

Ніжинський державний університет
імені Миколи Гоголя

Н. П. Пихтіна

ПЕДАГОГІЧНА ІМІДЖОЛОГІЯ

*Навчально-методичний комплекс дисципліни
напряму 0101 Педагогічна освіта
спеціальності 8.01010101 "Дошкільна освіта"*

Ніжин
2017

УДК 371(075.8)
ПЗ5

Рекомендовано Вченою радою
Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя
(НДУ ім. М. Гоголя)
Протокол №15 від 29.06.2017 р.

Рецензенти:

Аніщук А. М. – доцент кафедри дошкільної педагогіки НДУ ім. М. Гоголя,
кандидат педагогічних наук;

Матвієнко С. І. – доцент кафедри дошкільної педагогіки НДУ
ім. М. Гоголя, кандидат педагогічних наук.

Пихтіна Н. П.

ПЗ5 Педагогічна іміджологія : навч.-метод. комплекс дисципліни
напряму 0101 Педагогічна освіта спеціальності 8.01010101 "Дошкільна
освіта"/ Н. П. Пихтіна. – Ніжин : НДУ ім. М. Гоголя, 2017. – 103 с.

Навчально-методичний комплекс дисципліни "Педагогічна іміджологія" вміщує навчальну і робочу програми, лекції, завдання до семінарів, самостійної та індивідуальної роботи студентів, критерії, показники оцінювання знань і вмінь майбутніх викладачів, опис методики проведення занять з дисципліни. Доцільний для використання магістрам і викладачам.

УДК 371(075.8)

© Н. П. Пихтіна, 2017

© НДУ ім. М. Гоголя, 2017

ПРОГРАМА

навчальної дисципліни

ВСТУП

Програма вивчення навчальної дисципліни "**Педагогічна іміджологія**" складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки **магістрів**

напряму **0101 Педагогічна освіта**

Спеціальності "**Дошкільна освіта**"

Предметом вивчення навчальної дисципліни є *техніки створення професійного іміджу викладача вищої школи.*

Міждисциплінарні зв'язки: педагогічна техніка, педагогічна творчість педагогіка вищої школи, психологія вищої школи, методика викладання фахових дисциплін дошкільної освіти у ВНЗ.

Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:

1. *Теоретичні аспекти педагогічної іміджології.*
2. *Психотехнічні основи професійного іміджу викладача ВНЗ.*
3. *Соціально-педагогічні основи професійного іміджу викладача ВНЗ.*
4. *Педагогічний імідж як складова професійної майстерності викладача ВНЗ*

1. Мета та завдання навчальної дисципліни

1.1. *Метою викладання* навчальної дисципліни "**Педагогічна іміджологія**" є виховання у майбутніх викладачів вищих педагогічних навчальних закладів розуміння ролі іміджу у педагогічній майстерності та формування відповідних навичок створення власного професійного іміджу викладача вищої школи.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни "**Педагогічна іміджологія**" є:

1. Актуалізація знань студентів з педагогічної техніки, педагогічної творчості, які вивчались під час навчання за освітньо-кваліфікаційним рівнем "бакалавр" та складають важливу психотехнічну основу педагогічної іміджології;
2. Розуміння ролі психотехнічних особливостей особистості педагога у формуванні його професійного іміджу;
3. Розуміння ролі соціальних засобів зовнішньої естетичної виразності педагога у формуванні його професійного іміджу;
4. Виховання навичок використання основних компонентів внутрішньої і зовнішньої педагогічної техніки у створенні власного професійного іміджу;

5. Формування у викладача ВНЗ навичок застосування складових комунікативної компетентності та особливостей їх вияву у власному професійному іміджі;

6. Розвиток умінь майбутніх викладачів вдосконалювати власний імідж відповідно до вимог навчально-виховного процесу ВНЗ;

7. Виховання потреб і умінь створення власного професійного портрету викладача.

1.3. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

знати:

- суть іміджології як науки, особливості педагогічної іміджології;
- роль професійної техніки у створенні професійного іміджу викладача вищої школи;
- психотехнічну складову власного іміджу викладача ВНЗ (увага, уява, саморегуляція, зовнішня виразність, техніка мови як професійно-комунікативні інструменти);
- роль соціальних засобів зовнішньої естетичної виразності педагога у формуванні його професійного іміджу;
- суть комунікативної компетентності та особливостей її вияву у власному професійному іміджі;
- сутність власного професійного портрету викладача.

вміти:

- використовувати складові власної педагогічної техніки у створенні професійного іміджу викладача вищої школи;
- здійснювати аутодіагностику педагогічної адекватності власного педагогічного іміджу;
- здійснювати саморегуляцію власного психофізичного самопочуття як психотехнічної складової педагогічного іміджу;
- професійно використовувати техніку мови та основні її компоненти: звучність, польотність, висоту, тембр, темп, дикцію, артикуляцію у створенні професійного іміджу;
- професійно використовувати функціональні, фізіологічні та соціальні засоби зовнішньої естетичної виразності у створенні професійного іміджу;
- використовувати складові комунікативної компетентності та особливостей її вияву у власному професійному іміджі;
- реалізовувати особливості власного педагогічного іміджу у різноманітних формах аксіальної вербальної комунікації (знайомство, з'ясування обставин, саморозкриття, контакт тощо);
- вдосконалювати власний імідж відповідно до вимог навчально-виховного процесу ВНЗ;

- створювати професійний портрет викладача засобами власного професійного іміджу.

- Використовувати особливості власного іміджу в якості арсеналу впливу на слухачів, виступаючи публічно.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 72 години / 2 кредити ECTS.

2. Інформаційний обсяг навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. *Теоретичні аспекти педагогічної іміджології*

1.1. Педагогічна іміджологія як наука. Особливості вивчення дисципліни "Педагогічна іміджологія"

Характеристика опорного апарату з теми: іміджологія, імідж, імідж навчального закладу, педагогічний імідж. Спілкування та комунікація. Структура і рівні професійної компетентності викладача ВНЗ та її зв'язок з педагогічним іміджем. Предмет, мета, завдання, зміст курсу "Педагогічна іміджологія". Методика вивчення навчальної дисципліни.

Змістовий модуль 2. *Психотехнічні основи професійного іміджу викладача ВНЗ.*

2.1. Роль психотехнічних особливостей особистості педагога у формуванні його професійного іміджу.

Поняття психотехніки та педагогічної техніки у професійно-педагогічній діяльності. Використання основних компонентів внутрішньої педагогічної техніки у створенні власного професійного іміджу.

Саморегуляція психофізичного самопочуття як психотехнічна основа формування професійного іміджу викладача. Пізнавальні психічні процеси і стани як психотехнічна основа формування професійного іміджу викладача. Самопрезентація викладача у педагогічній діяльності та її вплив на формування іміджу педагога.

2.2. Використання основних компонентів внутрішньої і зовнішньої педагогічної техніки у створенні власного професійного іміджу.

Поняття педагогічної техніки викладача. Роль зовнішньої техніки у презентації власного образу та у спілкуванні. Роль зовнішньої техніки у забезпеченні міжособистісної взаємодії у спілкуванні. Саморегуляція психофізичного самопочуття викладача та її роль у створенні іміджу впевненості у собі. Роль засобів зовнішньої естетичної виразності у створенні педагогічного іміджу. Фізіологічні, функціональні та соціальні засоби зовнішньої виразності та імідж.

Роль функціональних засобів зовнішньої виразності у створенні педагогічного іміджу. Врахування особливостей власної міміки, пантоміміки, жестів, погляду у створенні власного педагогічного іміджу.

Поведінка як джерело інформації у спілкуванні. Стосунки людей у спілкуванні та їх роль у створенні іміджу викладача.

Змістовий модуль 3. Соціально-педагогічні основи створення професійного іміджу викладача ВНЗ.

3.1. Соціальні засоби зовнішньої естетичної виразності педагога та їх роль у формуванні професійного іміджу викладача.

Роль соціальних засобів зовнішньої виразності у створенні педагогічного іміджу. Врахування особливостей власних фізіологічних і функціональних засобів для правильного використання соціальних засобів (одягу, взуття, зачіски, макіяжу, аксесуарів) та створення привабливого іміджу. Вимоги до застосування соціальних засобів зовнішньої виразності викладача. Дотримання вимог як умова створення професійно привабливого іміджу.

3.2. Культура мови і техніка мовлення педагога та їх роль у професійному іміджі викладача.

Техніка мовлення як вербальний засіб самопрезентації педагога. Вплив компонентів техніки мовлення педагога на його імідж. Роль культури мови у створенні педагогічного іміджу. Вплив іміджу на ефективність аксіальної комунікації. Привабливий імідж як основна умова у формуванні довіри у ситуаціях спілкування сам на сам. Вплив іміджу на ефективність ретельної комунікації, здатність педагога утримувати увагу аудиторії, її чутливості до переконання та навіювання.

Змістовий модуль 4. Педагогічний імідж як складова професійної майстерності викладача ВНЗ

4.1. Імідж педагога як основа комунікативної компетентності викладача.

Комунікативна культура людини: суть, значення, структура. Імідж педагога та його комунікативність. Ефективний імідж як умова впевненості у собі. Роль іміджу у виникненні та подоланні психологічних бар'єрів у спілкуванні викладача зі студентами та іншими учасниками освітнього процесу. Вплив іміджу на стилі і моделі професійного спілкування викладача. Вплив іміджу на рівні професійного спілкування викладача.

4.2. Використання особливостей власного професійного іміджу в організації сучасного освітнього процесу ВНЗ.

Комунікативна техніка як інструмент у створенні педагогічного іміджу. Специфіка взаємодії у педагогічному спілкуванні як комунікативна складова іміджу педагога. Імідж і сприйняття у педагогічному спілкуванні. Роль іміджу у забезпеченні педагогічної взаємодії учасників освітнього процесу ВНЗ. Роль іміджу у практичному використанні тактик впливу та асертивних технік у спілкуванні.

3. Рекомендована література

Базова:

1. Загородня Л. П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільного закладу : навч. посіб. / Л. П. Загородня. – Суми, 2010. – 319 с.
2. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія / уклад. Н. Пихтіна, І. Тукач. – Ніжин, 2009. – 394 с.
3. Педагогічна майстерність: Підручник / І.А.Зязюн та ін. ; За ред. І. А. Зязюна. – 3-тє вид., доповн. і переробл. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
4. Педагогічна майстерність: Хрестоматія: Навч. посіб. / Упоряд.: І.А.Зязюн та ін.; За ред. І. А. Зязюна. – К.: СПД Богдагова А.М., 2008.
5. Петрова Е. А. Жесты в педагогическом процессе. / Е. А. Петрова. – М., 1998.
6. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки : електронне видання: хрестоматія / укл.: Н.П.Пихтіна, І.І.Тукач. – Ніжин : НДУ ім. М. Гоголя, 2016. – 627 с.
7. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій. – Ніжин : Вид-во НДУ, 2008. – 111 с.
8. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. Посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316.

Допоміжна:

1. Болсун С. Модель ідеального вчителя / С. Болсун // Рідна школа. – 1999. – № 2.
2. Бутенко Н.Ю. Комунікативна майстерність викладача: Навчальний посібник. –К.: КНЕУ, 2005. – 336с.
3. Вагапова Д. Х. Риторика в інтелектуальних іграх и тренінгах / Д. Х. Вагапова. – М., 1999. – С. 90–102.
4. Дерябо С. Гроссмейстер общения / С. Дерябо, В. Ясвин. – Луганск, 1998.
5. Пиз А. Язык телодвижений / А. Пиз. – Луганск, 1998.
6. Поль Сопер. Основы искусства речи / Поль Сопер. – Ростов-на-Дону, 1995.
7. Сестры Сорины. Язык одежды / Сестры Сорины. – Луганск, 1998.
8. Сопер П. Книга о науке убеждать / П. Сопер. – Ростов-на-Дону, 1995. – С. 160–192.
9. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Станкин. – М., 1998.
10. Шейнов В. П. Искусство убеждать : учебно-практ. пособ / В. И. Шейнов. – М., 2000. – С. 4–52.
11. Шейнов В. П. Скрытое управление человеком / В. П. Шейнов. – М., 2001.
12. Эйтвин Г. Имидж современной женщины / Г. Эйтвин, О. Бриза. – М., 2000. – С. 358–402.

4. Форма підсумкового контролю успішності навчання: залік.

5. Засоби діагностики успішності навчання

Перелік питань до заліку:

1. Загальні тенденції розвитку вищої педагогічної освіти в Україні.
2. Актуальні проблеми підготовки викладачів з дошкільної педагогіки і психології.
3. Роль педагога в особистісно-орієнтованій системі підготовки фахівців в галузі вищої школи.
4. Характеристика компетентнісного підходу до підготовки викладача з дошкільної педагогіки.
5. Пріоритетні напрямки розвитку вищої освіти в умовах Болонського процесу.
6. Іміджологія як наука про зовнішність і поведінку.
7. Особливості педагогічної іміджології.
8. Суть і складові педагогічного іміджу.
9. Роль іміджу у педагогічній майстерності викладача вищої школи.
10. Ролі психотехнічних особливостей особистості педагога у формуванні його професійного іміджу.
11. Роль функціональних засобів зовнішньої виразності педагога у формуванні його професійного іміджу.
12. Роль фізіологічних засобів зовнішньої виразності педагога у формуванні його професійного іміджу.
13. Можливості корекції фізіологічних засобів зовнішньої естетичної виразності у вдосконаленні професійного іміджу викладача.
14. Врахування психосемантичної системи жестів, їх конгруентності у створенні педагогічного іміджу.
15. Врахування типології жестів у створенні професійного іміджу викладача.
16. Значення погляду та візуального контакту для створення виразного іміджу.
17. Соціальні засоби зовнішньої естетичної виразності педагога та їх роль у формуванні його професійного іміджу.
18. Одяг та його роль у створенні педагогічного іміджу. Вимоги до одягу викладача.
19. Взуття та його роль у створенні педагогічного іміджу. Вимоги до взуття викладача.
20. Зачіска та її роль у створенні педагогічного іміджу. Вимоги до зачіски викладача.
21. Макіяж та його роль у створенні педагогічного іміджу. Вимоги до макіяжу викладача.
22. Прикраси та аксесуари. Їх роль у створенні педагогічного іміджу. Вимоги до використання викладачем аксесуарів та прикрас.

23. Врахування компонентів внутрішньої педагогічної техніки у створенні власного професійного іміджу викладача.

24. Врахування компонентів зовнішньої педагогічної техніки у створенні власного професійного іміджу викладача.

25. Особливості вияву складових комунікативної компетентності викладача у власному професійному іміджі.

26. Роль іміджу у створенні першого враження про себе.

27. Необхідність вдосконалювати власний імідж відповідно до вимог навчально-виховного процесу ВНЗ.

28. Особливості створення власного професійного портрету викладача ВНЗ.

29. Роль іміджу педагога у формуванні довіри студентів до викладача.

30. Роль іміджу педагога у забезпеченні позитивного емоційного контакту у стосунках студентів та викладача.

31. Роль іміджу педагога у майстерності переконання партнерів педагогічної взаємодії.

32. Роль іміджу педагога у забезпеченні ефективної аксіальної комунікації.

33. Роль іміджу педагога у забезпеченні ефективної ретивальної комунікації.

34. Роль іміджу педагога у забезпеченні ефективності його публічного виступу.

35. Імідж викладача та його роль у забезпеченні ефективності читання лекцій.

36. Імідж викладача та його роль у забезпеченні ефективності проведення семінарських занять.

37. Імідж викладача та його роль у забезпеченні ефективності проведення лабораторних занять.

38. Зовнішність викладача як складова переконливості його професійної позиції.

39. Роль іміджу викладача у забезпеченні ефективності здійснюваної ним виховної роботи зі студентами.

40. Роль іміджу викладача у забезпеченні ефективності здійснюваної ним індивідуальної взаємодії з партнерами педагогічної комунікації.

Практичні завдання до заліку:

1. Проаналізувати фізіологічні засоби зовнішньої виразності під час власного публічного виступу на етапі вступної і заключної частин.

2. Проаналізувати фізіологічні засоби зовнішньої виразності під час власного публічного виступу на етапі основної частини.

3. Проаналізувати функціональні засоби зовнішньої виразності під час власного публічного виступу на етапі вступної і заключної частин.

4. Проаналізувати фізіологічні засоби зовнішньої виразності під час власного публічного виступу на етапі основної частини.

5. Проаналізувати власні жести як важливий фізіологічний засіб зовнішньої виразності та умову досконалого педагогічного іміджу.

6. Проаналізувати міміку як важливий фізіологічний засіб зовнішньої виразності та умову досконалого педагогічного іміджу.

7. Проаналізувати власну ходу як важливий фізіологічний засіб зовнішньої виразності та умову досконалого педагогічного іміджу.

8. Сформулювати поради щодо вдосконалення власної ходи як важливого фізіологічного засобу зовнішньої виразності та умову досконалого педагогічного іміджу.

9. Сформулювати поради щодо вдосконалення власної міміки як важливого фізіологічного засобу зовнішньої виразності та умову досконалого педагогічного іміджу.

10. Сформулювати поради щодо вдосконалення власного візуального контакту як важливого фізіологічного засобу зовнішньої виразності та умову досконалого педагогічного іміджу.

11. Сформулювати поради щодо вдосконалення власної пантоміміки як важливого фізіологічного засобу зовнішньої виразності та умову досконалого педагогічного іміджу.

12. Сформулювати поради щодо вдосконалення власних жестів як важливого фізіологічного засобу зовнішньої виразності та умову досконалого педагогічного іміджу.

13. Проаналізувати власну техніку мови як умову досконалого педагогічного іміджу та сформулювати поради щодо її вдосконалення.

6. Критерії оцінювання знань та умінь студентів з даної дисципліни)

Критерії:

1. Характер засвоєння знань (рівень усвідомлення, міцність запам'ятання, обсяг, повнота, точність);

2. Якість знань (логіка мислення, аргументація, послідовність і самостійність викладу, культура мовлення);

3. Ступінь оволодіння вміннями і навичками;

4. Креативність і загальна якість виконаної роботи.

Показники:

1. **Оцінкою "відмінно"** оцінюється відповідь, у якій студент виявляє всебічні, систематичні і глибокі знання розкриваючи зміст запропонованих у завданні питань. Обізнаний з сучасними теоретичними концепціями та підходами щодо формування педагогічної майстерності взагалі, її складових, зокрема. Демонструє стійку мотивацію до професійного зростання та вдосконалення. Виявляє знання та розуміння суті понять, що є базовими в межах конкретних

тем і питань. Розуміє суть і значення педагогічної техніки та демонструє важливість прикладних психотехнічних аспектів власної педагогічної майстерності.

Уміє:

- аналізувати, порівнювати, узагальнювати, робити власні висновки розкриваючи зміст питань;

- визначати мету і завдання, добирати відповідні зміст, форми, методи плануючи роботу над собою в межах формування окремих компонентів педагогічної техніки;

- аналізувати й оцінювати наукові дослідження та практичні розробки вітчизняних і зарубіжних науковців щодо ефективності їх застосування у роботі по формуванню власної професійно-педагогічної техніки;

- аналізувати ситуації з практики педагогічної діяльності вихователя на предмет задіяності у їх вирішенні педагогічної техніки та педагогічної майстерності; проектувати їх розв'язання на основі власних психотехнічних можливостей; прогнозувати їх подальший розвиток та вдосконалення.

1. Оцінка "добре" виставляється студенту, який володіє навчальним матеріалом, передбаченим навчальною програмою з даної дисципліни. В основному обізнаний з сучасними теоретичними концепціями та підходами щодо формування педагогічної майстерності вихователя ДНЗ взагалі, її складових, зокрема. Має навички роботи з навчальним матеріалом (уміє аналізувати, зіставляти, робити висновки). Виявляє частковий інтерес до теоретичних та прикладних аспектів формування педагогічної техніки, як основи педагогічної майстерності. Частково знайомий з науковими дослідженнями та практичними розробками вітчизняних і зарубіжних науковців щодо ефективності їх застосування у роботі по формуванню власної професійно-педагогічної техніки.

Розуміє необхідність систематичної роботи над собою у формуванні усіх компонентів педагогічної техніки.

Уміє:

- визначати мету, завдання, зміст, форми та методи, плануючи роботу над собою в межах формування окремих компонентів педагогічної техніки;

- аналізувати педагогічні ситуації з практики діяльності вихователів ДНЗ на предмет задіяності у їх вирішенні педагогічної техніки та педагогічної майстерності, частково проектувати їх розв'язання на основі врахування власних психотехнічних можливостей; прогнозуючи їх подальший розвиток та вдосконалення.

3. Оцінка "задовільно" виставляється студенту, який ознайомлений з навчальним матеріалом, окресленим навчальною програмою з даної дисципліни. Ознайомлений з окремими теоретичними концепціями та підходами щодо формування педагогічної техніки як основи педагогічної майстерності вихователя ДНЗ взагалі, її складових зокрема. Називає основні поняття, що складають основу курсу, але фрагментарно демонструє знання їх суті. Має початкові уміння роботи з навчальним матеріалом (зіставлення, аналіз, узагальнення), не виявляючи навичок самостійного творчого мислення. Частково ознайомлений з

науковими дослідженнями та практичними розробками науковців і практиків щодо формування педагогічної майстерності педагога взагалі, її складових зокрема. .

Уміння визначати мету, завдання, зміст, форми, методи, плануючи роботу над собою в межах формування окремих компонентів педагогічної техніки не є системними і цілісними. Розуміє необхідність систематичної роботи над собою у формуванні усіх компонентів педагогічної техніки, називає окремі її компоненти, що є недостатньо сформованими та здійснює часткове і поверхнєве прогнозування їх розвитку.

4. **Оцінка "незадовільно"** виставляється студенту, який ознайомлений з навчальним матеріалом на рівні розпізнавання і відтворення окремих фактів і фрагментів, що становить певну частину змісту навчальної програми даної навчальної дисципліни.

Знає про існування сучасних теоретичних концепцій та підходів щодо формування педагогічної техніки як основи педагогічної майстерності вихователя взагалі, її складових зокрема. Окремі називає, але не знає їх суті і націленості. Знання суті основних понять дуже фрагментарні і поверхнєві.

Практичні уміння і навички навчальної роботи та роботи над собою щодо формування компонентів педагогічної майстерності частково сформовані на елементарному рівні.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання; на основі ОПП підготовки бакалавра	денна форма навчання; на основі ОПП підготовки спеціаліста
Кількість кредитів – 2	Галузь знань 0101 Педагогічна освіта Напрямок підготовки 8.01010101 Дошкільна освіта	Вибіркова	
Модулів – 4	Спеціальність (професійне спрямування): 8.01010101 Дошкільна освіта	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 5		5-й	6-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання: <i>реферат, тренінг.</i>		Семестр	
Загальна кількість годин - 72/ 72		10-й	12-й
		Лекції	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3 самостійної роботи студента – 1,5	Освітньо-кваліфікаційний рівень: магістр	10 год.	12 год.
		Практичні, семінарські	
		12 год.	12 год.
		Лабораторні	
		0 год.	0 год.
		Самостійна робота	
		43 год.	41 год.
		Індивідуальні завдання	
		7 год.	7 год.
Вид контролю:			
залік	залік		

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Метою викладання навчальної дисципліни "Педагогічна іміджологія" є виховання у майбутніх викладачів вищих педагогічних навчальних закладів розуміння ролі іміджу у педагогічній майстерності та формування відповідних навичок створення власного професійного іміджу викладача вищої школи.

Основними **завданнями** вивчення дисципліни "Педагогічна іміджологія" є

1. Актуалізація знань студентів з педагогічної техніки, педагогічної творчості, які вивчались під час навчання за освітньо-кваліфікаційним рівнем "бакалавр" та складають важливу психотехнічну основу педагогічної іміджології;

2. Розуміння ролі психотехнічних особливостей особистості педагога у формуванні його професійного іміджу;

3. Розуміння ролі соціальних засобів зовнішньої естетичної виразності педагога у формуванні його професійного іміджу;

4. Виховання навичок використання основних компонентів внутрішньої і зовнішньої педагогічної техніки у створенні власного професійного іміджу;

5. Формування у викладача ВНЗ навичок застосування складових комунікативної компетентності та особливостей їх вияву у власному професійному іміджі;

6. Розвиток умінь майбутніх викладачів вдосконалювати власний імідж відповідно до вимог навчально-виховного процесу ВНЗ;

7. Виховання потреб і умінь створення власного професійного портрету викладача.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні

Знати:

- суть іміджології як науки, особливості педагогічної іміджології;
- роль професійної техніки у створенні професійного іміджу викладача вищої школи;

- психотехнічну складову власного іміджу викладача ВНЗ (увага, уява, саморегуляція, зовнішня виразність, техніка мови як професійно-комунікативні інструменти);

- роль соціальних засобів зовнішньої естетичної виразності педагога у формуванні його професійного іміджу;

- суть комунікативної компетентності та особливостей її вияву у власному професійному іміджі;

- сутність власного професійного портрету викладача.

вміти:

- використовувати складові власної педагогічної техніки у створенні професійного іміджу викладача вищої школи;

- здійснювати аутодіагностику педагогічної адекватності власного педагогічного іміджу;
- здійснювати саморегуляцію власного психофізичного самопочуття як психотехнічної складової педагогічного іміджу;
- професійно використовувати техніку мови та основні її компоненти: звучність, польотність, висоту, тембр, темп, дикцію, артикуляцію у створенні професійного іміджу;
- професійно використовувати функціональні, фізіологічні та соціальні засоби зовнішньої естетичної виразності у створенні професійного іміджу;
- використовувати складові комунікативної компетентності та особливостей її вияву у власному професійному іміджі;
- реалізовувати особливості власного педагогічного іміджу у різноманітних формах аксіальної вербальної комунікації (знайомство, з'ясування обставин, саморозкриття, контакт тощо);
- вдосконалювати власний імідж відповідно до вимог навчально-виховного процесу ВНЗ;
- створювати професійний портрет викладача засобами власного професійного іміджу.
- Використовувати особливості власного іміджу в якості арсеналу впливу на слухачів, виступаючи публічно.

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовий модуль 1. *Теоретичні аспекти педагогічної іміджології*

1.1. Педагогічна іміджологія як наука. Особливості вивчення дисципліни "Педагогічна іміджологія"

Змістовий модуль 2. *Психотехнічні основи професійного іміджу викладача ВНЗ.*

2.1. Роль психотехнічних особливостей особистості педагога та внутрішньої техніки у формуванні його професійного іміджу;

2.2. Використання основних компонентів зовнішньої педагогічної техніки у створенні власного професійного іміджу;

Змістовий модуль 3. *Соціально-педагогічні основи створення професійного іміджу викладача ВНЗ.*

3.1. Соціальні засоби зовнішньої естетичної виразності педагога та їх роль у формуванні професійного іміджу;

3.2. Культура мови і техніка мовлення педагога та їх роль у професійному іміджі викладача.

Змістовий модуль 4. *Педагогічний імідж як складова професійної майстерності викладача ВНЗ*

4.1. Імідж педагога як основа комунікативної компетентності викладача;

4.2. Використання особливостей власного професійного іміджу в організації сучасного навчально-виховного процесу ВНЗ.

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ "Педагогічна іміджологія"

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин												
	денна форма ОПІ бакалавр						денна форма ОПІ спеціаліст						
	усього	у тому числі					усього	у тому числі					
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб.	інд.	с.р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Модуль 1. Назва													
Змістовий модуль 1. Теоретичні аспекти педагогічної іміджології													
1.1. Педагогічна іміджологія як наука. Особливості вивчення дисципліни "Педагогічна іміджологія"		2	-	-	-	6		2	-	-	-	5	
Разом за змістовим модулем 1		2	0	0	0	6		2	0	0	0	5	
Змістовий модуль 2. Психотехнічні основи професійного іміджу викладача ВНЗ.													
2.1. Роль психотехнічних особливостей особистості та внутрішньої техніки педагога у формуванні його професійного іміджу.		-	2	-	+	6		2	-	+	6		
2.2. Використання основних компонентів зовнішньої педагогічної техніки викладача у створенні власного професійного іміджу.		2	2	-	+	6		2	2	-	+	6	
Разом за змістовим модулем 2		2	4	0	3	12		2	4	0	3	12	

Змістовий модуль 3. Соціально-педагогічні основи створення професійного іміджу викладача ВНЗ.														
3.1. Соціальні засоби зовнішньої естетичної виразності педагога та зовнішня техніка у формуванні професійного іміджу викладача.			2	2	-	+	6			2	2	-	+	6
3.2. Культура мови і техніка мовлення педагога та їх роль у формуванні професійному іміджу викладача.			2	2	-	+	6			2	2	-	+	6
Разом за змістовим модулем 3			4	4	0	3	12			4	4	0	3	12
Змістовий модуль 4. Педагогічний імідж як складова професійної майстерності викладача ВНЗ														
4.1 Імідж педагога як основа комунікативної компетентності викладача.			1	2	-	+	7			2	2	-	+	6
4.2. Використання особливостей власного професійного іміджу в організації сучасного навчально-виховного процесу ВНЗ.			1	2	-		6			2	2	-	-	6
Разом за змістовим модулем 4			2	4	0	1	13			4	4	0	1	12
Усього годин	72 / 72	10	12	0	7	43			12	12	0	7	41	

5. ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ
 (денна форма ОПП бакалавр / 12 год.;
 ОПП спеціаліст / 12 год) (див. додаток Б)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
2.1.	Роль психотехнічних особливостей та внутрішньої техніки педагога у формуванні його професійного іміджу.	2 / 2
2.2.	Використання основних компонентів зовнішньої педагогічної техніки викладача у створенні власного професійного іміджу.	2 / 2
3.1.	Соціальні засоби зовнішньої естетичної виразності педагога та зовнішня техніка у формуванні професійного іміджу викладача.	2 / 2
3.2.	Культура мови і техніка мовлення педагога та їх роль у професійному іміджі викладача.	2 / 2
4.1.	Імідж педагога як основа комунікативної компетентності викладача.	2 / 2
4.2.	Використання особливостей власного професійного іміджу в організації сучасного навчально-виховного процесу ВНЗ.	2 / 2

6. САМОСТІЙНА РОБОТА
 (денна форма ОПП бакалавр - 43 год.; ОПП спеціаліст - 41 год)
 (див. додаток В)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.1.	Педагогічна іміджологія як наука. Особливості вивчення дисципліни "Педагогічна іміджологія"	6 / 5
2.1.	Роль психотехнічних особливостей та внутрішньої техніки педагога у формуванні його професійного іміджу.	6 / 6
2.2.	Використання основних компонентів внутрішньої і зовнішньої педагогічної техніки викладача у створенні власного професійного іміджу.	6 / 6
3.1.	Соціальні засоби зовнішньої естетичної виразності педагога та зовнішня техніка у формуванні професійного іміджу викладача.	6 / 6
3.2.	Культура мови і техніка мовлення педагога та їх роль у професійному іміджі викладача.	6 / 6
4.1.	Імідж педагога як основа комунікативної компетентності викладача.	7 / 6
4.2.	Використання особливостей власного професійного іміджу в організації сучасного навчально-виховного процесу ВНЗ.	6 / 6

7. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ (денна форма ОПП бакалавр / 9 год.; ОПП спеціаліст / 9 год)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
2.1.	Роль психотехнічних особливостей та внутрішньої техніки педагога у формуванні його професійного іміджу.	1,5 / 1,5
2.2.	Використання основних компонентів зовнішньої педагогічної техніки викладача у створенні власного професійного іміджу.	1,5 / 1,5
3.1.	Соціальні засоби зовнішньої естетичної виразності педагога та формуванні професійного іміджу.	1,5 / 1,5
3.2.	Культура мови і техніка мовлення педагога та їх роль у професійному іміджі викладача.	1,5 / 1,5
4.1.	Імідж педагога як основа комунікативної компетентності викладача.	1 / 1

Індивідуальними дослідницькими завданнями (ІНДЗ) є розробка програми формування власного особистісно-професійного іміджу викладача (25 б.).

Програма має включати **три розділи**:

1. *Я реальне* (на основі самоаналізу, обговорення з близькими і колегами власного іміджу сьогоднішнього дня, об'єктивно представляєте власний імідж у контексті психотехнічної, соціально-педагогічної, комунікативної складових);

2. *Я ідеальне* (яким себе хотів би бачити: власний імідж у контексті психотехнічної, соціально-педагогічної, комунікативної складових);

3. *Система роботи з формування Я ідеального*. Цей розділ має включати банк ігор і вправ для тренінгу психотехнічної та соціально-педагогічної складових власного іміджу викладача, що виконуються в межах тем другого, третього і четвертого змістових модулів.

Тренінг психотехнічної та соціально-педагогічної складових іміджу викладача з використанням психотренінгових та ділових (рольових) ігор як ІНДЗ до відповідних тем, означених у структурі навчальної дисципліни, здійснюється в межах семінарських та лабораторних занять.

Самостійна робота передбачає підготовку опорних схем до лекцій (Для кожного студента: одна тема - 15 б.).

Написання та захист реферату з тем навчальної дисципліни як *допоміжна форма ІНДЗ* за умови відпрацювання пропущених занять.

8. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Традиційні: лекція, семінарське заняття, презентації програм формування власного особистісно-професійного іміджу, захист рефератів.

Інноваційні: лекція з використанням мультимедійних засобів та клікер-технологій, тренінги, ділові ігри, психотехнічні ігри.

9. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

■ **Методи усного контролю:** індивідуальне опитування, фронтальне опитування, бліц-опитування, співбесіда.

■ **Методи письмового контролю:** модульна контрольна робота, програми формування власного особистісно-професійного іміджу, реферат, термінологічний диктант.

■ **Методи самоконтролю:** самоперевірка та самооцінювання власних знань, самоаналіз.

Контроль успішності студентів із врахуванням поточного контролю та підсумкового оцінювання проводиться відповідно до навчально-методичної карти, де позначено види і терміни контролю.

Заходи з модульного контролю проводяться після завершення вивчення навчального матеріалу даного модуля.

За пропуски навчальних занять без поважних причин (лекцій, семінарських) нараховуються штрафні бали (1 бал за кожен пропуск), які віднімаються від сумарного рейтингового балу при вивченні підсумкової оцінки.

10. РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ СТУДЕНТИ

(денна форма; ОПП бакалавр; ОПП спеціаліст)

Розрахунок рейтингових балів проводиться за наступною системою, наведеною у таблиці 1.

Таблиця 1

Розрахунок рейтингових балів за видами поточного та модульного контролю

№ п/п	Вид діяльності	Коефіцієнт (вартість)	Кількість видів робіт	Кількість рейтингових балів
1.	Лекції (відвідування)	2	5	10
2.	Самостійна робота (розробка опорних схем)	15	1 тема	15
3.	Семінарські заняття	5	6	30
4.	ІНДЗ	25	1	25
5.	Модульна контрольна робота	10	2	20
Підсумковий рейтинговий бал				100

РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ СТУДЕНТИ,

(заочна форма, ОПІ бакалавр; ОПІ спеціаліст)

Розрахунок рейтингових балів проводиться за наступною системою, наведеною у таблиці 2.

Таблиця 2

Розрахунок рейтингових балів за видами поточного та модульного контролю

№ п/п	Вид діяльності	Коефіцієнт (вартість)	Кількість видів робіт	Кількість рейтингових балів
1.	Лекції (відвідування)	2	5	10
2.	Самостійна робота (розробка опорних схем)	10	3 теми (по 1 з модуля)	30
3.	Семінарські заняття	2	6	12
4.	ІНДЗ	25	1	25
5.	Модульна контрольна робота	12	2	24
Підсумковий рейтинговий бал				100

РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ СТУДЕНТИ

(індивідуальний графік навчання, ОПІ бакалавр; ОПІ спеціаліст)

Розрахунок рейтингових балів проводиться за наступною системою, наведеною у таблиці 3.

Таблиця 3

Розрахунок рейтингових балів за видами поточного та модульного контролю

№ з/п	Вид діяльності	Коефіцієнт (вартість)	Кількість видів робіт	Кількість рейтингових балів
1.	Самостійна робота над текстами лекцій (розробка опорних схем)	8	5	40
2.	ІНДЗ	25	1	25
3.	Модульна контрольна робота	10	2	20
4.	Залікова робота	15	1	15
Підсумковий рейтинговий бал				100

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

11. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

- навчальна програма дисципліни;
- робоча програма дисципліни;
- опорні конспекти лекцій;
- навчально-методичний комплекс;
- контрольні завдання для тематичного (модульного) оцінювання навчальних досягнень студентів;
- засоби підсумкового контролю (комплект друкованих завдань для підсумкового контролю);
- завдання для ректорського контролю знань студентів з навчальної дисципліни "Педагогічна іміджологія".

12. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

БАЗОВА:

1. Загородня Л. П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільного закладу : навч. посіб. / Л. П. Загородня. – Суми, 2010. – 319 с.
2. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія / уклад. Н. Пихтіна, І. Тукач. – Ніжин, 2009. – 394 с.
3. Петрова Е. А. Жесты в педагогическом процессе. / Е. А. Петрова. – М., 1998.
4. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки : електронне видання: хрестоматія / укл.: Н.П.Пихтіна, І.І.Тукач. – Ніжин : НДУ ім. М. Гоголя, 2016. – 627 с.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій. – Ніжин : Вид-во НДУ, 2008. – 111 с.

6. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки [тексти]: навч. посібник. – К. "Центр учбової літератури", 2013. -316.

ДОПОМІЖНА:

1. Головаха Е. И. Психология человеческого взаимопонимания. Барьеры общения / Е. И. Головаха, Н. В. Панина. – М., 1988.
2. Горелов И. Н. Умеете ли Вы общаться? / И. Н. Горелов. – М., 1991.
3. Дейл Карнеги. Как перестать беспокоиться и начать жить / Дейл Карнеги. – М., 2004.
4. Дерябо С. Гроссмейстер общения / С. Дерябо, В. Ясвин. – Луганск, 1998.
5. Іржі Томан. Мистецтво говорити / Томан Іржі. – К., 1986.
6. Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично / Д. Карнеги. – СПб., 1994.
7. Кехо Дж. Подсознание может всё / Дж. Кехо. – К., 2000.
8. Максименко С. Д. Загальна психологія / С. Д. Максименко. – К., 2004. – С. 211–221.
9. Пиз А. Язык телодвижений / А. Пиз. – Луганск, 1998.
10. Психология мотивации и эмоций / под ред. Ю. Б. Гиппенрейтера и М. В. Фаликмана. – М., 2002. – С. 91–131, 327–348.
11. Розов В. І. Адаптивні антистресові психотехнології : навч. посіб. / В. І. Розов. – К. : Кондор, 2009. – 276 с.
12. Сестры Сорины. Язык одежды / Сестры Сорины. – Луганск, 1998.
13. Сопер П. Книга о науке убеждать / П. Сопер. – Ростов-на-Дону, 1995. – С. 160–192.
14. Шейнов В. П. Искусство убеждать : учебно-практ. пособ / В. И. Шейнов. – М., 2000. – С. 4–52.
15. Шейнов В. П. Скрытое управление человеком / В. П. Шейнов. – М., 2001.
16. Эйтвин Г. Имидж современной женщины / Г. Эйтвин, О. Бриза. – М., 2000. – С. 358–402.

ДОДАТКИ

Додаток А

ТЕМИ І ТЕЗИ ЛЕКЦІЙ (денна та заочна форми навчання, індивідуальний графік. ОПП бакалавр – 10 год.; ОПП спеціаліст - 12 год)

Тема 1.1. Педагогічна іміджологія як наука. Особливості педагогічної іміджології

(2 год.).

1. Поняття педагогічного іміджу;
2. Імідж навчального закладу: структура та шляхи формування;
3. Загальна структура іміджу особистості;
4. Роль тактики спілкування у формуванні зовнішньої форми та внутрішнього змісту іміджу;
5. Механізми формування особистісного іміджу.

Рекомендована література:

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Титаренко. – Суми, 2010. – 319 с.
3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки : електронне видання: хрестоматія / укл.: Н.П.Пихтіна, І.І.Тукач. – Ніжин : НДУ ім. М. Гоголя, 2016. – 627 с.
5. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
6. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Станкин. – М., 1998.
7. Туркот Т.І. Педагогіка вищої школи: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Кондор, 2011. – 628 с.

1. Поняття педагогічного іміджу

Заповітним бажанням кожного викладача є бажання відчувати зацікавленість студентів у вивченні його дисципліни та гарні результати її засвоєння. Досягненню цієї мети сприяє встановлення контактів зі студентською аудиторією, утвердження викладача як авторитетного джерела інформації, як особистості, яка своїми знаннями та поведінкою може плідно вплинути на молоде покоління. Тож, важливою умовою забезпечення високого рівня культури взаємовідносин між професорсько-викладацьким складом і студентством є *привабливий, педагогічно позитивний імідж вищого навчального закладу та особистий імідж викладача як його офіційного представника*. Тому імідж педагога як принцип виховання

собою, є одним із важливих принципів гуманістичної педагогіки, оскільки особистий образ педагога має бути привабливим для тих, хто навчається.

Слово "імідж" (**image**) в англо-російському словнику перекладається як "образ", "відображення", "подоба", "ікона", "лице". Вдалий імідж - це важлива умова здатності нав'язати оточуючим, що носій даного іміджу є втіленням у собі тих ідеальних якостей, які вони хотіли б мати, якби були на місці цієї людини. Поняття іміджу окреслює не лише природні властивості особистості, але й соціально напрацьовані: воно пов'язане як з зовнішнім виглядом, так і з внутрішнім змістом людини, її психологічним типом, риси якого відповідають запитам часу її суспільства.

Надбання викладачем ВНЗ позитивного професійного іміджу не самоціль, але володіння ним складає суттєву особистісну і професійну характеристику людини, має глибокий практичний зміст. Стрижневим у формуванні іміджу є можливість передати через певні імідж-сигнали інформацію про себе, свої істинні, глибинні (особистісні і професійні) погляди, ідеали, плани, діяльність.

2. Імідж навчального закладу: структура та шляхи формування

Створення позитивного іміджу вищого навчального закладу - довготривалий і складний соціально-педагогічний процес, у структурі якого в найбільш загальному вигляді можна виокремити такі взаємопов'язані за формою і змістом компоненти:

- зовнішній вигляд, облаштування і матеріально-технічне забезпечення аудиторій, читальних залів, бібліотек, лабораторій;
- оптимально складений розклад занять;
- професійна компетентність, науково-педагогічний рівень професорсько-викладацьких кадрів;
- результати діяльності ВНЗ (рівень професійної підготовки і виховання випускників, їх конкурентоспроможність на світовому ринку праці).

Зовнішнє оформлення приміщення вищого навчального закладу повинне надавати інформацію про відомчу належність ВНЗ, його назву, рівень акредитації тощо. Оформлення споруди, розмір і оздоблення вхідних дверей, охайність навколишньої території налаштовують студентів, відвідувачів на "певний реєстр" поведінки, формують їх естетичні смаки та емоційне ставлення до навчального закладу.

Додаткову інформацію та конкретні враження можна отримати, увійшовши до приміщення. Бездоганна охайність, інформація про розклад навчальних занять, консультацій, роботу спортивних секцій, читальних залів, бібліотек, центру дистанційної освіти та окремих служб - необхідні атрибути сучасного закладу освіти. Доцільною є також інформація про студентів-відмінників, іменних стипендіатів, а також наукові здобутки викладачів, що також справляє сприятливе враження щодо діяльності вищої школи.

Загальний імідж вищого навчального закладу є складною сумою різних чинників, основним з яких постає особистий імідж кожного науково-педагогічного і педагогічного працівника.

3. Загальна структура іміджу особистості

З точки зору гештальтпсихології, теоретичне моделювання іміджу можна здійснювати за наступною логікою. *Якщо є образ (людина, споруда, інституція тощо), який має певні деталі, що передусім "кидаються у вічі", то решту лійній образу, згідно з принципом цілісності, уява людини домалює сама.*

Спочатку на несвідомому рівні виникає враження (інсайт), а при залученні компонентів логіки виникне певна установка і відповідне ставлення до цієї людини чи об'єкта.

Схема процесу сприйняття людини чи об'єкта та формування ставлення до них (за В.С. Лозницею)

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, вміння запобігати конфліктам, здатність дотримуватися постулатів давньоримського 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.).

З позиції гештальтпсихології імідж особистості, як цілісна структура, має зовнішню форму і внутрішній зміст, які повинні гармоніювати один з одним, прагнути до відповідності, бути у динамічній рівновазі.

4. Роль тактики спілкування у формуванні зовнішньої форми та внутрішнього змісту іміджу.

У прояві особистісних рис людини (її внутрішнього змісту) важливе місце посідає тактика спілкування. 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.

У педагогічному спілкуванні бажано не допускати конфронтації, а тим більше - конфліктів. Відомі фахівці в галузі психології спілкування (Д.Карнегі, В.Кан-Калик та ін.) зауважують, що при конфронтації, спілкування ніколи не буває успішним, обов'язковими є психологічні збитки. Безперечно, можливі дискусії, різні погляди наукових опонентів на принципові позиції, але вони не повинні призводити до глибоких протиріч, протистояння, образ.

Т. Туркот вважає, що ефективна модель конструктивного спілкування передбачає реалізацію трьох етапів і трьох фаз:

Перший етап - етапом підготовки (ЕП) до спілкування.

Другий етап – комунікативний, що здійснюється в межах трьох фаз.

I фаза - "*комунікативна атака*", метою якої є організація ефективного спілкування. Психологічне налаштування на конструктивне спілкування повинно відбуватися тільки в позитивному емоційному забарвленні (I фаза - "+").

II фаза містить висловлювання критичних зауважень, дискусії (можливий перебіг як у позитивному режимі (П +) так і в умовно негативному (П -), коли йде критика точок зору, висловлюються зауваження тощо). Важливою умовою забезпечення результативності перебігу цієї фази є правило "3 К": коректність, коректність, коректність.

III фаза - завершення спілкування, яка обов'язково повинна здійснюватися в позитивному режимі (П +). Слід пам'ятати, що "залишкове" психологічне враження завжди повинно бути тільки позитивним (так званий "ефект Штігліца", коли запам'ятовуються насамперед останнє враження і останні слова).

Третій етап - самоаналіз - етап, яким має завершуватись спілкування та який сприятиме накопиченню індивідуального досвіду успішних педагогічних комунікацій та розвитку комунікативних здібностей викладача, повинен бути самоаналіз (СА) комунікативної діяльності, узагальнення досвіду спілкування і усунення його невдалих варіантів.

Як свідчать психологічні дослідження (В. Кан-Калик, О. Юсупов 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, декотрі 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 "Глухар", 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 співробітництво. Вони самокритичні, схильні до творчості і співробітництва. Модель "*Союз*" найбільш продуктивно впливає на особистий імідж викладачів і ВНЗ у цілому.

5. Механізми формування особистісного іміджу.

Особистий імідж викладача - це форма професійної життєдіяльності особистості, завдяки якій "на огляд" виставляються потужні особистісно-ділові характеристики конкретної людини. Безперечно, далеко не всім педагогічним

працівникам ці риси притаманні, їх необхідно "створювати", формуючи позитивний особистісний імідж.

У процесі зміни себе до бажаного образу, Т.Туркот виокремлює *три головні стадії* і пропонує *технологію їх упровадження*:

- 1) Вибір критеріїв формування нового образу;
- 2) "Занурення" у новий образ;
- 3) Апробація і корекція нового образу.

На першому етапі слід визначити, що ви хочете в собі змінити і яким стати.

На цій стадії бажано для визначення самооцінки особистості скористатися відомою формулою У. Джеймса (тест на визначення самооцінки). На основі самооцінки слід зробити висновки, які риси свого характеру людина б хотіла вилучити, а які розвивати.

Далі слід скласти план дій, сценарій, щоб уявити себе в образі нового "Я".

Готуйте себе до нової ролі: знову і знову в думці випробовуйте цю роль, аби закріпити реальність створеного вами образу, в якому ви намагаєтесь досягти таких результатів як: зовнішній вигляд, рівень ерудиції, професійна компетентність, загальна культура, ораторське мистецтво та ін.

У подальшому необхідно апробувати та впровадити нове "Я" у професійну діяльність, організувати своє життя в узгодженні з новим образом "Я". Випробовуйте свою нову роль в діяльності, в реальних ситуаціях. На даному етапі слід здійснювати порівняння запланованих результатів з тими, які реально досягнуті вами. Необхідно розуміти, що створення привабливого іміджу – довготривалий, багатогранний процес, у якому немає дрібниць.

Важливе місце у діяльності викладача вищого навчального закладу посідає презентація результатів педагогічної, науково-педагогічної та науково-дослідної діяльності, яка здійснюється у виступах на засіданнях кафедри, наукових радах, семінарах, наукових конференціях тощо.

Можна бути компетентним фахівцем, справжнім професіоналом своєї справи, гарним лектором у студентській аудиторії, але в той же час можна не володіти вмінням справити враження, доводити свою позицію, чітко формулювати думку, робити обґрунтування і захоплювати своїми ідеями членів наукового співтовариства. Тому для викладача ВНЗ, який є лектором, оратором, під час виступу на науковій конференції, семінарі чи засіданні кафедри особливо важливого значення набуває вміння впливати на слухачів засобами публічного виступу, риторичного мистецтва.

Питання для самоперевірки та самоконтролю:

1. Дайте визначення поняття педагогічного іміджу.
2. Що таке імідж навчального закладу:?
3. Назвати та охарактеризувати структуру педагогічного іміджу.
4. Назвати та охарактеризувати шляхи формування педагогічного іміджу.
5. Проаналізувати загальну структуру іміджу особистості.

6. Прокоментувати роль тактики професійного спілкування у формуванні зовнішньої форми педагогічного іміджу.
7. Прокоментувати роль тактики професійного спілкування у формуванні внутрішнього змісту педагогічного іміджу;
8. Назвати та проаналізувати механізми формування особистісного іміджу викладача.
9. Назвати та проаналізувати етапи формування особистісного іміджу викладача.

Тема 2.2. Використання основних компонентів внутрішньої і зовнішньої педагогічної техніки у створенні власного професійного іміджу (2 год.).

1. Поняття педагогічної техніки викладача;
2. Роль внутрішньої техніки у презентації власного образу;
3. Роль засобів зовнішньої естетичної виразності у забезпеченні зовнішньої форми іміджу;
4. Поведінка як джерело інформації про людину.

Рекомендована література:

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Титаренко. – Суми, 2010. – 319 с.
3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу. / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.
8. Туркот Т.І. Педагогіка вищої школи: Навчальний посібник для студентів ВНЗ. –К.: Кондор, 2011. – 628.

1. Поняття педагогічної техніки викладача.

Педагогічна техніка – це система емоційно виразних засобів і прийомів (голосових, моторики, мімічних, пластичних та ін.), які забезпечують технологію педагогічної діяльності й найповніший прояв педагогічного потенціалу вихователя.

На думку Л.Рувинського, педагогічну техніку складають компоненти зовнішньої та внутрішньої техніки.

Зовнішня техніка включає такі складові:

- техніка мови (звучність, польотність, висота, темп, тембр, дикція та артикуляція);
- засоби зовнішньої естетичної виразності (фізіологічні – зріст, хода, статура, колір шкіри, волосся, очей; функціональні – постава, візуальний контакт, дистанція, жести, міміка, пантоміміка; соціальні – зачіска, одяг, взуття, макіяж, прикраси, аксесуари);
- комунікативна техніка;
- техніка професійно-педагогічного спілкування.

Внутрішня техніка включає:

- техніку саморегуляції психофізичного самопочуття;
- техніку використання у професійній діяльності особливостей власних пізнавальних психічних процесів (уваги, уваги, пам'яті, мислення тощо).

2. Роль внутрішньої техніки у презентації власного образу.

Емоції і почуття становлять складну реакцію організму, в якій беруть участь майже всі відділи нервової системи. Фізіологічним механізмом емоцій є діяльність підкіркових нервових центрів: гіпоталамуса, лімбічної системи, ретикулярної формації. Кора великих півкуль відіграє провідну роль у проявах емоцій і почуттів та здійснює регулятивну функцію підкіркових процесів. Між корою та підкірковими центрами нервової системи постійно відбувається взаємодія.

Переживання емоційних станів – радості, любові, дружби, симпатії, прихильності або болю, суму, страху, ненависті, презирства, огиди тощо – завжди супроводжуються відповідними **зовнішніми** або **внутрішніми вираженнями** (**зовнішню** (міміка, жести, невербальні засоби і техніка мови) **та внутрішню** (внутрішній стан людини) (**сторони вияву**).

Залежно від обставин і стану організму, його підготовленості до переживань емоції та почуття можуть виражатися по-різному. Почуття страху, наприклад, може спричинити або астеничну реакцію – скутість, шок, або ж стеничну. Горе може викликати апатію, бездіяльність, розгубленість або відповідні енергійні дії.

Форми та інтенсивність виявлення емоцій і почуттів значною мірою залежать від вихованості, рівня культури особистості, традицій і звичаїв. Це особливо позначається на вираженості їх зовнішніми засобами – мімічними та пантомімічними рухами, жестами. Внутрішнє ж їх вираження (серцебиття, дихання, дія ендокринної системи) відбувається відносно незалежно від соціальних чинників.

Розглянемо основні поняття, які характеризують стресовий стан людини. 1972 року Всесвітня організація охорони здоров'я прийняла таке визначення: **стрес** – це неспецифічна (тобто одна і та сама на різні подразники) реакція організму на будь-яку висунуту до нього вимогу. **Стресори** - різноманітні екстремальні впливи, котрі викликають небажані функціональні стани - стреси.

Психологічний стрес – це мобілізація сил організму, яка виникає у відповідь на змінені умови існування. Розрізняють:

дисстрес – мобілізація (реакція) сил організму у відповідь на негативні умови, події (н-д, двійка на екзамені);

аустрес – мобілізація (реакція) сил організму у відповідь на позитивні події, умови (н-д, весілля).

Саморегуляція психофізичного самопочуття – здатність особистості самостійно регулювати свій психічний та фізичний стан, емоції і почуття. Здатність до саморегуляції особливо важлива у стресових ситуаціях.

Способи саморегуляції поділяються на дві групи: *способи попередження стресу; способи виходу зі стресу.*

Детально про це у посібнику Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки : електронне видання: хрестоматія / укл.: Н.П.Пихтіна, І.І.Тукач. – Ніжин : НДУ ім. М. Гоголя, 2016. – 627 с.

Особливістю професійної діяльності в системі "людина - людина" є те, що викладач вищої школи, окрім професійних знань та умінь, значною мірою використовує інтелектуальні та емоційно-вольові ресурси власної особистості і є свого роду емоційним та інтелектуальним донором для інших.

Викладач - це головний суб'єкт освітньої діяльності вищої школи. Його вплив на процеси, що відбуваються у навчальному середовищі, є з усіх сторін визначальним.

Важливо знати і враховувати існуючі протиріччя в освітньому процесі ВНЗ, а саме:

- між динамічно зростаючими *вимогами до якості* професійно-педагогічної діяльності, що об'єктивізовані сучасними соціально-педагогічними реаліями (зростання обсягів інформації, ускладнення науково-методичної роботи, викликане переходом до модульно-рейтингової системи навчання згідно європейських стандартів, соціально-економічні пульсації тощо) та *психо-фізіологічними, інтелектуальними й емоційними ресурсами особистості педагога*, широким спектром професійних функцій.

Це підвищує ризик професійного стресу та синдрому так званого "професійного вигорання". При цьому порушується нормальне протікання педагогічної діяльності, відбувається *екстремізація* (наближення до крайніх меж) взаємовідносин між студентами і викладачами, між колегами. Саме тому стає можливим *професійний стрес*.

Професійний стрес - емоційний стан людини, який викликається несподіваною та напруженою ситуацією у трудовому колективі, конфліктними взаємовідносинами, інтелектуальним і емоційним перевантаженням. Психологи зазначають, що у стресовому стані людина частіше припускається помилок, їй важко здійснювати цілеспрямовану діяльність, переключення і розподілення уваги, у неї порушується перебіг пізнавальних процесів (сприйняття, пам'яті, уваги, мислення), спостерігається розладнання координації рухів, неадекватність емоційних реакцій, виникає загальне гальмування чи повна дезорганізація діяльності. Крім негативних фізіологічних наслідків для організму людини (підвищення кров'яного тиску, серцевий напад, головний біль, розлади лунку тощо) стреси можуть у свою чергу вкрай негативно впливати на якість педагогічного процесу.

Виникнення і переживання стресу залежить не стільки від об'єктивних, скільки від психологічних, суб'єктивних чинників, від особливостей самої людини, оцінки нею ситуації, зіставлення своїх сил і можливостей з тим, що вимагається, та ін. Будь-яка несподіванка, що порушує звичний перебіг життя може стати причиною стресу або стресом, за термінологією Г.Сельє. При цьому не має значення об'єктивна причина. Важливим є саме суб'єктивне ставлення до неї. Тому певна ситуація однією людиною може сприйматися як стресова, а у інших вона не викличе навіть хвилювання. Отже, при переживанні стресу матимуть значення тільки внутрішні психологічні особливості особистості.

Якими ж за характером бувають стресори? Вчені вивчали насамперед значні події, які впливають на перебіг життя і вражають емоційну сферу особистості. У 1967 р. були оприлюднені результати досліджень, які узагальнили відповіді піддослідних, що страждали від помірною та сильного стресу.

*На першому місці фігурував як найсильніший стресор - *смерть близької людини, далі - розлучення, ув'язнення, смерть близького члена родини.* Якщо людина вважає подію неприємністю, вона, безумовно, викликає у неї негативні почуття. Сама ж подія може бути нейтральною.*

Багато дослідників стресу вважають, що люди наділені достатньою здатністю протистояти різкому і короточасному стресу. Справжня проблема постає тоді, коли стрес переростає у нескінченний: життя з батьками-тиранами, виснажлива робота, релігійний фанатизм, відчуття пастки ситуації, якої неможливо уникнути тощо. Сьогодні стрес відіграє психологічно настільки важливу роль у житті людини, що викликає підвищений інтерес до вивчення цього явища з боку вчених-психологів. Американські дослідники досконально вивчили та *описали вісім стресогенних ситуацій:*

- необхідність прискорення переробки інформації;
- шкідливе оточення;
- усвідомлена загроза;
- порушення фізіологічних функцій, у т.ч. і хвороба;
- ізоляція;
- ув'язнення;
- остракізм (вигнання і переслідування);
- груповий тиск;
- відсутність контролю над подіями, безсилля;
- неможливість змінити ситуацію;
- необхідність прийняття особливо відповідальних рішень та швидкої зміни стратегії поведінки.

Що ж шкідливого у тривалому стресі? Людина може роками терпіти труднощі, якщо відчуває здатність впливати на ситуацію або принаймні передбачати її. І зовсім інша річ, коли людина відчуває себе безпорадною і безсилою, що й спричиняє іноді незворотні зміни у її психічному та фізичному здоров'ї.

Інший підхід до шкідливості стресу полягає у розумінні стресорів як очевидних загроз ресурсам особистості. *Ресурси* - це речі, особистісні характеристики,

умови, джерела енергії, які особистість цінує, зберігає, яких дотримується. Якщо певна подія загрожує особистісному статусу, економічній стабільності, близьким людям, власності, перешкоджає творчій діяльності, тобто конкретним ресурсам, то, як наслідок, *людина, потрапляє у стресову ситуацію*. Іноді стрес може бути результатом неспроможності особистості набути нових ресурсів або збільшити наявні.

Стресори професійної діяльності слід розподілити на загальні і специфічні.

До загальних стресорів слід віднести:

1. Відсутність наукового підходу до організації спільної діяльності (безвідповідальність, неритмічність або відсутність системи в роботі). Колектив час від часу лихоманить, він діє в режимі "пожежної" команди.
2. Недостатня кількість співробітників, що примушує інших працювати у виснажливому режимі. Обсяг роботи дуже великий і робота виконується або неякісно, або її висока якість забезпечується надзусиллями.
3. Порушення режиму робочого часу. Має місце робота в понадурочні години, зміна ритму діяльності, що призводить до накопичення втоми, знесилення організму, психологічного вигорання.
4. Статусні проблеми, пов'язані з низьким службовим статусом, низькою заробітною платнею, недостатніми перспективами кар'єрного зростання.
5. Заорганізованість і формалізм, які знаходять прояв у великій кількості нарад, засідань, на яких нічого не вирішується, "паперовій творчості", великій кількості планів і звітів.
6. Невизначеність і непередбачуваність розвитку подій в організації. Невизначеність може приймати вигляд швидких, непрогнозованих дій, які порушують стабільність функціонування колективу без пояснення необхідності змін.

Окремого розгляду вимагають специфічні професійні стресори, серед яких можна виокремити:

1. *Нечіткі функціональні обов'язки*. Іноді співробітники не знають власних службових повноважень, не розуміють, що вони повинні робити і де кордони їх відповідальності. Відсутність регламентації функціональних обов'язків ставить особистість в скрутну ситуацію: якщо вона бездіяльна, від неї вимагають активних дій, а якщо виявляє ініціативу, то звинувачують у перевищенні повноважень.

2. *Нереалістично високі домагання*. Співробітник може чекати від себе дуже багато, примушуючи працювати в повіту силу, у той же час залишаючись незадоволеним результатами діяльності. Ці нереалістичні домагання мають низку характеристик:

- використання категоричного імперативу типу: "У будь-якому випадку я повинен";
- глобальна негативна самооцінка і самоприниження: "Я отримав поразку, тобто я невдаха";
- низька межа фрустрації, що виплескується висловами типу: "Я такого не витримаю", "Я цього не перенесу" і т. п.;

- стан "катастрофи", який знаходить прояв у висловах і установках типу: "Якщо ми цього не досягнемо, то вважай, що всі зусилля пішли нанівець";
- немотивовані узагальнення типу: "Якщо ми навіть цього не зробили, то вважай, що нічого не зробимо в майбутньому".

За нереалістичною оцінкою перспектив обов'язково йдуть негативні, важкі переживання і невдачі. Наприклад, якщо аспірант перед виступом на науковому семінарі налаштує себе так: "Мене сьогодні розкритикують", то це викликає невпевненість і сприяє стану стресу.

3. *Ігнорування керівником думок підлеглого.* Керівник своїми діями може викликати стрес у підлеглому тому, що може впливати на його життєдіяльність морально і матеріально: більша чи менша заробітна платня, премія, можливості кар'єрного просування, безкінечні критичні зауваження і т.п.;

4. *Особливості взаємодії з колегами по горизонталі* можуть призводити до стресів у випадках психологічної несумісності, наявності яскраво виражених акцентуацій, різних поглядів на стратегію навчального підрозділу чи навчального закладу в цілому.

До специфічних стресорів можна віднести також позаслужбові стресори, викликані сімейними обставинами: поведінкою дітей, ревнощами, зрадою чоловіка або дружини, хворобою близьких родичів, фінансовими та побутовими проблемами тощо.

У педагогічній та науково-педагогічній діяльності особистість може переживати:

- *інформаційний стрес* - явище напруженого стану організму людини, яке виникає, коли працівник не встигає приймати рішення, не справляється з поставленими завданнями і обов'язками в обставинах жорсткого обмеження часу або в умовах опрацювання надзвичайно великих об'ємів інформації;

- *емоційний стрес* - явище напруженого стану організму при переживанні вини, гніву чи образи, у випадках глибоких протиріч чи конфліктів між викладачами і студентами тощо;

- *комунікативний стрес* - явище напруженого стану організму, викликане реальними проблемами професійного спілкування, що знаходить прояв у підвищеній подразливості, невмінні захиститися від комунікативної агресії, невмінні сформулювати відмову там, де це необхідно. Можливою причиною комунікативного стресу може бути також неспівпадання темпів та стилів спілкування.

Коли людина потрапляє у стресову ситуацію і намагається адаптуватися до впливу стресу, цей процес, згідно з дослідженнями Г. Сельє, проходить три фази (стадії):

I стадія. *Фаза тривоги.* Зростання напруженості;

II стадія. *Фаза опору.* Безпосередньо стрес;

III стадія. *Фаза виснаження.* Зменшення внутрішньої напруженості (емоційна розрядка). Залишкові наслідки стресу (індивідуальні для кожної людини).

Під час першої фази організм мобілізується для зустрічі із загрозою. Відбуваються біологічні реакції та певні фізіологічні зрушення: згущення крові,

підвищення тиску, викиди гормонів у кров тощо. Відбувається спроба психологічної боротьби - "втеча" від загрози стресу.

Під час другої фази організм намагається опиратися загрозі або справлятися з нею, якщо загроза продовжує діяти і її не можна уникнути. Фізіологічні реакції перевищують норму, що робить організм вразливішим для інших стресорів.

Під час третьої фази, якщо дія стресорів продовжується і людина неспроможна адаптуватися, може відбуватися виснаження ресурсів організму. Фаза виснаження, вразливість до втоми, фізичні проблеми можуть спричинити важкі хвороби. Ті самі реакції, які дозволяють опиратися короткочасним стресорам, за тривалої дії дуже шкідливі.

Пізнішими дослідженнями було встановлено, що не лише біологічні умови можуть спричинити хворобу. *Між стресором і стресом є індивідуальна оцінка події* - деякі люди можуть сприйняти подію як неприємну, деякі цю ж саму подію сприймають як приємну або ж як нейтральну.

Тривалість стадій перебігу стресу, їх зміст та психофізіологічні наслідки для кожної людини абсолютно індивідуальні. Поведінка особистості у стресовій ситуації багато в чому залежить від її *індивідуально-психологічних та особистісних властивостей*:

- особливостей нервової системи, темпераменту;
- уміння швидко оцінювати ситуацію;
- навичок миттєвої орієнтації за несподіваних обставин;
- вольової зібраності, рішучості, витримки;
- наявного досвіду поведінки в аналогічних ситуаціях тощо.

Є люди, котрі в стані стресу розгублюються, втрачають самовладання, здатність до продуктивної діяльності, що негативно впливає на професійну діяльність. Тому викладачеві слід знати і користуватись засобами саморегуляції поведінки в умовах професійного стресу.

Засоби саморегуляції поведінки в умовах професійно-педагогічного стресу.

Відомо, що в професійній діяльності більш успішними є люди, котрі навчались володіти собою, знають засоби психотехніки особистої саморегуляції. Тож, дуже важливо вчасно зупинити себе, коли ще є розуміння ситуації і зберігається самоконтроль.

Доцільно постійно вивчати себе і спостерігати за собою. Важливо вчасно відчувати зміну свого внутрішнього стану, калі "закипають" емоції, вибухає подразнення і з'являється ледве стримувана агресія. Тому при виникненні професійного стресу, педагогам можна рекомендувати використовувати відповідні правила саморегуляції:

Правило 1. Спостерігайте за собою в процесі психологічного напруження.

Аналізуйте: Що Ви відчуваєте на першій стадії стресу? Які відчутні зміни відбуваються у Вашому організмі на цій стадії? Скільки продовжується перша стадія Вашого стресу? Що з Вами відбувається, коли Ви втрачаєте самовладання?

Правило 2. Знайдіть індивідуальні засоби зупинки самого себе! На першій стадії стресу намагайтесь "припинити" свої дії: зробити паузу у спілкуванні, помовчати

декілька хвилин, не відповідати на несправедливі обвинувачення, підвищення голосу співрозмовника. Підійти до вікна. Порахувати до 10. Випити води, повільно її ковтаючи. Вийти з кімнати на свіже повітря тощо.

Правило 3. Необхідно перевести свою "негативну" енергію в іншу форму діяльності ("Розрядити" домінують в головному мозку і створити нову, конкурентну їй). Можна виконати такі дії: привести до ладу свої ділові папери; за допомогою калькулятора підрахувати скільки днів Ви прожили, врахувавши високосні роки, а скільки годин? Вийти в коридор і поговорити з симпатичними співробітниками на нейтральні теми (про погоду, косметику, футбольний матч тощо). Зайти до туалетної кімнати і 2-3 хвилини потримати руки під холодною водою тощо.

Такі перерви слід практикувати тоді, коли Ви втрачаєте самовладання. Важливо, щоб дія "зупинка самого себе" стала звичкою, адже непедагогічні дії викладача можуть спричинити "ланцюгову реакцію" у поведінці студентів.

Правило 4. Слід проаналізувати, які моменти Вашого життя спричиняють позитивні емоції. Намагатися щодня приділяти хоч небагато часу заняттям, котрі приносять Вам задоволення та радість.

Стреси та стресові стани пов'язані зі ще одним феноменом педагогічної діяльності, який отримав назву "психологічне вигорання".

Термін "психологічне вигорання" запропонував американський учений Х.Дж.Фрейденберг у 1974 році для характеристики психологічного стану здорових людей, які знаходяться в інтенсивній взаємодії з іншими людьми в емоційно напруженій атмосфері при виконанні професійних обов'язків. Спочатку цей термін слугував для характеристики станів психологічного спустошення, викликаного відчуттям неможливості позитивних змін.

У наукових дослідженнях синдром "психологічного вигорання" визначається як дезадаптованість особистості, викликана надмірним професійним навантаженням та неадекватними міжособистісними відносинами.

Така надмірно емоційна діяльність супроводжується великою втратою психічної енергії, приводить до психосоматичної втоми і емоційного виснаження. В результаті у людини з'являються *безпричинна тривога, подразливість, гнів, знижується самооцінка, погіршується самопочуття.*

*Симптом "психологічного вигорання" визначають як особливий психологічний стан особистості, для якого характерними є емоційне пригнічення, деперсоналізація, негативне самосприйняття, а в професійному плані - *втрата професійної майстерності та потреби у творчій діяльності.**

Інші симптоми "емоційного вигорання":

- постійна втома,
- психосоматичні порушення,
- погіршення сну,
- негативізм,
- звуження репертуару професійних дій,
- негативна "Я-концепція",
- агресивне відношення до оточуючих.

Основними ознаками синдрому "психологічного вигорання" є: *хронічний стрес; відчуття емоційного та інтелектуального перенавантаження; наявність негативних почуттів до оточуючих; негативна самооцінка.*

Визначений синдром може стати причиною непорозумінь та конфліктів між викладачем і студентами, викликати дидактогенії.

Отже, закономірно постало питання щодо виявлення чинників, які гальмують чи навпаки стимулюють розвиток цього синдрому. В результаті системних досліджень вчені дійшли висновку, що суттєву роль у "психологічному вигоранні" відіграють три основні чинники: особистісний, рольовий, організаційний.

При вивченні *властивостей особистісного чинника* варто зважати на такі показники як вік, стать, сімейний стан, професійний стаж, соціальний статус. Необхідно вивчати мотиви трудової діяльності, задоволеність рівнем самостійності, можливість творчого зростання та рівень контролю зі сторони керівництва. Виявлено, що посилений контроль педагогічної діяльності фахівців, орієнтованих на творчу діяльність, є для них безперечним стресовим чинником. "Креативні особистості" особливо чутливі до зовнішнього тиску, який може спричинити у них відмову від активної діяльності, пасивні форми протесту та психологічну пригніченість.

Нині посилюється увага дослідників до *гендерних аспектів проблеми "психологічного вигорання"*. Аналізуючи статеві відмінності за такими симптомами "вигорання" як "загнаність у кут", "емоційне відчуження", "психосоматичні та психовегетативні порушення", науковці прийшли висновку, що 12,3% чоловіків у стресовій ситуації відчувають себе "загнаними у кут" (жінки - 9,1%). Чоловіки більш схильні до емоційного відчуження (17,5%), у жінок цей показник - 9,7%. У той же час жінки більше, ніж чоловіки, схильні до психосоматичних та психовегетативних порушень (жінки - 32,1%, чоловіки - 5,3%). Чоловіки менш схильні до пошуку соціальної підтримки, вони намагаються бути "сильними і мужніми", вирішувати проблеми власними силами і в результаті наслідування гендерних стереотипів виявляються "загнаними у кут". Жінки більш емоційно відкриті, однак їх схильність до емпатії, емоційного заглиблення у переживання оточуючих (на роботі, вдома, серед друзів) ставить під загрозу їх емоційне здоров'я, збільшує ймовірність емоційного та фізичного виснаження, отримання психосоматичних та психовегетативних порушень. *Ризик "вигорання"* залежить також від того наскільки професійні функції, які виконують фахівці, відповідають їх статево - рольовій орієнтації.

Чоловіки більш чутливі до ситуацій, які вимагають від них демонстрації маскулінних якостей, таких як фізичні дані, відвага, емоційна стриманість, демонстрація власних успіхів у роботі. Жінки більш чутливі до чинників "вигорання" при виконанні тих обов'язків, які потребують від них співчуття, виховних умінь, підкорення. Жінки схильні займати позицію "матері", що особливо помітно у царині освітньої діяльності. Ураховуючи, що велику частину професійної роботи жінка - педагог, жінка - викладач виконує поза межами освітнього закладу (підготовка до занять, самоосвіта, підготовка дидактичних матеріалів,

наукових праць тощо), поєднуючи професійні обов'язки з додатковими у порівнянні з чоловіками домашніми та родинними функціями, то *ризик "психологічного вигорання" жінок - освітянок значно вищий, ніж чоловіків - педагогів. Суттєву роль у виникненні симптому "психологічного вигорання" має рольовий чинник.* Вченими отримані статистично достовірні дані відносно наявності кореляції між рольовою невизначеністю та "вигоранням". Процес реформування освіти в Україні, потреба зламу педагогічних стереотипів, авторитарної системи взаємовідносин між студентом і викладачем, вихователем та вихованцями *загострює вплив рольового чинника*, адже освітня діяльність відповідно до вимог Болонської декларації - це перш за все - нова філософія освітньої діяльності, це нові принципи організації навчального процесу, новий тип відносин між викладачем і студентом, нові "технології" опановування знань, унеможливлення репродуктивних методів навчання, прозорість навчального процесу і ще багато іншого.

Особливо значущим у виникненні синдрому "психологічного вигорання", є *організаційний чинник*. Виокремлюють такі його елементи як недосконале керівництво (спонтанне чи імпульсивне), постійні зміни режиму діяльності, невизначеність функцій та залучення співробітників до діяльності, котра за змістом та функціями є нижчою рівня їх кваліфікації, авторитарний стиль керівництва, відсутність у менеджерів здібностей прогнозування наслідків прийнятих рішень, і байдужість вищого керівництва до нагальних професійних проблем пересічних співробітників. Вчені підкреслюють, що недосконалість організації науково-педагогічної діяльності, що спричиняє "гальмування" особистісного зростання, відсутність творчої автономії, є достатньо впливовим стресором, котрий викликає "психологічне вигорання".

Таким чином, на думку психологів, *професійна допомога щодо запобігання "психологічного вигорання"* повинна полягати у першу чергу в пом'якшенні організаційного чинника. Відтак, слід звернути увагу менеджерів освіти на необхідність інтенсифікації пошуку шляхів попередження цього негативного професійного синдрому.

У першу чергу слід урахувати, що *особистісний чинник корегується розвитком у викладачів емоційної стійкості, умінь володіння собою та запобігання болісних емоційних реакцій*. Тому педагогам слід ознайомитися з методами попередження професійного стресу (релакс-масаж, ауторелаксація, дихальна гімнастика, аромотерапія, засоби, які сприяють розслабленню нервової системи), вміти виконувати вправи для діагностування і самокорекції поведінки, опанувати засоби психологічного захисту.

Послабленню ризику виникнення синдрому "психологічного вигорання" в педагогічній діяльності сприяє *проведення професійних тренінгів з використанням "Синанон" – методу, що спрямований на формування в учасників таких особистісних установок та рис як емоційна рівновага в екстремальних професійних ситуаціях, виваженість, відкритість у спілкуванні, толерантність до різних точок зору і критично-аналітичне відношення до негативних емоційних впливів.*

Розробка та упровадження подібних методів в практику підготовки аспірантів та магістрів - майбутніх педагогів та в систему підвищення педагогічної кваліфікації могли б стати перспективним напрямком досліджень в галузі дидактики вищої школи та акмеології.

Поради майбутнім педагогам щодо попередження професійного стресу та "вигорання"

Подолання стресу - це важливі психічні та поведінкові зусилля, якими людина відповідає на вимоги, що висуваються стресом. Це не одна стратегія, яка вживається за будь-яких обставин, у будь-який час. Люди долають стреси по-різному. Ефективна відповідь на стрес, яка веде до адаптації - це використання такої стратегії взаємодії зі стресором, яка значно знижує переживання стресу.

Різноманіття способів подолання стресу можна сконцентрувати в чотири великі блоки :

1. *Активна взаємодія зі стресором або вплив на саму проблему.* Для цього слід коректно визначити проблему, бо це допоможе знайти її правильне вирішення;

2. *Зміна погляду на проблему, зміна ставлення до неї або інша інтерпретація проблеми.* Перший спосіб нової інтерпретації проблеми - *переоцінка*, гаслом якої може бути постулат: все не настільки погано. Другий спосіб змінити погляд на проблему - *соціальне порівняння*; мені краще, ніж іншим. Третій спосіб - *уникання*: "Це не проблема". Четвертий - *гумор*: "Це смішно".

3. *Прийняття проблеми і зменшення фізичного ефекту від породжуваного нею стресу.* Так, вживання ліків є відомим способом пом'якшення стресу, але приймати їх треба з обачністю. Краще подбати про усунення самого джерела стресу. Якщо цього не зробити, то проблема психологічної залежності зростатиме. Те ж саме стосується вживання алкоголю і тютюну. Найпростіший спосіб зменшити ознаки стресу (високий тиск крові, прискорене дихання) - релаксація або розслаблення. Існує багато методів розслаблення серед них нервово - м'язова релаксація, контроль дихання, аутогенне тренування, фізичні вправи (біг, танці, їзда на велосипеді, тощо). Ці дії дуже важливі для підтримки здоров'я і зменшення стресу.

4. *Вилучити чинники, які можуть провокувати стрес.* Це, головним чином, алкоголь та кофеїн. Відомо, що дія алкоголю починається відразу після всмоктування, відбувається повільно і мало залежить від його загальної кількості в організмі. Чим більша прийнята доза, тим довше алкоголь затримується в організмі і при цьому значна його кількість перетворюється у токсичні сполуки. Отже, алкоголь - це не ліки від стресу. Він викликає депресію центральної нервової системи, пригнічує функції кори головного мозку і є причиною випадків смертельних захворювань.

Кофеїн міститься у каві, чаї, какао. Організм при вживанні кави залишається втомленим, але людина цього не помічає. Реакція і рефлексії тимчасово загострюються, але невдовзі знижуються ще до більш низького рівня. Слід пам'ятати, що кофеїн мобілізує механізми стресу, підвищує вміст цукру в крові, частоту серцебиття і тиск крові, може викликати головний біль,

дратівливість, нервозність та безсоння, Люди, котрі вживають дуже багато чаю та кави, більш чутливі до захворювань.

5. *Комплексні засоби боротьби зі стресом*, що поєднують у собі перелічені вище групи, а також:

- *Вживання продуктів харчування*, котрі зміцнюють нервову систему: яблука, аромат яких має дивовижну заспокоюючу силу, якісні макарони, котрі сприяють синтезу серотоніну (гормону "спокою"), водорості, унікальне співвідношення мікроелементів котрих сприяє зміцненню нервової системи, родзинки, які зміцнюють серцеві м'язи та ін.
- *Ароматерапія* - м'яту, любисток, чабрець та Інші трави бажано використовувати як прикрасу кімнати, вживати у вигляді заспокоюючого чаю.
- *Засоби, які сприяють розслабленню нервової системи*: спокійна музика, ультрафіолетове опромінювання (в розумних межах), книготерапія, дотримання ергономічних вимог до обладнання виробничих приміщень тощо.

6. *До засобів боротьби зі стресом можна віднести допомогу інших*. Людина в стані стресу може звернутися за допомогою і підтримкою до близьких, психолога чи психотерапевта. Але не менш дієвим засобом є надання допомоги іншим людям.

7. Серед комплексних способів подолання стресу - *зміна способу життя, наближення його до здорового і врівноваженого*. Те, що з нами трапляється, - це наслідок того, як ми живемо, що їмо, як поведимося, яких звичок дотримуємося.

Оволодівши навичками усунення негативних наслідків стресових ситуацій, педагогам слід пам'ятати, що багатьом людям не під силу самотійно впоратись зі стресами. Необхідно бути толерантними у спілкуванні з ними та особливо уважними в тих випадках, коли хтось із рідних, друзів чи ваших студентів раптово: починає виявляти агресію до людей, стосунки з якими до цього були завжди гарними; втрачає інтерес до будь-чого; виглядає занадто втомленим; потрапляє в залежність від ліків, алкоголю чи наркотиків; намагається більше часу проводити на самоті; починає говорити про самогубство як прийнятний спосіб розв'язання життєвих проблем.

Такі зміни в людині можуть бути ознаками схильності до депресії, суїциду. Прийміть такі зміни та продовжуйте активно спілкуватися з людиною, не втрачайте з нею контактів. Пропонуйте їй конструктивні підходи до вирішення особистих проблем, проявіть турботу та увагу. Якщо ризик суїциду здається досить великим, обов'язково порадьте людині звернутися за кваліфікованою допомогою до фахівця-психолога, психотерапевта чи лікаря.

Отже, від стресу можна ефективно боронитися. Він може бути навіть корисним.

Питання для самоперевірки і самоконтролю:

1. Дайте визначення понять: внутрішня техніка, саморегуляція, професійний стрес, професійне вигорання.
2. Охарактеризуйте ознаки синдрому вигорання.

3. Проаналізуйте способи допомоги у ситуаціях професійного вигорання.
4. Як негативні емоції позначаються на зовнішності та іміджі викладача?
5. Проаналізуйте специфічні професійні стресори.
6. Прокоментуйте деструктивну поведінку педагога у ситуаціях стресу.

Тема 3.1. Соціальні засоби зовнішньої естетичної виразності педагога та зовнішня техніка у формуванні професійного іміджу викладача.

1. Роль засобів зовнішньої естетичної виразності у забезпеченні зовнішньої форми іміджу.
2. Поведінка як джерело інформації у спілкуванні.

1. Роль засобів зовнішньої естетичної виразності у забезпеченні зовнішньої форми іміджу.

Засоби ЗЕВ поділяються на 3 групи: фізіологічні, функціональні, соціальні.

Фізіологічні засоби ЗЕВ: колір шкіри, волосся, очей; зріст; статура; постава; хода.

Статура. Виділяють три типи статури:

- *Статура округлих форм.* Людям з такою статурою інші, як правило, приписують такі якості та риси: емоційність, доброзичливість, довірливість, м'якість характеру, чутливість до сторонніх впливів.
- *Атлетична статура.* Характерні риси: енергійність, активність, впевненість, цілеспрямованість, впевненість, мужність.
- *Висока, худорлява статура.* Характерні риси: інтравертивність, тяжіння до інтелектуальних видів діяльності, невпевненість, тривожність.

Постава. Розрізняють правильну та неправильну постави. Для індивідуальної діагностики постави варто скористатися спеціальною вправою, запропонованою І.Зязюном (*Педагогічна майстерність*): стати біля стіни так, щоб потилиця, плечі, сідниці, п'яти доторкалися до стіни. Долонею руки перевірити наявність та розміри отвору, що має місце між стіною і поперековим поясом. Якщо отвір значний, постава потребує корекції. Вправи для корекції постави можна знайти у тому ж посібнику у відповідній темі.

Хода. Складові ходи: ритм, динаміка, амплітуда переносу та маса тіла. У різних людей ці показники виявляються по-різному. За ходом можна визначити самопочуття, характер, вік людини.

Типи ходи (за В.Шейновим):

1. *Хода стурбованої людини:* поза мислителя, голова опущена, руки сплетені за спиною.
2. *Хода людини, що знаходиться у пригніченому стані:* руки в кишенях або у слабкому русі, голова опущена, очі дивляться під ноги, ноги пересуваються із зусиллям.
3. *Впевнена хода:* йде швидко, розмахуючи руками, голова тримається прямо.

4. *Хвалькувата хода*: високо підняте підборіддя, руки рухаються підкреслено енергійно, ноги чеканять крок – "крокування лідера".

Функціональні засоби зовнішньої виразності: візуальний контакт, міміка, жести, пантоміміка, дистанція

Візуальний контакт. Для розуміння візуального контакту слід враховувати: *стан зіниць, тривалість погляду, тип погляду.*

Стан зіниць: розширені зіниці – ознака того, що людина збуджена, задоволена; звужені – вороже, негативно налаштована, гнівна. Стан зіниць покупця, клієнта активно враховується в торгівлі: подобається товар – зіниці розширені, не подобається – звужені. Аналізуючи стан зіниць, слід виключати вплив на зіниці природних та психоделічних подразників.

Тривалість візуального контакту. Оптимальна тривалість від $\frac{1}{3}$ до $\frac{2}{3}$ від загальної тривалості часу спілкування. Якщо менше ніж $\frac{1}{3}$ часу – співрозмовник незацікавлений спілкуванням і хоче припинити розмову; якщо більше ніж $\frac{2}{3}$ часу – дуже зацікавлений спілкуванням.

Аналізуючи тривалість візуального контакту, варто враховувати особливості етнічної культури. Так, у Європі – висока чистота візуального контакту. В Японії під час візуального контакту, як правило, дивляться в ділянку шиї, а не в очі.

Від чого залежить візуальний контакт?

1. Наскільки знайомі співрозмовники. Між добре знайомими людьми візуальний контакт нетривалий, між малознайомими – триваліший.
2. Частота зорового контакту визначається темою розмови (приємна чи неприємна).
3. Залежать від типу мислення. Для тих, хто мислить абстрактно, характерна більша кількість контактів на відміну від конкретно мислячих.
4. Від відстані між співрозмовниками. Чим ближче співрозмовники, тим менш тривалий візуальний контакт.
5. Від ставлення до співрозмовника. Позитивне ставлення зумовлює триваліший погляд.
6. Візуальний контакт як регулятор розмови. Для того щоб показати, що розмову закінчено, співрозмовник відводить очі.

Тип погляду. Існують такі типи погляду:

- *Діловий погляд* – коли погляд зосереджується в межах умовного трикутника очі – лоб.
- *Соціальний* – коли погляд зосереджується в межах умовного трикутника очі – рот.
- *Інтимний* – коли погляд зосереджується в межах умовного трикутника очі – груди (при близькому розміщенні); очі – і нижче грудей (при віддаленому розташуванні).
- *Погляд скоса.* Характер погляду залежить від загального виразу обличчя. Якщо загальний вираз обличчя похмурий, куточки губ опущені донизу, такий

погляд означає ворожість. Якщо загальний вираз обличчя усміхнений, куточки губ підняті догори – погляд означає зацікавленість.

- *Погляд з-під опущених повік.* На підсвідомому рівні демонструє бажання, щоб співрозмовник зник з поля зору. Може означати незацікавленість, байдуже чи надмірне ставлення, сором'язливість.

- *Дуже рухливі очі.* Можуть означати, що людина говорить неправду (детектор брехні) та інформувати про домінуючий канал сприйняття співрозмовника (зоровий, слуховий, кінестетичний).

Міміка – рухи м'язів обличчя. Оцінюючи міміку, слід враховувати:

1. Загальний вираз обличчя: позитивний, мажорний; негативний, мінорний; індіферентний.

2. Характер складок на лобі: горизонтальні, що означають постійне напружене розмірковування, роздуми, здивування; є характерними для осіб інтелектуальної праці. Вертикальні складки говорять про домінуючий негативний настрій, незадоволення. Варто пам'ятати, що кількість та інтенсивність складок пов'язана, в першу чергу, з типом шкіри (суха шкіра дуже схильна до утворення складок) та характером подразнень шкіри з довкілля (сонце, мороз, вітер тощо).

3. Рот, губи, посмішка. Оптимістична посмішка визначається за характером розміщення куточків губ (підняті вгору). Песимістична – куточки опущені донизу. При щирій посмішці разом з губами посміхаються й очі. Така посмішка виникає перед тим, як людина починає говорити. Нещира посмішка – це посмішка маски (посміхаються тільки губи).

Слід пам'ятати, що справжні почуття відображаються на обличчі раніше (перша сигнальна система), ніж прозвучали слова (друга сигнальна система). Нещирі почуття проявляються одночасно зі словами або трохи пізніше.

Жести – рухи руками. Аналізуючи значення жестів, варто враховувати їх **конгруентність**. Це означає, що жест як знак першої сигнальної системи має підкріплювати, доповнювати сказане. Слова і жести не повинні суперечити, тим більше протиставлятися один одному. Оцінюючи конгруентність жестів, варто користуватися правилами конгруентності:

1. Характер засобів ЗЕВ залежить від психічного та фізичного стану людини, її здоров'я.

2. На специфіку засобів ЗЕВ впливають зовнішні природні подразники (яскраве сонце, температура повітря, яскравий сніг тощо).

3. Якщо людина демонструє невербальну поведінку, яка є нехарактерною для неї, це може означати, що вона приховує справжній психоемоційний стан.

Про **основні комунікативні жести та їх походження** у посібнику Пихтіна Н. П. Основи педагогічної техніки : електронне видання: хрестоматія / укл.: Н.П.Пихтіна, І.І.Тукач. – Ніжин : НДУ ім. М. Гоголя, 2016. – 627 с.

- **Дистанція** – це просторова організація спілкування. Розрізняють такі типи дистанцій:

1. *Інтимна* (до 0,5 м) характерна для спілкування між дуже близькими людьми: членами родини, закоханими.

2. *Особистісна* (0,5–1 м) характерна для спілкування між друзями.
3. *Соціальна* (1–2 м) характерна для неформального спілкування.
4. *Формальна* (2–3,5 м) характерна для спілкування в ділових, офіційних ситуаціях.
5. *Публічна* (3,5 м і далі) характерна для обміну кількома словами та неконтактних ситуацій спілкування.

Практичне використання дистанційного простору

Як правило, інтимна дистанція порушується з двох причин: людиною, що є близьким другом чи родичем, та людиною, що має сексуальні наміри. Якщо вторгнення в інтимну зону близьких людей ми здатні сприймати спокійно, з терпінням і розумінням, то вторгнення сторонньої людини викликає різноманітні фізіологічні реакції, що сприяють готовності нашого організму до захисту, опору, бойової готовності. Для того щоб сторонні люди почували себе комфортно у Вашій присутності, важливо тримати дистанцію. Щоб відрізнити дружні обійми чи обійми, пов'язані з привітаннями, від обіймів закоханих, варто звернути увагу при цьому на нижні частини тіла – вони будуть відводитись на віддаль до 15 см, а не притискатись.

Існують *неписані правила поведження людей в умовах їх підвищеної скупченості*, наприклад, у переповненому автобусі, ліфті тощо:

- не бажано розмовляти, особливо голосно, навіть з близькими;
- не рекомендується пильно дивитися на інших;
- обличчя не повинно виражати жодних емоцій;
- максимально стриманими мають бути рухи, якщо знаходитесь в транспорті;
- у ліфті рекомендується дивитися на вказівник поверхів.

Аналізуючи дистанцію у спілкуванні, варто враховувати, що:

- на дистанцію впливає вік і стать співрозмовника (близьку дистанцію обирають діти, люди похилого віку, жінки, впевнені у собі люди; віддалені – підлітки та люди середнього віку);
- на дистанцію впливає соціальний статус співрозмовника (віддалена характерна для людей з вищим соціальним статусом);
- стіл, як правило, ускладнює, є перешкодою на шляху спілкування.

Вимоги до використання функціональних засобів виразності у професійній діяльності викладача:

- рухи педагога плавні, безшумні, природні, прості, чіткі, витончені;
- гарна, виразна постава виражає внутрішню гідність;
- хода пряма і зібрана, "летюча";
- професійні рухи удосконалені (вміння ходити в аудиторії: повільно, вперед і назад, а не вліво-вправо, стояти перед дітьми, сидіти; нахилитися);
- пози естетичні й відкриті;
- вміє здійснювати за допомогою рухів фасилітативний вплив на дітей (погладжування по голові, покласти руку на плече, обіймати тощо);

- жести педагогічно доцільні, виправдані, природно відображають зміст мовлення і мислення, почуття та несуть у собі емоційно-образну завершеність;
 - використовує як індивідуальні, так і типові, історичні, механічні, описові жести;
 - за допомогою міміки економно, виразно, чітко передає свої почуття, настрій, ставлення до конкретної ситуації;
 - за допомогою жестів і міміки може інколи "приховати" свої деякі тимчасові почуття;
 - ніколи не підкреслює своєю мімікою та жестами негативні сторони чи дефекти у зовнішності чи характері або темпераменті дітей, їх батьків, колег.
- Соціальні засоби ЗЕВ** – одяг, взуття, зачіска, прикраси, аксесуари, макіяж.

Вимоги до використання соціальних засобів виразності у професійній діяльності соціального педагога

ОДЯГ:

- виконує професійну функцію, сприяє вихованню художньо-естетичних смаків дітей та гармонійно уособлює професійну діяльність педагога;
- естетично витриманий, ошатний, гарний, у кольоровій гамі переважають помірно насичені барви;
- модний і елегантний, відображає рівень культури суспільства на даному етапі розвитку;
- стиль одягу – діловий, але не сіро-буденний;
- демонструє індивідуальність соціального педагога, маскує недоліки зовнішності і підкреслює достоїнства;
- одяг комплектний, що дозволяє повсякчас мати елемент новизни;
- у манері одягатися знаходить вияв уміння враховувати вік, погоду, пору року, контингент вихованців та конкретні ситуації;
- у вдало підбраному одязі жінка-педагог відчуває себе привабливою, неповторною;
- аксесуари підбрані зі смаком, доповнюють загальну естетичну картину зовнішнього вигляду;
- класичне вбрання чоловіка-педагога – строгий костюм і в тон сорочка, краватка;
- із гардероба педагога виключається: ультрамодний одяг, незвичайний фасон якого відволікає увагу оточення, одяг занадто яскравих тонів, що стомлює і дратує дітей.

ВЗУТТЯ:

- завжди чисте, відремонтоване, зручне, легке; модне, гарне, елегантне;
- підбране таким чином, щоб не завдавати зайвих турбот (фасон, розмір);
- гармонує з індивідуальними особливостями зовнішнього вигляду (зріст, постава тощо);

- відповідає сезону, погоді, ситуаціям;
- висота каблука оптимальна, тому ноги не стомлюються, а стукіт підборів не відволікає уваги дітей;
- педагог ніколи не взуває взуття босоніж і не перебуває в приміщенні в теплих чобітках.

ПРИКРАСИ:

- не відіграють домінуючої ролі в зовнішності педагога, а є лише акуратними художніми мазками, які підсилюють окремі сторони зовнішності;
- ансамбль у прикрасах обов'язковий;
- вибір демонструє почуття міри, смак;
- не використовує надто дорогих і яскравих коштовностей, щоб не відволікати увагу оточення;
- прикраси не заважають працювати і спілкуватися з іншими людьми.

ЗАЧІСКА:

- волосся завжди чисте, ретельно зачесане;
- зачіска модна і до лиця;
- жінка-педагог піклується про те, щоб довге волосся не заважало під час роботи;
- чоловік-педагог щоденно голиться, акуратно підстрижений і зачесаний, вуса і борода (якщо є) мають естетичний вигляд;
- не допускає надміру експериментів зі своїм волоссям, щоб химерні зачіски і часті зміни кольору не відволікали уваги учнів та інших учасників педагогічного процесу;
- у приміщенні завжди без головного убору;
- взірець догляду за волоссям.

МАКІЯЖ:

- непомітно підкреслює і підсилює природну привабливість, маскує недоліки;
- гармонує з одягом, зачіскою, аксесуарами, прикрасами;
- залежить від погоди, пори року, модних тенденцій, індивідуальних особливостей, віку, обставин та часу доби; притаманне почуття міри;
- манікюр бездоганний;
- парфуми мають тонкий, вишуканий запах;
- вибір косметичних засобів – доречний та відповідає художньо-естетичним вимогам.

2. Поведінка як джерело інформації у спілкуванні.

Проблема *розуміння поведінки інших людей* важлива для успішного спілкування з ними. Відомо, що під час сприйняття вчинків людини, ми одночасно сприймаємо і чинники їх вчинків. Які ж механізми у соціальному сприйнятті дають змогу бачити причинно-наслідкові зв'язки у поведінці інших людей? Це сприйняття на основі стереотипу та емпатійного розуміння.

У будь-якому разі розуміння дій іншої людини дуже важливе для успішного спілкування з нею.

Яким чином ми бачимо джерела дій інших – їхні мотиви, наміри, цілі, які механізми соціального сприйняття дають нам змогу бачити причинно-наслідкові зв'язки в поведінці інших людей? **Сприйняття на основі стереотипу та емпатійне розуміння** дають нам можливість робити припущення про причини й наслідки вчинків.

Стереотипізація та емпатія дають нам можливість наділити людину тими чи іншими рисами, якостями чи станами, і на цій основі, намагатися прогнозувати її поведінку. Так досить часто пояснюють різні дії людей, однак далеко не завжди ці пояснення можна визнати правильними.

Виходить, що правильне розуміння причинно-наслідковості відносин важко досягається на основі стереотипу та емпатії.

Від адекватності розуміння дій та їх причин багато в чому залежить побудова взаємодії з іншою людиною й успішність спільної діяльності. Існує цілий напрям досліджень процесів та результатів – **каузальна атрибуція (приписування причин) поведінки**.

Н.Бутенко виділяє два пункти, навколо яких розвивалася теорія каузальної атрибуції: 1) розбіжність навмисних і ненавмисних дій; 2) розбіжність особистісних і середовищних атрибуцій, чи питання про локалізацію причин.

1. *Питання про навмисність дії* містить у собі питання про власне намір і питання про результати, що усвідомлюються чи передбачаються.

У будь-якій ситуації дуже важливо розуміти, поводить себе людина так навмисно чи випадково, чи припускає вона можливість появи тих чи інших результатів, чи вони є для неї цілковитою несподіванкою.

Це можна помітити в багатьох звичних розмовних формулах. Коли людина каже: "Я бачу, що я вас схвилював, але повірте, я зовсім не хотів цього", – вона пояснює, що її вчинок був ненавмисним. Коли ж вона говорить: "Я знаю, що говорю вам неприємні речі, але я зовсім не хочу вас скривдити і сподіваюся, що ви мене так не зрозумієте", – вона повідомляє, що результат її слів – образа співрозмовника – передбачається як можливий, але наміру образити немає.

2. Що стосується *розбіжності особистісних і середовищних атрибуцій*, тобто приписування причин дії або людині, що є "автором" дії, або зовнішнім стосовно неї чинникам, то це питання також дуже важливе для розуміння поведінки людини.

Розбіжність внутрішніх і зовнішніх причин постійно виявляється під час пояснення своїх і чужих вчинків.

В основі моделі каузальної атрибуції лежать такі припущення. У будь-якій ситуації в поведінці людини спостерігач може виокремити *два основні компоненти, що визначають дію*, – це *старання й уміння*. **Старання** визначається як добуток намірів зробити дію і зусиль, докладених для здійснення цих намірів.

Уміння ж визначається як різниця між здібностями людини стосовно даної дії

та "об'єктивними" труднощами, які треба перебороти для її здійснення, причому на подолання труднощів може ще вплинути будь-яка випадковість.

Через те що наміри, зусилля й здібності "належать" діючій людині, а труднощі й випадок визначаються зовнішньою ситуацією, то "наївний спостерігач", приписавши основне значення будь-якому з цих параметрів, зможе зробити висновок про те, чому людина зробила дію: тому що "вона сама така" (приписати відповідальність діючій людині), чи тому що "так склалися обставини" (причина дії пов'язана із зовнішнім середовищем).

Однак ця модель не дає можливості врахувати й пояснити всю сукупність чинників. По-перше, залишається незрозумілим, за якими критеріями відбирається і використовується інформація про особистість і про оточення, чому наша увага концентрується то на одному, то на іншому.

По-друге, вирішуючи за допомогою цієї моделі питання про локалізацію причини результату дії в особистості чи в оточенні, людина не може одержати будь-яких критеріїв, які допомагають вибрати, що конкретно в особистості (здатності, характер, особистісні риси) чи в оточенні вплинуло на результат.

Питання для самоперевірки та самоконтролю

1. Перерахуйте та прокоментуйте складові фізіологічних засобів ЗЕВ.
2. Перерахуйте складові функціональних засобів ЗЕВ.
3. Поясніть можливості візуального контакту у взаємодії з оточенням у професійній діяльності.
4. Поясніть можливості погляду у взаємодії з оточенням у професійній діяльності.
5. Поясніть можливості дистанції у взаємодії з оточенням у професійній діяльності.
6. Поясніть можливості застосування жестів у взаємодії з оточенням у професійній діяльності.
7. Що таке конгруентність жестів, як застосовувати правила конгруентності у професійній діяльності?
8. Перерахуйте та прокоментуйте складові соціальних засобів ЗЕВ.
9. Сформулювати вимоги до соціальних засобів ЗЕВ.

ТЕСТ НА СТРЕС

Інструкція: Таблиця 1 заповнюється протягом тижня після 19-20 години. Напроти тих пунктів, де Ви даєте позитивну відповідь, ставиться цифра "1", у випадку негативної відповіді ставиться - "0". Увечері в неділю підводимо підсумок за тиждень.

Таблиця 1

<i>Чинник стресового ризику</i>	<i>Бали</i>						
	<i>Пон.</i>	<i>Вівт.</i>	<i>Сер.</i>	<i>Четв.</i>	<i>П'ятн.</i>	<i>Суб.</i>	<i>Нед.</i>
Сон недостатньо глибокий або безсоння							
Зіпсований настрій по дорозі на роботу, навчання (університет, коледж тощо)							
Зіпсований настрій на роботі (навч. закладі)							
Неприємна робота, шум на робочому місці							
Більше трьох філіжанок міцної кави							
Використано більше десяти цигарок							
Випито більш ніж 100 г горілки, (250 г вина, 0,5 л пива)							
Низька фізична активність							
Переїдання							
Багато солодошів (більш ніж 150 г цукерок тощо)							
Особисті проблеми							
Понадурочна робота							
Зіпсований вдома настрій							
Сумніви в якості своєї роботи (навчання)							
Головний біль							
Біль у серці							
Біль у шлунку							
Загальна сума за день							
Сума балів за тиждень							

Інтерпретація результатів

1 – 20 балів – Ваш стан нормальний. Стресостійкість висока. Чинники стресового ризику практично не впливають на Ваше самопочуття.

21 – 40 балів – Поки що ситуація не викликає тривоги, але вже слід звернути увагу на пункти, котрі дали бали. Можливо, що найближчим часом вони

можуть стати серйозною загрозою.

41 – 60 балів – Загроза стресу існує. Вам слід рішуче змінити свій стиль життя, використовувати засоби попередження стресу.

Більше ніж 60 балів – Ваше здоров'я під загрозою. Необхідна консультація психолога чи лікаря-психотерапевта.

Змістовий модуль 3. Соціально-педагогічні основи створення професійного іміджу викладача ВНЗ.

Тема 3.1. Соціальні засоби зовнішньої естетичної виразності педагога та формуванні професійного іміджу (2 год.).

1. Роль засобів зовнішньої естетичної виразності у створенні педагогічного іміджу.

До засобів зовнішньої естетичної виразності, що забезпечують створення педагогічного іміджу викладача відносять техніку мовлення та невербальні засоби. Розглянемо їх детальніше.

До **невербальних засобів** відносять засоби зовнішньої естетичної виразності (ЗЗЕВ). Їх поділяються на 3 групи: *фізіологічні, функціональні, соціальні*.

Фізіологічні: *колір шкіри, волосся, очей; зріст; статура; постава; хода.*

Функціональні засоби зовнішньої виразності: *візуальний контакт, міміка, жести, пантоміміка, дистанція.*

Соціальні засоби ЗЕВ – *одяг, взуття, зачіска, прикраси, аксесуари, макіяж.*

Статура. Виділяють три типи статури:

- *Статура округлих форм.* Людям з такою статурою, приписують такі якості та риси: емоційність, доброзичливість, довірливість, м'якість характеру, чутливість до сторонніх впливів.
- *Атлетична статура.* Характерні риси: енергійність, активність, впевненість, цілеспрямованість, мужність.
- *Висока, худорлява статура.* Характерні риси: інтравертивність, тяжіння до інтелектуальних видів діяльності, невпевненість, тривожність.

Постава. Розрізняють правильну та неправильну постави.

Хода. Складові ходи: ритм, динаміка, амплітуда переносу та маса тіла. У різних людей ці показники виявляються по-різному. За ходою можна визначити самопочуття, характер, вік людини.

Типи ходи (за В.Шейновим):

- *Хода стурбованої людини:* поза мислителя, голова опущена, руки сплетені за спиною.
- *Хода людини, що знаходиться у пригніченому стані:* руки в кишенях або у слабкому русі, голова опущена, очі дивляться під ноги, ноги пересуваються із зусиллям.
- *Впевнена хода:* йде швидко, розмахуючи руками, голова тримається прямо.
- *Хвалькувата хода:* високо підняте підборіддя, руки рухаються підкреслено енергійно, ноги чеканять крок – "крокування лідера".

1. Роль функціональних засобів зовнішньої виразності у створенні педагогічного іміджу.

Візуальний контакт. Для розуміння візуального контакту слід враховувати: *стан зіниць, тривалість погляду, тип погляду.*

Стан зіниць: розширені зіниці – ознака того, що людина збуджена, задоволена; звужені – вороже, негативно налаштована, гнівна.

Тривалість візуального контакту. Оптимальна тривалість від $\frac{1}{3}$ до $\frac{2}{3}$ від загальної тривалості часу спілкування. Якщо менше ніж $\frac{1}{3}$ часу – співрозмовник незацікавлений спілкуванням і хоче припинити розмову; якщо більше ніж $\frac{2}{3}$ часу – дуже зацікавлений спілкуванням.

Візуальний контакт залежить від:

1. Глибини знайомства співрозмовників.
2. Частота зорового контакту визначається темою розмови (приємна чи неприємна).
3. Типу мислення. Для тих, хто мислить абстрактно, характерна більша кількість контактів на відміну від конкретно мислячих.
4. Відстані між співрозмовниками. Чим ближче співрозмовники, тим менш тривалий візуальний контакт.
5. Ставлення до співрозмовника. Позитивне ставлення зумовлює триваліший погляд.
6. Візуальний контакт є регулятором розмови. Якщо розмову закінчено, співрозмовник відводить очі.

Тип погляду. Існують такі типи погляду:

- *Діловий погляд* – коли погляд зосереджується в межах умовного трикутника очі – лоб.
- *Соціальний* – коли погляд зосереджується в межах умовного трикутника очі – рот.
- *Інтимний* – коли погляд зосереджується в межах умовного трикутника очі – груди (при близькому розміщенні); очі – і нижче грудей (при віддаленому розташуванні).
- *Погляд скоса.* Характер погляду залежить від загального виразу обличчя. Якщо загальний вираз обличчя похмурий, куточки губ опущені донизу, такий погляд означає ворожість. Якщо загальний вираз обличчя усміхнений, куточки губ підняті догори – погляд означає зацікавленість.
- *Погляд з-під опущених повік.* На підсвідомому рівні демонструє бажання, щоб співрозмовник зник з поля зору. Може означати незацікавленість, байдуже чи надмірне ставлення, сором'язливість.
- *Дуже рухливі очі.* Можуть означати, що людина говорить неправду (детектор брехні) та інформувати про домінуючий канал сприйняття співрозмовника (зоровий, слуховий, кінестетичний).

Міміка – рухи м'язів обличчя. Оцінюючи міміку, слід враховувати:

- Загальний вираз обличчя: позитивний, мажорний; негативний, мінорний; індіферентний.

- Характер складок на лобі: горизонтальні, що означають постійне напружене розмірковування, роздуми, здивування; є характерними для осіб інтелектуальної праці. Вертикальні складки говорять про домінуючий негативний настрій, незадоволення. Варто пам'ятати, що кількість та інтенсивність складок пов'язана, в першу чергу, з типом шкіри (суха шкіра дуже схильна до утворення складок) та характером подразнень шкіри з довкілля (сонце, мороз, вітер тощо).

- Рот, губи, посмішку.

Жести – рухи руками. Аналізуючи значення жестів, варто враховувати їх **конгруентність**. Це означає, що жест як знак першої сигнальної системи має підкріплювати, доповнювати сказане. Слова і жести не повинні суперечити, тим більше протиставлятися один одному.

У процесі створення власного іміджу використовують такі **види жестів**:

Жести оцінки – почісування підборіддя; витягування вказівного пальця уздовж щоки; вставання і ходіння туди-сюди тощо.

Жести впевненості – з'єднання пальців у купол піраміди; розгойдування на стільці;

Жести нервозності й непевності – переплетені пальці рук; пощипування долоні; постукування по столу пальцями, торкання спинки стільця перед тим, як на нього сісти; покахикування, намагання відкашлятись; лікті ставляться на стіл, щоб утворити піраміду; посмикування себе за вухо тощо;

Жести фрустрації – короткий подих, часто поєднаний із різними неясними звуками, типу стогону, мукання тощо;

Жести недовіри – тісно зчеплені, напружені руки; руки тісно потискають одна одну;

Захисні жести – захисне погладжування шиї долонею (у багатьох ситуаціях, коли людина займає захисну позицію);

Жести самоконтролю – руки заведені за спину, одна при цьому стискає іншу; поза людини, що сидить на стільці і схопилася руками за підлокітники тощо;

Жести чекання – потирання долонь; повільне витирання вологих долонь об тканину;

Жести заперечення – складені руки на грудях; відхилений назад корпус; схрещені руки; торкання кінчика носа тощо;

Жести прихильності – прикладання руки до грудей; переривчастий дотик до співрозмовника тощо;

Жести домінування – жести, пов'язані з виставленням великих пальців напоказ, різкі змахи зверху вниз тощо;

Жести нещирості, підозри та прихованості – рука прикриває рот (співрозмовник старанно ховає свою позицію з обговорюваного питання); погляд убік (показник скритності); ноги (чи все тіло), звернені до виходу, – це знак того, що людина хоче закінчити зустріч;

Жести відкритості – розкриті руки долонями вгору (жест, пов'язаний зі щирістю й відкритістю); знизування плечима, яке супроводжується жестом розкритих рук (позначення відкритої натури); розстібування піджака;

Жести готовності – руки на стегнах. Варіація даної пози в положенні сидячи – людина сидить на краю стільця, лікоть однієї руки і долоня іншої спираються на коліна;

Жести довіри – пальці з'єднуються на зразок купола храму (жест "купол"), що означає довірливість, але часто й деяке самовдоволення, чи егоїстичність, гордість

Жести авторитарності – руки з'єднані за спиною, підборіддя підняте вгору;

Жести нудьги – постукування по підлозі ногою чи клацання ковпачком ручки;

Вимоги до використання функціональних засобів виразності у професійній діяльності вихователя:

- рухи педагога плавні, безшумні, природні, прості, чіткі, витончені;
- гарна, виразна постава виражає внутрішню гідність;
- хода пряма і зібрана, "летюча";
- професійні рухи удосконалені (вміння ходити в аудиторії: повільно, вперед і назад, а не вліво-вправо, стояти перед дітьми, сидіти; нахилитися);
- пози естетичні й відкриті;
- вмiє здійснювати за допомогою рухів фасилітативний вплив на дітей (поглажування по голові, покласти руку на плече, обіймати тощо);
- жести педагогічно доцільні, виправдані, природно відображають зміст мовлення і мислення, почуття та несуть у собі емоційно-образну завершеність;
- використовує як індивідуальні, так і типові, історичні, механічні, описові жести;
- за допомогою міміки економно, виразно, чітко передає свої почуття, настрої, ставлення до конкретної ситуації;
- за допомогою жестів і міміки може інколи "приховати" свої деякі тимчасові почуття;
- ніколи не підкреслює своєю мімікою та жестами негативні сторони чи дефекти у зовнішності чи характері або темпераменті дітей, їх батьків, колег.

2. Роль соціальних засобів зовнішньої виразності у створенні педагогічного іміджу.

Вимоги до використання соціальних засобів виразності у професійній діяльності соціального педагога

ОДЯГ:

- виконує професійну функцію сприяє вихованню художньо-естетичних смаків дітей та гармонійно уособлює професійну діяльність педагога;
- естетично витриманий, ошатний, гарний, у кольоровій гамі переважають помірно насичені барви;

- модний і елегантний, відображає рівень культури суспільства на даному етапі розвитку;
- стиль одягу – діловий, але не сіро-буденний;
- демонструє індивідуальність соціального педагога, маскує недоліки зовнішності і підкреслює достоїнства;
- одяг комплектний, що дозволяє повсякчас мати елемент новизни;
- у манері одягатися знаходить вияв вміння враховувати вік, погоду, пору року, контингент вихованців та конкретні ситуації;
- у вдало підбраному одязі жінка-педагог відчуває себе привабливою, неповторною;
- фурнітура та аксесуари підбрані зі смаком, доповнюють загальну естетичну картину зовнішнього вигляду;
- класичне вбрання чоловіка-педагога – строгий костюм і в тон сорочка, краватка;
- із гардероба педагога виключається: ультрамодний одяг, незвичайний фасон якого відволікає увагу оточуючих, одяг занадто яскравих тонів, що стомлює і дратує дітей.

ВЗУТТЯ:

- завжди чисте, відремонтоване, зручне, легке; модне, гарне, елегантне;
- підбране таким чином, щоб не завдавати зайвих турбот (фасон, розмір);
- гармонує з індивідуальними особливостями зовнішнього вигляду (зріст, постава тощо);
- відповідає сезону, погоді, ситуаціям;
- висота каблука оптимальна, тому ноги не стомлюються, а стукіт каблуків не відволікає уваги дітей;
- педагог ніколи не взуває взуття босоніж і не перебуває в приміщенні в теплих чобітках.

ПРИКРАСИ:

- не відіграють домінуючої ролі в зовнішності педагога, а є лише акуратними художніми мазками, які підсилюють окремі сторони зовнішності;
- ансамбль у прикрасах обов'язковий;
- вибір демонструє почуття міри, смак;
- не використовує надто дорогих і яскравих коштовностей, щоб не відволікати увагу оточуючих;
- прикраси не заважають працювати і спілкуватися з іншими людьми.

ЗАЧІСКА:

- волосся завжди чисте, ретельно зачесане;
- зачіска модна і до лиця;
- жінка-педагог піклується про те, щоб довге волосся не заважало під час роботи;
- чоловік-педагог щоденно голиться, акуратно підстрижений і зачесаний, вуса і борода (якщо є) мають естетичний вигляд;

- не допускає надміру експериментів зі своїм волоссям, щоб химерні зачіски і часті зміни кольору не відволікали уваги учнів та інших клієнтів;
- у приміщенні завжди без головного убору;
- взірець догляду за волоссям.

МАКІЯЖ:

- непомітно підкреслює і підсилює природну привабливість, маскує недоліки;
- гармонує з одягом, зачіскою, аксесуарами, прикрасами;
- залежить від погоди, пори року, модних тенденцій, індивідуальних особливостей, віку, обставин та часу доби; притаманне почуття міри;
- манікюр бездоганний;
- парфуми мають тонкий, вишуканий запах;
- вибір косметичних засобів – доречний та відповідає художньо-естетичним вимогам.

Рекомендована література:

1. Болсун С. Модель ідеального вчителя / С. Болсун // Рідна школа. – 1999. – № 2.
2. Дерябо С. Гроссмейстер общения / С. Дерябо, В. Ясвин. – К., 1998. – С. 87–90, 94–106.
3. Зязюн И. Основы педагогического мастерства / И. Зязюн. – М., 1989. – С. 97–107.
4. Петрова Е. А. Жесты в педагогическом процессе / Е. А. Петрова. – М., 1998.
5. Пиз А. Язык телодвижений / А. Пиз. – Луганск, 1998.
6. Сёстры Сорины. Язык одежды / Сёстры Сорины. – Луганск, 1998.
7. Эйтвин Г. Имидж современной женщины / Г. Эйтвин, О. Бриза. – М., 2000. – С. 358–402.
8. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
9. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу. / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.

Питання для самоперевірки та самоконтролю

1. Обґрунтувати важливість мовлення у житті та професійній діяльності людини.
2. Дати визначення поняттям, що складають змістову основу теми.
3. Назвати та проаналізувати складові мовної культури педагога.
4. Назвати та обґрунтувати важливість складових компонентів мовної техніки.
5. Що є психологічним та фізіологічним підґрунтям звучності?
6. Від чого залежить висотний діапазон у звучанні голосу?

7. Які є найбільш поширені недоліки висоти як компонента техніки мовлення педагога?
8. Назвати та охарактеризувати складові поняття "темп мовлення".
9. Які найбільш поширені недоліки темпу?
10. Що таке темброве забарвлення голосу? Від чого воно залежить?
11. Значення тембрового забарвлення у мовленні вихователя дітей дошкільного віку.
12. Пояснити роль дикції для техніки мовлення педагога.
13. Дати визначення та пояснити сутність ретивальної мовної комунікації.
14. Назвати умови успішної ретивальної мовної комунікації.
15. Дати визначення та пояснити сутність аксіальної мовної комунікації.
16. Назвати умови успішної аксіальної мовної комунікації.

Тема 3.2. Культура мови і техніка мовлення педагога та їх роль у професійному іміджі викладача (2 год.).

1. Техніка мовлення - вербальний засіб самопрезентації педагога.
2. Роль культури мови у створенні педагогічного іміджу.
3. Вплив іміджу на ефективність аксіальної мовної комунікації.
4. Вплив іміджу на ефективність ретивальної мовної комунікації.

1. Техніка мовлення - вербальний засіб самопрезентації педагога.

Техніка мовлення забезпечується функціонуванням:

- мовленнєвого голосового апарату – органів дихання (легені, грудна клітина, діафрагма і м'язи, що забезпечують процес закачування та виштовхування повітря);
- вібраторів: голосових зв'язок, що кріпляться до задньої стінки гортані і у розслабленому вигляді нагадують римську цифру 5;
- резонаторів, до яких відносять: гортань, горло, ротіву та носову порожнини;
- артикулятори, які складають: губи, зуби, язик, піднебіння.

Характеристики голосу:

Звучність, польотність – здатність якнайдалі посилати звук (голосно – не означає звучно). Основи звучності:

- *психологічна*: впевненість виступаючого у собі. Хвилювання зумовлює прискорене поверхнєве дихання, при якому гарна польотність неможлива;
- *фізіологічна*: фонаційне дихання – дихання, яке забезпечує утворення звуків (фонем).

Розрізняють такі *типи фонемаційного дихання*:

- поверхневий – тип, при якому у процесі дихання повітрям заповнюються верхні частини легенів. Є важливим при тривалому монологічному мовленні (публічний виступ), коли потрібно непомітно дібрати повітря;
- грудний – тип, при якому легені заповнюються повітрям за рахунок роботи міжреберних м'язів, що збільшують об'єм грудної клітини;
- черевний (діафрагмальний) – тип, при якому легені заповнюються повітрям за рахунок роботи м'язів діафрагми і черевного пресу, що збільшують об'єм грудної клітини;
- змішаний – тип, при якому легені заповнюються повітрям за рахунок роботи міжреберних м'язів, м'язів діафрагми і черевного пресу, що збільшують об'єм грудної клітини; є найбільш оптимальним для мовлення фахівців, що працюють у системі "людина – інша людина".

|| Більш детальну інформацію щодо визначення домінуючого типу фонаційного дихання та вправ для тренінгу і корекції можна прочитати у *Хрестоматії до курсу "ОПМ соціального педагога"*. – С.102–103.

Темп. У це поняття входить:

- *швидкість мовлення в цілому* залежить від особистості того, хто говорить і змісту мови, оптимальна швидкість мовлення складає 120–150 слів за хвилину. Як показує досвід, чим важливіший зміст розмови, тим повільніше вона протікає. Виключення складають бесіди, що викликають напружений стан співрозмовників за таких умов, мова прискорена;
- *довгота звучання окремих фраз* залежить від здатності того, хто говорить розтягувати чи стискувати склади залежно від їх значення і почуттів, що демонструються. Наприклад, у російськомовному словосполученні "ночь напролёт" тривалість звучання другого слова більша ніж першого незважаючи на те, що за кількістю фонем воно довше;
- *інтервали та паузи* завжди необхідні за умов правильного застосування. Вона поліпшує дихання оратора у ситуаціях тривалого монологічного мовлення, дає можливість зібратися з думками, дібрати потрібні слова, необхідна для виділення головної кульмінаційної думки.

Недоліки темпу:

- а) мова прискорена (чинники: розгубленість, невпевненість у собі, бажання якнайшвидше завершити розмову);
- б) схвильована мова (викликана похвалою, захопленням виступаючого темою свого виступу); слід пам'ятати, що прискореність і виразність мовлення – характеристики, протилежні за змістом одна одній, а тому, якщо людина намагається одночасно говорити прискорено та виразно, вказані характеристики мовлення здатні взаєморуйнуватись;
- в) повільна мова (зумовлена типом темпераменту: флегматик, байдужістю до теми розмови чи співрозмовників, відсутністю знань);

г) невпевнена мова (характерна для тих, хто не зовсім розуміє, про що говорити чи невпевнений у правильності сказаного. У такій ситуації виступаючий використовує не зовсім доцільні прийоми: дуже сповільнюють темп, часто вживаючи "-Е...", замовкають на тривалий час, очікуючи, коли придуть необхідні слова.

Висота – здатність володіти діапазоном голосу в межах показників музичної шкали, що визначається частотою коливання головних зв'язок за секунду. Зміна висоти досягається 2 способами:

1) перехід – це зсув у висоті від однієї звукової одиниці до іншої, де звуковою одиницею є склад. Наприклад, перехід інтонації у слові "сідай";

2) плавне інтонаційне ковзання. У межах одного складу воно може бути одиничним та подвійним. Одиничне здійснюється підвищенням висоти тільки вгору або тільки вниз. Подвійне ж – спочатку вгору, потім вниз чи навпаки. Наприклад, якщо слово "Так" вимовляється як запитання, то це здійснюється шляхом одиничного ковзання вгору, якщо як ствердження – шляхом одиничного ковзання вниз, якщо через це слово передаємо здивування чи сарказм – шляхом подвійного ковзання вгору і вниз. Більш поширеним є одиничне інтонаційне ковзання, подвійне використовують, щоб зробити мовлення особливо виразним. Чим більше використовується у мовленні подвійних ковзань, тим більш мелодійним є загальний малюнок мови. *Наприклад, одного разу вранці письменник Марк Твен дуже порізав обличчя під час гоління і відреагував дуже емоційно нецензурною лайкою. Дружина, яка випадково стала свідком такої нетактовної поведінки чоловіка, вирішила повторити сказане, щоб продемонструвати як непривабливо це звучить. Марк Твен критично вислухав і відмітив: "Дороженька, слова такі, а музика не та!"*

За допомогою висоти можна:

- передати почуття;
- виділити головне;
- продемонструвати ставлення до співрозмовника чи слухачів, до змісту того, про що говориш;
- підкреслити контрастність того, про що говориш.

Якщо професійна діяльність вимагає від фахівця майстерності у виступах публічно, порадою може бути тренування власного слуху з тим, щоб відчувати різні відтінки у висоті звучання та використовувати власний діапазон голосу. *Наприклад, словосполучення "Іди сюди" можна вимовити з більш ніж двадцятьма інтонаційними відтінками. Герой фільму "Місце зустрічі змінити не можна" Гліб Жиглов говорив, що слово "Сволота" можна сказати так, що злочинець розтане від задоволення.*

Недоліки інтонування:

1) *монотонність* – мовлення на одній незмінній висоті звуку. (Для усунення цього недоліку, у мовленні варто користуватись діапазоном октави: сім тонів);

2) *занадто високий тон*. Причинами такого звучання є запальна манера говорити, недостатність дихання, сором'язливість. (Для усунення цього недоліку

варто щоденно читати вголос, бажано описи пейзажів. Читати, розслабивши м'язи гортані, доки природній низький тон не стане звичним та зручним);

3) *занадто низький тон*. Причинами такого звучання є відсутність енергії, бажання говорити, іноді зняковілість. (Для усунення цього недоліку варто щоденно відпрацьовувати патетичне мовлення. Навіть якщо доведеться тренуватись у невеличкій кімнаті, важливо уявляти, що Ви звертаєтесь до великої кількості людей, що знаходяться на певній віддалі від Вас. Наприклад, Ви виголошуєте дуже важливу промову на мітингу або тренінг з текстом, де треба виділити головне);

4) *недолік виразності в значущих словах* – недолік, який має місце, коли у мовленні людина дуже широко використовує прикметники та дієприкметники, що заважає недостатньо виразно та прискорено вживати іменники і дієслова. Саме вони є визначальними, несуть інформацію про основне, головне у мові. (Для усунення цього недоліку варто працювати над інтонаційною виразністю через наголоси визначальних, основних слів);

5) *повторні інтонаційні звороти* – недолік, який має місце, коли виступаючий добирає відповідний мелодійний малюнок для окремої фрази і потім активно його повторює по відношенню до інших фраз, у зв'язку з чим мовлення стає невиразним і нецікавим. (Для усунення цього недоліку варто вправлятися доцільно добирати інтонацію відповідно до змісту мовлення, вимовляти окремі речення з різними почуттями. Пам'ятати, що жвава бесіда буде мати місце тільки за умови постійної зміни інтонації).

Детальніше про інформацію щодо вправ для діагностики, тренінгу і корекції висотного діапазону голосу можна прочитати у *Хрестоматії до курсу "ОПМ соціального педагога"*. – С.104–106.

Тембр – характерне вроджене забарвлення голосу. Тембр залежить від форми й об'єму ротової та носової порожнини, від об'єму і форми трахеї, від щільності голосових зв'язок. Тому повністю змінити тембр голосу неможливо, але систематичне виконання відповідних вправ може значно його покращити. Як і інші компоненти техніки мови, тембр суттєво залежить від психологічного стану оратора, звучання голосу не буде чистим за умови його внутрішньої емоційної напруги. По-різному звучить голос стомленої, пригніченої, сором'язливої чи розгніваної людини.

Гарний тембр – це відкрите, насичене, чітке звучання голосу із чистими вібраціями голосових зв'язок. Воно є результатом глибокого, контрольованого дихання, вільної вібрації зв'язок та нічим не стиснених резонаторів: гортані, ротової і носової порожнин. На якість тембру впливає і якість роботи артикуляторів.

Тембр забезпечує не тільки відповідне забарвлення голосу, але й надає можливість виразити людині дуже широку палітру власних почуттів. Відомий

проповідник XVIII ст. Джордж Уайтфільд мав настільки багатий на відтінки голос, що міг, вимовивши тільки одне слово, викликати у слухачів сльози.

Недоліки тембру:

1. *Задишка* – недолік, що пов'язаний з неправильністю дихання та невпевненістю виступаючого у собі. Для перевірки наявності даного недоліку необхідно з різною силою і тривалістю вимовити слова, що починаються на *с, х, т, п* та поспостерігати, як потік видихаючого повітря впливає на якість звучання наступних звуків. Якщо недолік має місце, необхідно виконувати вправи на постановку дихання та вдосконалення тембру. Працювати над упевненістю у собі.

2. *Хриплість* – недолік вібрації голосових зв'язок. Чинниками даного недоліку можуть бути: неготовність голосових зв'язок до роботи; хвороби гортані, зокрема її хронічний катаральний стан або перевтома.

Якщо недолік має місце, потрібно дати можливість горлу відпочити: не говорити багато і довго. Після зникнення хриплості варто регулярно виконувати відповідні вправи щодо покращення тембру.

3. *Гортанність* – недолік, для якого характерним є проковтування звуку, його зосередження глибоко в ротовій порожнині. Зовні схожа на притишений звук. Чинниками даного недоліку можуть бути: малорухливість щелепи, напруженість гортані та нижньої щелепи. Якщо недолік має місце, потрібно систематичне тренування з вироблення стійкого і рівномірного тиску потоку видихаючого повітря на голосові зв'язки (вправи на фонаційне дихання та висоту звучання голосу).

4. *Гугнявість* – недолік, який пов'язаний з вираженням носовим резонансом будь-яких звуків крім *м, н, г*. Чинниками даного недоліку можуть бути: мала рухливість нижньої щелепи; потік видихаючого повітря до носової порожнини більший ніж вихід через ніздрі. Внаслідок цього має місце так зване "стисле" звучання, що зумовлює надмірне напруження гортані. Якщо недолік має місце, потрібно вправлятися в розслабленні гортані, розвивати рухливість нижньої щелепи, керувати гнучкістю м'якого піднебіння.

Артикуляція, дикція – характеристики мовної техніки, що пов'язані з роботою артикуляторів (язик, зуби, губи, м'яке і тверде піднебіння, нижня щелепа) та забезпечують чіткість у вимові звуків і слів.

Для фахівців, основним професійним інструментом яких є мова, важливо знати, що для забезпечення гарної дикції, варто систематично виконувати загальну артикуляційну гімнастику (вправи для губ, язика, нижньої щелепи), артикуляцію голосних, приголосних, близьких чи складних для вимови, скоромовки.

2. Роль культури мови у створенні педагогічного іміджу.

Культура мови – одна з ознак загальної культури людини, професійної зрілості і педагогічної майстерності фахівця.

Молодий спеціаліст має підвищувати свою мовну культуру, систематично працюючи над рекомендованою літературою з усіх предметів, відпрацьовувати дикцію, набувати навичок лекторського мистецтва, читати художню літературу. **Мовна культура** – це найважливіший компонент загальної культури людини, який характеризує її вміння вживати слова, поєднувати їх з іншими лексемами, правильно будувати речення, правильно їх вимовляти відповідно до мовних норм (орфоепічних, лексичних, граматичних, стилістичних).

Наука про культуру мови належить до мовознавчої сфери. Але наука про виразність мовних засобів (у широкому розумінні) є інтегративною і включає елементи інших галузей знань: теорії літератури, психології, педагогіки, анатомії і фізіології, фізики (акустика) тощо.

Лексична культура мови визначається її багатством, об'ємом словникового запасу. Від достатності словникового запасу залежить правильність і точність мови.

Ознаки лексичної культури:

- полісемія (уміння вживати слова в декількох значеннях);
- точність;
- вживання синонімів, паронімів (абонент – абонемент) як засоби досягнення точності і виразності;
- емоційність, виразність;
- доступність, чіткість.

Ускладнюють мову:

- тавтологія (повтори однієї думки іншими словами), наприклад, патріот своєї батьківщини, patris у перекладі означає "батьківщина";
- вживання слів-паразитів;
- вживання мовних штампів.

Граматична правильність мови

Невід'ємною ознакою висококультурної мови є граматична правильність.

Найбільш поширені помилки:

- 1) відхилення від літературної мови у вживанні відмінкових форм (дякували батькам);
- 2) вживання складних числівників (зібрали урожай на двохстах п'ятдесяти трьох гектарах).

Орфоепічна правильність пов'язана із звуковою організацією мови:

- 1) вимовою деяких ненаголошених голосних;
- 2) вимовою деяких ненаголошених приголосних;
- 3) деяких шиплячих, свистячих;
- 4) наголосами.

Емоційна виразність мови. Говорити правильно ще не означає досягати ефективного вербального впливу на співрозмовника. Необхідно, щоб мова була виразною, образною, емоційною.

Способи досягнення виразності мови:

- 1) анафора: повторення одних і тих же слів, речень ("Помиляються ті, хто вважає, що вона потрібна лише поету. Навіть в математиці вона потрібна. Навіть відкриття диференціального та інтегрального обчислення було б неможливим без фантазії");
- 2) градація: розміщення речень чи частин речення так, що кожне наступне перевищує попереднє за ступенем якості та інтенсивності;
- 3) інверсія – зміна звичного порядку слів у реченні ("Відбулася педагогічна рада у п'ятницю");
- 4) інтонація: логічна й емоційно-експресивна.

3. Вплив іміджу на ефективність аксіальної мовної комунікації.

Умови, що забезпечують результативність аксіальної мовної взаємодії:

1. В аксіальній комунікації важливою є зовнішня техніка, що реалізується через:

- засоби зовнішньої виразності;
- техніку мови. Саме зовнішня техніка допомагає співрозмовникам демонструвати власну переконливість, упевненість, доброзичливість, створювати сприятливі умови для самореалізації і взаємодії з іншими.

2. Рефлексивне слухання – важливе професійне вміння. Це слухання з аналізом, з відображенням почуттів співрозмовника, з втручанням. Прийоми втручання: парафраз, уточнення, вербалізація, резюмування; професійний аналіз ситуацій, у яких доцільно слухати рефлексивно, розглядатимуться окремо в темі "Професійне спілкування".

3. Виважена, тактовна поведінка як наслідок розвитку особистісних професійних здібностей (детально про дану групу здібностей у лекції "Професійна техніка і професійна майстерність соціального педагога"), деонтологічної культури спеціаліста.

4. Техніка оперування аргументами – важливий професійний інструмент у ситуаціях, що вимагають переконання співрозмовника. Оволодіння цією технікою ґрунтується на знаннях про переконуючі впливи, правила переконання, фонові стани, в межах яких може перебувати співрозмовник, та передбачає оволодіння відповідними прийомами переконання. Більш детально про це в лекції "Майстерність переконання у професійній діяльності соціального педагога".

5. Майстерність індивідуальної взаємодії – система професійних умінь, які допомагають фахівцеві створити психологічно комфортні умови для взаємодії з іншою людиною. Є важливими в межах реалізації індивідуальних форм роботи: індивідуальної бесіди, індивідуального консультування.

6. Автентичність комунікаторів – їх самодостатність, готовність до самоактуалізації.

Що може заважати успішній аксіальній комунікації:

- 1) різний тезаурус (цінності) комунікаторів;

- 2) різні стилі та моделі спілкування. Як засвідчує практика, занадто офіційний тон не є сприятливим для порозуміння, особливо у ситуаціях, що вимагають тісної індивідуальної взаємодії, переконання, навіювання;
- 3) непрофесійно, неправильно окреслені стилі (авторитарні) спілкування у неофіційних ситуаціях, під час відпочинку;
- 4) недостатність такту (постійні дорікання за незначні провини чи порушення, прізвиська, насмішки, образливий гумор);
- 5) спроби по-своєму інтерпретувати слова співрозмовника (сторони сприймають те, що хочуть почути);
- 6) категоричні вислови щодо себе та інших (ніколи, завжди тощо);
- 7) використання конфліктогенів у спілкуванні; неконструктивна тактика у передконфліктних та конфліктних ситуаціях. Детально про способи попередження та розв'язання конфліктів з відповідної теми.

4. Вплив іміджу на ефективність ретяльної мовної комунікації.

М.Станкін вказує на існування таких видів мовленнєвої комунікації:

- ретяльна (вербальне спілкування особи з групою);
- аксіальна (вербальне спілкування один на один).

Умови, що забезпечують результативність ретяльної мовної взаємодії:

1. Здійснюючи спілкування з групою, слід враховувати, що члени групи – *партнери по спілкуванню, суб'єкти комунікації*. Саме тому рух інформації має бути двостороннім. Це вимагає уміння обох сторін слухати, повноцінно використовувати власні зовнішню та внутрішню техніки у забезпеченні сторонами зовнішньої виразності та зворотнього зв'язку у спілкуванні.

У Японії це мистецтво спілкування має багатовікову історію. Особливо цінним є уміння слухати. Вважається, що мовчазна людина має більше шансів на успіх. Здатність і готовність не передавати істину, а разом з учнями її знаходити, характерна не для усіх педагогів. Підтвердженням цього є такі випадки шкільного життя: "Наш вчитель фізики говорить сам до себе, – розповідає один школяр іншому. – А ваш?"

"Наш теж, але він думає, що ми його слухаємо".

2. У спілкуванні з групою важливим є те, *що сказано (зміст) і як сказано (техніка)*. Відбираючи зміст, варто пам'ятати деякі особливості сприйняття інформації. Зміст складають *об'єкт і фон*. Все, що знаходиться в центрі уваги, – об'єкт (визначення, доведення, формули, висновки), фон – додаткова, емоційно насичена інформація, що ілюструє, підкреслює важливість, підсилює об'єкт (приклади, статистика, поезія, історії з життя, анекдоти тощо). Особливо важливо дотримуватися правила оптимального співвіднесення об'єкта і фону у змісті лекції чи публічного виступу. Не бажано, щоб об'єкт переходив у фон і фон переважав об'єкт. Співвідношення об'єкта і фону слід враховувати також в оформленні кабінетів.

3. Ретяльна мовленнєва комунікація ґрунтується на явищі *аперцепції* – залежності сприйняття змісту інформації від спрямованості особистості, яка сприймає цю інформацію, від її досвіду, обізнаності, інтересів тощо.

4. Важливою умовою, яка забезпечує ефективність ретяльної комунікації, є професійна техніка того, хто таку комунікацію здійснює. *"Якщо будеш слухати тільки зміст, не зрозумієш, не пізнаєш людини"* (Станіславський).

У зв'язку із цим важливо використовувати можливості паралінгвістики (вокалізація, тональність, тембр), екстралінгвістики (звучність, темп, паузи).

"Можно обидеть словом "Здравствуй", а слово "Сволочь!" сказать так, что человек растает от удовольствия" (Г.Жеглов, капитан милиции из фильма *"Место встречи изменить нельзя"*).

Мовна техніка у професійній майстерності педагога є особливо важливою, тому що:

- спокійний, упевнений голос дорослого має цілющі властивості, оздоровче впливає на слухача;
- роздратування, озлоблення призводить до стресового стану;
- особливо шкідливий високий тон жіночого голосу – фальцет. У збудженому стані він не сприймається слухачем.

"Один з показників педагогічної майстерності – уміння сказати "підійди до мене" з десятками відтінків у голосі" (А.Макаренко).

Ефективність вербальної техніки посилюється відповідними невербальними засобами:

- візуальний контакт;
- жести, міміка, пантоміміка (наука, що детально розглядає вплив цих засобів зовнішньої виразності на процес спілкування, – кінетика);
- індивідуальний простір, дотик (наука, що вивчає їх роль у спілкуванні, – такесика);
- час і місце, де здійснюється спілкування (наука, що детально розглядає ці питання, – проксеміка). Детально про перераховані вище засоби зовнішньої естетичної виразності у відповідній лекції.

Найбільш поширеною формою роботи в межах ретяльної комунікації соціального педагога є лекція, публічний виступ.

Архітектоніка публічного виступу включає:

- 1) підготовку до виступу;
- 2) власне публічний виступ, що реалізується в межах вступної, основної, заключної частин, які мають свої особливості реалізації;
- 3) психотехніку саморегуляції лектора.

Детальніша інформація щодо технології лекційної роботи соціального педагога буде розглядатися у межах відповідного семінарського заняття, підготовка до якого буде вимагати самостійного опрацювання за розділами: початок, основна частина виступу, заключна частина таких першоджерел:

1. Шейнов В. Искусство убеждать : хрестоматия / В. Шейнов. – С. 198–217.
2. Самоукина Н. Практический психолог в школе : хрестоматия / Н. Самоукина. – С. 217–228.
3. Карнеги Д. Как приобретать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично / Д. Карнеги. – СПб., 1994.

Рекомендована література:

1. Вагапова Д. Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах / Д. Х. Вагапова. – М., 1999. – С. 70–89.
2. Самоукина Н. В. Первые шаги школьного психолога / Н. В. Самоукина. – Дубна, 2000. – С. 85–111.
3. Сопер П. Книга о науке убеждать / П. Сопер. – Ростов-на-Дону, 1995. – С. 160–192.
4. Томан І. Мистецтво говорити / І. Томан – К., 1984.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ, 2008. – 111 с.
6. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
7. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога: хрестоматія до курсу / Пихтіна Н. П., ІІ, Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя. – 2009. – 394 с.

Питання для самоперевірки та самоконтролю

1. Обґрунтувати важливість мовлення у житті та професійній діяльності людини.
2. Дати визначення поняттям, що складають змістову основу теми.
3. Назвати та проаналізувати складові мовної культури педагога.
4. Назвати та обґрунтувати важливість складових компонентів мовної техніки.
5. Що є психологічним та фізіологічним підґрунтям звучності?
6. Від чого залежить висотний діапазон у звучанні голосу?
7. Які є найбільш поширені недоліки висоти як компонента техніки мовлення педагога?
8. Назвати та охарактеризувати складові поняття "темп мовлення".
9. Які найбільш поширені недоліки темпу?
10. Що таке темброве забарвлення голосу? Від чого воно залежить?
11. Значення тембрового забарвлення у мовленні вихователя дітей дошкільного віку.
12. Пояснити роль дикції для техніки мовлення педагога.
13. Дати визначення та пояснити сутність ретивіальної мовної комунікації.

14. Назвати умови успішної ретивальної мовної комунікації.
15. Дати визначення та пояснити сутність аксіальної мовної комунікації.
16. Назвати умови успішної аксіальної мовної комунікації.

Змістовий модуль 4. Педагогічний імідж як складова професійної майстерності викладача ВНЗ

Тема 4.1. Імідж педагога як основа комунікативної компетентності викладача (1 год.).

1. Комунікативна культура людини: суть, значення, структура.
2. Імідж педагога та його комунікативність.
3. Роль іміджу у виникненні та подоланні психологічних бар'єрів у спілкуванні.
4. Вплив іміджу на стилі і моделі професійного спілкування.
5. Вплив іміджу на рівні професійного спілкування.

1. Комунікативна культура людини: суть, значення, структура.

Комунікативна культура – це система якостей, властивостей, рис і вмінь особистості, що забезпечують високу результативність у спілкуванні. Вона складається з двох груп характеристик:

1. Загальнолюдські якості і характеристики (відчувати потребу у спілкуванні та задоволення від спілкування; відчувати потребу бути серед людей довгий час; доброзичливість, щирість, людяність; альтруїстичні тенденції – бажання нести радість та позитивний заряд іншим людям).

2. Особистісно-професійні якості і характеристики (рефлексія, емпатія; вміння слухати рефлексивно та нерефлексивно; саморегуляція психофізичного самопочуття; культура і техніка мови; вміння переконувати і навіювати).

Формування комунікативної культури майбутнього викладача передбачає реалізацію таких соціально-психологічних завдань:

- а) зняття затисків, напруги, замкненості у ситуаціях спілкування;
- б) організація спеціальних ситуацій, що вимагають відповідних дій щодо самовираження;
- в) розвиток умінь і навичок рефлексивного та нерефлексивного слухання;
- г) аутотренінг і саморегуляція психофізичного самопочуття у ситуаціях ускладненого спілкування;
- г) розвиток індивідуальної сенситивності (перцепції, емпатії, рефлексії, невербальних засобів вираження почуттів);
- д) навчання ефективних способів і прийомів спілкування.

Найбільш ефективним методом формування комунікативної культури викладача є тренінг.

Засвідчили свою ефективність такі *методи соціально-психологічного та професійного тренінгу комунікативності педагога:*

- 1) *імаготерапія* – індивідуальний тренінг упевненості у собі, подолання комплексів, що здійснюється шляхом самонавіювання та групового, рольового

тренінгу. Вправи: словесні формули для самонавіювання та АТ ("Комісійний магазин", "Самопрезентація", "Асоціативне сприйняття іншого");

2) *функціональний тренінг поведінки* – тренінг поведінки у повсякденному житті. Вправи: "Компліменти", "Нахабник", "Прес-конференція";

3) *метод корисної гри* – методика, що ґрунтується на трансактному аналізі Е.Берна. Гра – система трансакцій, що спрямовані на досягнення виграшу та мають приховану мотивацію. Схожий з ігровим рівнем спілкування. Ефективний для тренінгу стосунків у сім'ї, з дітьми. Вправи-ситуації: дитина симулює хворобу, не хоче іти до школи, відмовляється їсти, не хоче лягати спати у визначений час;

4) *метод психодрами* – тренінг поведінки в екстремальній ситуації. Вправи-ситуації: нападник, крадій, пожежа, терористи, стихійне лихо.

Детальніше можна прочитати:

Головаха Е. Психология человеческого взаимопонимания / Е. Головаха, Н. Панина. – М., 1989.

Горелов И. Н. Умеете ли вы общаться? / И. Н. Горелов. – М., 1991.

Петровская Л. Компетентность в общении / Л. Петровская. – М., 1989.

2. Імідж педагога та його комунікативність.

У соціально-психологічній літературі поняття **спілкування** визначають як складний, багатогранний процес встановлення й розвитку контактів між людьми, що спричинений потребами у спільній діяльності та включає обмін інформацією, вироблення єдиної стратегії взаємодії й розуміння іншої людини.

За визначенням О.Леонтьєва, **педагогічне спілкування** – взаємодія педагога та вихованців, що спрямована на створення сприятливого психологічного клімату у колективі.

Спілкування включає в себе процеси перцепції (сприйняття), комунікації (обміну інформації), інтеракції (взаємодії).

Професійне спілкування педагога – це процес встановлення і розвитку контактів між суб'єктами соціально-педагогічної та психологічної взаємодії, що спричинений особистісно-професійними потребами, включає обмін інформацією та створення сприятливих умов для взаємодії.

Слід враховувати особливості, емоційні механізми у ситуаціях тривалого спілкування та спілкування вперше.

На якість спілкування вперше впливають:

а) *ефект ореолу (гала-ефект, ефект першого враження)*. Перше враження про людину складається на основі враження від її зовнішнього вигляду, манери поведінки, стилю одягу (зустрічають за одягом). Так, за даними досліджень психологів, вибір партнера для танцю на дискотеці залежить тільки від фізичних даних та зовнішньої привабливості, тоді як вплив зовнішнього вигляду на

стабільність шлюбу та сімейні стосунки є малозначущим. Якщо перше враження про людину складається негативним, виникає естетичний бар'єр у стосунках;

б) *фактор переваги – плацебо*. Має місце у ситуаціях, коли переконуючий повністю зуміє ідентифікувати себе з тим, кого переконує, створивши ситуацію абсолютної довіри клієнта психологу чи соціальному педагогу. Може мати місце, коли клієнти, яким допоміг фахівець, рекомендують його для своїх близьких, друзів – людей, для яких такий клієнт є дуже переконливим і авторитетним. Недоліки фактора – перебільшення значення і ролі педагога в освітньо-виховному процесі, у наданні допомоги учасникам педагогічного процесу, що може формувати недооцінку об'єктом власних сил у роботі, над подоланням власних проблем;

в) *психологічні бар'єри* (бар'єр темпераменту, характеру, негативних емоцій: гніву, страждання, відрази, презирства, страху, сорому, поганого настрою; естетичний бар'єр, інтелектуальний, мотиваційний, тезаурусу (цінностей):

3. Роль іміджу у виникненні та подоланні психологічних бар'єрів у спілкуванні.

Психологічні бар'єри – це

Розрізняють такі типи психологічних бар'єрів: бар'єр темпераменту, характеру, негативних емоцій: гніву, страждання, відрази, презирства, страху, сорому, поганого настрою; естетичний бар'єр, інтелектуальний, мотиваційний, тезаурусу (цінностей). Розглянемо їх детально.

- Естетичний бар'єр виникає внаслідок негативного першого враження про людину на основі зовнішньої чи фізичної непривабливості. Дослідження російських психологів (Л.Я.Гозман) показують, що, починаючи з чотирирічного віку, приваблива зовнішність забезпечує хлопчикам і дівчаткам високу популярність серед однолітків. Така тенденція зберігається до похилого віку. Як правило, людям з більш привабливою зовнішністю інші схильні приписувати позитивні риси характеру порівняно з менш привабливими та непривабливими. Л.Гозман описав ефект "іrrрадіації краси": фізична привабливість чоловіка залежить від зовнішності жінки, в товаристві якої він знаходиться.

- Інтелектуальний бар'єр виникає внаслідок відмінностей між правопівкульною та лівопівкульною належністю людей, їх домінуючими каналами сприйняття – візуальним, аудіальним, кінестетичним, теоретичною та практичною націленістю інтелекту. Американські психологи виділяють три типи інтелекту, відмінності між якими можуть формувати відповідні інтелектуальні бар'єри: *вербальний* – здатність людини оперувати словами, символами, числами, ідеями, логічними доведеннями; *механічний* – здатність сприймати і розуміти зв'язки фізичних сил та елементів механізмів у практичних ситуаціях, здатність швидко розуміти принципи різних машинних операцій; *соціальний* – здатність розуміти інших людей та передбачати розвиток різних соціальних ситуацій, що виявляється, перш за все, у почутті такту, вмінні здобувати повагу серед інших людей, створювати для них сприятливу атмосферу для стосунків і взаєморозуміння.

- Мотиваційний бар'єр виникає внаслідок невідповідності інтересів, потреб, мотивів співрозмовників, що, відповідно, не сприяють порозумінню (не розумію тому, що не хочу розуміти, відсутня будь-яка особистісна зацікавленість). Бар'єр, що є поширений у професійній діяльності педагога, його просвітницькій діяльності, читанні лекцій тощо. Тому важливо для зняття бар'єра на початку лекції, оголошуючи тему свого виступу, пов'язати її з повсякденними потребами слухачів. Проте не тільки відсутність мотивації, але і її надлишок може заважати розумінню інших людей. У психології існує закон Єркса–Додсона, згідно з яким активізація мотивації спочатку призводить до зростання ефективності діяльності, а потім – до стрімкого її спаду. Важливим для запобігання виникнення мотиваційних бар'єрів є врахування мотивів аффіліації (націленість на співробітництво, спілкування, дружбу з іншими) і мотивів досягнення (націленість на індивідуальний успіх у діяльності) та їх зіткнення;

- Моральні бар'єри – найбільш складні для розуміння і подолання, оскільки виникають навколо аморальних вчинків чи якостей людини, які, як правило, маскуються чи аргументовано виправдовуються. Дослідження показують, що небезпека виникнення морального бар'єра має місце щодо людини, яка не порушила моральних норм. ("Слишком большие достоинства подчас делают человека непригодным для общества: на рынок не ходят с золотыми слитками – там нужна разменная монета..." (острослов Шамфор)). Американський психолог Е.Аронсон експериментально стверджував, що надлишок позитивних якостей у людини може сприяти зниженню її привабливості в очах інших. Розумінню та позитивній оцінці якостей і досягнень людини може заважати заздрість інших – суттєва складова морального бар'єру. Саме тому в житті отримати визнання незначних досягнень простіше, ніж значних;

- Емоційні бар'єри пов'язані з виявом та розумінням емоційності людей. Виділяють бар'єри негативних та позитивних емоцій. Негативні емоції гніву, страждання, відрази, презирства, страху, сорому, поганого настрою ускладнюють та гальмують спілкування. Дослідження в галузі психології пропаганди демонструють, що *негативні емоції* значно послаблюють здатність людини повноцінно сприймати і правильно оцінювати інформацію. Саме тому не бажано в дискусії емоційно і категорично відкидати аргументи іншої сторони, якщо має місце поганий настрій. Важливо не сприймати безумовно інформацію, яку говорять емоційно невірні люди у збудженому стані. Якщо співрозмовники знаходяться в полоні негативних емоцій, можливі два полюси у їх стосунках: взаєморозуміння та недоброзичливе ставлення (власна недоброзичливість проектується на співрозмовника, який потім сприймається як людина, що може вчинити зло). *Позитивні емоції* сприяють позитивному сприйняттю інших, підвищують швидкість розумових процесів, покращують комунікабельність людини. Людина в позитивному настрої виглядає привабливішою. Проте позитивні емоції мають і недоліки у сприйнятті інших, зокрема, знижують критичність до інформації чи джерела інформування. (Наприклад, закохану людину легко ввести в оману тією людиною, в яку закохані, – феномен рожевих окулярів.)

Детальніше про бар'єри спілкування можна прочитати у посібниках:
Головаха Е. Психология человеческого взаимопонимания / Е. Головаха, Н. Панина. – М., 1989.
Хрестоматія до курсу ОПМ соціального педагога / уклад.: Н. Пихтіна, І. Тукач. – Ніжин, 2007.

4. Вплив іміджу на стилі і моделі професійного спілкування.

Стилi управління: авторитарний – стиль диктату, тиску; демократичний – партнерський; ліберальний – загравання, підкupu (за І.Зязюном).

Стилi спілкування:

- *активно-позитивний* характеризується стабільними емоційно-позитивними стосунками, які забезпечують високий рівень формального та неформального спілкування;
- *пасивно-позитивний* характеризується нечітко вираженою емоційно-позитивною установкою, яка поєднується з офіційністю і сухістю у стосунках;
- *нестійкий* характеризується ситуативністю стосунків при загальній емоційно-позитивній установці; стосунки залежать від ситуації та емоцій і почуттів, що з нею пов'язані.

Стилi педагогічного спілкування (за В.Кан-Каликом):

- спілкування на основі захопленості спільною творчою діяльністю. В основі стилю лежить активно-позитивне ставлення педагога до дітей та справи, намагання спільно розв'язати питання, що постають;
- стиль дружнього розташування – близький і тісно пов'язаний з попереднім стилем та є практично його умовою;
- спілкування-дистанція – стиль, характерною ознакою і умовою якого є дистанція – "важливий" регулятор стосунків;
- спілкування-залякування – крайня форма спілкування-дистанції. Поєднує у собі негативне ставлення до учнів та авторитарність у способах організації діяльності;
- спілкування-загравання – стиль спілкування, що мотивується намаганням учителя здобути хибний, дешевий авторитет. Може поєднувати загальне позитивне ставлення до дітей, вияви лібералізму, невимогливості.

Усі варіанти перерахованих стилів спілкування можна згрупувати у два типи: діалогічне та монологічне спілкування. *Ознаки спілкування-діалогу: духовна єдність, взаємна довіра, відкритість, доброзичливість, спільне бачення, обговорення та розв'язання проблеми.*

Моделі педагогічного спілкування (за І.Юсуповим):

1. *Дикторська модель ("Монблан")* – гірська вершина. Педагог відірваний від колективу учнів, знаходиться у царині власних знань. Педагогічні функції зведені до інформування, повідомлення.
2. *Неконтактна модель ("Китайська стіна")*. Близька до попередньої. Неконтактність пов'язана з існуванням різних бар'єрів, чинників бар'єрів: підкреслення вчителем свого офіційного статусу, поблажливого ставлення до учнів.

3. *Гіпорексивна модель ("Глухар")*. Педагог зосереджений на собі: мова монотонна, чує сам себе – як наслідок суб'єкти взаємодії існують ізольовано, навчально-виховний вплив здійснюється формально.
4. *Гіперрефлексивна модель ("Гамлет")*. Педагога хвилює не змістовий бік спілкування, а те, як педагог виглядає при цьому, як його сприймають – як наслідок міжособистісні стосунки зводяться в абсолют, а тому формують у педагога неадекватні вчинки і реакції.
5. *Негнучкого реагування ("Робот")*. Взаємодія будується за жорсткою програмою на основі інструкцій та розпоряджень і як наслідок не враховується педагогічна дійсність, склад та психологічний стан учнів, а тому має місце низький рівень педагогічної взаємодії.
6. *Вибіркового реагування ("Локатор")*. Базується на вибірковості стосунків з учнями, орієнтація на талановитих чи слабких і як наслідок – порушення цілісності взаємодії у спілкуванні.
7. *Активної взаємодії ("Союз")*. Педагог організує діалог з учнями, взаємодію, підтримує емоційно-позитивний стиль стосунків, заохочує ініціативу.
8. *Авторитарна модель ("Я сам")*. Навчальний процес фокусується на педагогові. Однобока активність педагога гальмує активність учнів і як наслідок виховується безініціативність, пасивність, знижується пізнавальна і творча активність.

Аналіз перерахованих моделей педагогічного спілкування надає підстави стверджувати, що в межах педагогічного спілкування вихователя з дітьми дошкільного віку об'єктивно можуть існувати не всі окреслені І.Юсуповим педагогічні моделі. У зв'язку з психологічними особливостями дітей дошкільного віку (в першу чергу мимовільності пізнавальної та емоційної сфер дитини) підстави для існування мають такі педагогічні моделі: *гіперрефлексивна, вибіркового реагування, активної взаємодії*. Найбільш продуктивною є модель *активної взаємодії*.

Детальніше про моделі спілкування можна прочитати у посібниках:
Учителю о педагогическом общении / под ред. И. С. Рувинского. – М., 1987.
Юсупов И. М. Психология взаимопонимания / И. М. Юсупов. – Казань, 1991.

5. Вплив іміджу на рівні професійного спілкування.

Рівні педагогічного спілкування (за А.Добровичем)

<i>Назва</i>	<i>Якісний показник</i>	<i>Характеристика</i>
1	2	3
Духовний	+3	S↔S (суб'єкт-суб'єктна взаємодія) – спілкування на основі спільних морально-духовних цінностей. У професійній діяльності фахівців дошкільної рівень поширений у першу чергу в межах взаємодії колег
Діловий	+2	S↔S (суб'єкт-суб'єктна взаємодія) – спілкування на основі спільної справи, цьому підпорядковуються міжособистісні стосунки або вони не впливають на результат ділового співробітництва
Ігровий	+1	S↔S (суб'єкт-суб'єктна взаємодія) – в основі такого спілкування гра, перевтілення задля виграшу обох сторін у спілкуванні. Має багато спільних ознак з маніпулятивним рівнем: гра, перевтілення. Відрізняється за націленістю, метою, яку висувають суб'єкти взаємодії
Конвенційний	0	S↔S (суб'єкт-суб'єктна взаємодія) – паритетність у стосунках, застосовується у ситуаціях формального підписання угод, домовленостей, коли попередньо суттєві моменти погоджено. В межах діяльності ДНЗ рівень має місце в межах свят, важливих освітньо-методичних заходів, де задіяні поважні та відповідальні учасники, спонсори, про роль яких у заходах оголошується публічно
Стандартизований	-1	S↔O (суб'єкт-об'єктна дія) – спілкування нагадує контакт масок: у відповідь на формальні запитання – об'єкт взаємодії отримує формальні відповіді. Поширений та доцільний у ситуаціях формальної взаємодії, коли учасникам спілкування необхідно засвідчити свою увагу формально, не заглиблюючись у деталі, оскільки цьому не сприяє ситуація та умови спілкування, наприклад: обмеженість часу

1	2	3
Маніпулятивний	-2	S↔O – гра, перевтілення задля маніпуляцій, виграшу однієї сторони у спілкуванні. Поширений у практиці стосунків між дітьми та педагогом освітнього закладу й ініціюється дітьми в ситуаціях, коли запропонована педагогом діяльність не викликає бажання дітей її виконувати. Н-д: для того щоб уникнути перевірки домашнього завдання на уроці, учні ставлять проблемне запитання вчителю, відповідаючи на яке той забирає час, відведений на перевірку. У спілкуванні з дітьми дошкільного віку більше поширений у сімейних стосунках між батьками та дітьми
Примітивний	-3	S↔O (суб'єкт-об'єктна дія) – елементарний рівень стосунків. Об'єкт спілкування є об'єктом дій, маніпуляцій, команд. У роботі з дошкільниками використовується в межах проведення рухливих ігор, залучення до виконання вимог режимних процесів як найбільш ефективний для припинення негативної поведінки дитини

Детальніше про рівні спілкування можна прочитати у посібнику:

Добрович А. Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения / А. Б. Добрович. – М., 1987.

Хрестоматія до курсу ОПМ соціального педагога / уклад.: Н. Пихтіна, І. Тукач. – Ніжин, 2007.

Для успішної реалізації спілкування вперше та тривалого професійного спілкування важливо знати функції спілкування та уміти добирати тип спілкування, засоби, рівні, стилі і моделі спілкування відповідно до його основних етапів.

Рекомендована література:

1. Головаха Е. Психология человеческого взаимопонимания. Барьеры общения / Е. Головаха, Н. Паніна. – М., 1988.
2. Горелов И. Н. и др. Умеете ли Вы общаться? / И. Н. Горелов и др. – М., 1991.
3. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения / С. Дерябо, В. Ясвин. – Луганск, 1998.
4. Добрович А. Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения / А. Б. Добрович. – М., 1987. – С. 89–113.

5. Зязюн И. А. Основы педагогического мастерства / И. А. Зязюн. – М., 1989. – С. 136–154.
6. Кан-Калик В. А. Учителю о педагогическом общении / В. А. Кан-Калик. – М., 1987.
7. Сатир В. Как строить себя и свою семью / В. Сатир. – М., 1992 (главы 4–6).
8. Учителю о педагогической технике / под ред. Л. И. Рувинского. – М., 1987. – С. 14–48.
9. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
10. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2005. – 96 с.
11. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя. – 2009. – 394 с.

Питання для самоперевірки та самоконтролю

1. Пояснити роль спілкування в житті людини.
2. Пояснити важливість сформованості навичок спілкування для професійної діяльності викладача.
3. Назвати та охарактеризувати найбільш важливі ознаки спілкування вперше.
4. Охарактеризувати існуючі типи спілкування. Пояснити можливості їх застосування у забезпеченні власного іміджу викладача.
5. Яка з класифікацій стилів управління та спілкування є найбільш доцільною для характеристики іміджу викладача?
6. Які з моделей педагогічного спілкування, найчастіше зустрічаються у професійній діяльності викладача ВНЗ?
7. Дати визначення та проаналізувати складові комунікативної культури вихователя.
8. Пояснити сутність поняття "соціально-психологічний тренінг спілкування".
9. Пояснити сутність поняття "професійний тренінг спілкування".
10. Охарактеризувати методи тренінгу комунікативної культури.

Тема 4.2. Використання особливостей власного професійного іміджу в організації сучасного навчально-виховного процесу ВНЗ (1 год.).

1. Специфіка взаємодії у педагогічному спілкуванні як комунікативна складова іміджу педагога;
2. Імідж і сприйняття у педагогічному спілкуванні;
3. Роль іміджу у забезпеченні педагогічної взаємодії в освітньому процесі ВНЗ;
4. Роль іміджу у практичному використанні тактик впливу та асертивних технік у спілкуванні.

1. Специфіка взаємодії у педагогічному спілкуванні як комунікативна складова іміджу педагога

Педагогічне спілкування визначається в психології як взаємодія суб'єктів педагогічного процесу, здійснювана знаковими засобами і спрямована на значущі зміни властивостей, станів, поведінки й індивідуально-значенневих утворень партнерів.

Педагогічне спілкування є основною формою здійснення педагогічного процесу, оскільки його продуктивність визначається цілями і цінностями спілкування усіх суб'єктів педагогічного процесу як імператив їх індивідуальної поведінки.

Мета педагогічного спілкування полягає як в міжособистісній взаємодії так і в передачі суспільного і професійного досвіду (знань, умінь, навичок) від педагога учням. У спілкуванні відбувається становлення (тобто виникнення нових властивостей і якостей) індивідуальності учнів та педагогів.

Тож повноцінне педагогічне спілкування є не лише багатогранним, а й поліфункціональним. Воно забезпечує обмін інформацією і співпереживання, пізнання особистості і самоствердження, продуктивну організацію взаємодії.

Обмін інформацією і співпереживання реалізує комунікативний аспект спілкування, пізнання особистості і самоствердження – перцептивний, а організація взаємодії – інтерактивний.

Орієнтація на поліфункціональність спілкування дає змогу викладачу організувати взаємодію на занятті і поза ним як цілісний процес: не обмежуватися плануванням лише інформаційної функції, а створювати умови для обміну відносинами, переживаннями; допомагати кожному студенту, учню гідно самоствердитися в колективі, забезпечуючи співробітництво і співтворчість у групі.

Суб'єкт-суб'єктний характер педагогічного спілкування - принцип його ефективної організації, що полягає у рівності психологічних позицій, взаємній гуманістичній установці, активності педагога та учнів, взаємопроникненні їх у світ почуттів та переживань, готовності прийняти співрозмовника, взаємодіяти з ним (див.: Петровская Л. А. Компетентность в общении: Социально-психологический тренинг. – М., 1989).

Головними ознаками педагогічного спілкування як суб'єкт-суб'єктної взаємодії є:

1) особистісна орієнтація співрозмовників – готовність бачити і розуміти співрозмовника; самоцінне ставлення до іншого. Враховуючи право кожного на вибір, важливо не нав'язувати власної думку, а допомогти іншому обрати власний шлях розв'язання проблеми. У конкретній ситуації це може реалізуватися за допомогою різних прийомів;

2) рівність психологічних позицій співрозмовників. Хоча викладач і студенти нерівні соціально (різні життєвий досвід, ролі у взаємодії), для забезпечення активності вихованців, що буде забезпечувати розвиток їх особистостей, слід уникати домінування педагога та визнавати право учня на власну думку,

позицію, бути готовим самозмін. Студенти, хочуть, щоб з ними радилися, зважали на їхні міркування, і завдання педагога – враховувати цю потребу;

3) проникнення у світ почуттів і переживань, готовність стати на позицію співрозмовника. Це є спілкуванням за законами взаємної довіри, коли партнери прислуховуються, поділяють почуття, співпереживають;

4) нестандартні прийоми спілкування, що є наслідком відходу від суто рольової позиції педагога

Залежно від того, який принцип суб'єкт-суб'єктної чи суб'єкт-об'єктної взаємодії реалізовано, спілкування постає як функціонально-рольове або особистісно орієнтоване.

Функціонально-рольове спілкування викладача – суто ділове, стандартизоване, обмежене вимогами рольової позиції. Головна мета – забезпечення виконання певних дій; особистісні стосунки педагога й студента не враховуються й не виявляються.

Особистісно орієнтоване спілкування викладача передбачає виконання нормативно заданих функцій з виявом особистого ставлення, почуттів. Головна мета впливу – особистісний розвиток студентів. Особистісно орієнтоване спілкування – складна психологічна взаємодія, за якої педагог, організовує стосунки з учнями так, що педагогічний процес спрямований не стільки на виконання освітніх завдань, скільки на розвиток студентів за допомогою форм і методів організації навчально-виховного процесу.

У навчально-виховному процесі сучасного вищого навчального закладу існують такі різновиди спілкування:

- безпосереднє спілкування між студентами, викладачами чи їхніми керівниками;
- спілкування, пов'язане з підготовкою і забезпеченням майбутньої діяльності;
- спілкування як засвоєння людиною фонду духовного багатства, створеного "іншими людьми, завдяки чому переборюється обмеженість її індивідуального досвіду; та вноситься у цей "фонд", власної індивідуальності;
- опосередковане спілкування в процесі читання, написання, прослуховування магнітофонних та перегляді телевізійних записів тощо.

Важливою ознакою педагогічної діяльності є поліфункціональність будь-якого акту взаємодії з тими, кого навчають. Викладач, незалежно від того, який функціональний зміст він бачить у контакті з тим, кого навчає, завжди реалізує кілька функцій. Повідомляючи конкретний науковий факт, він одночасно стимулює пізнавальну активність студента, мотивує пізнання свого предмета, досягає розуміння того, про що йде мова, встановлює певні статусно-рольові відносини як нормативні, які впливають на особистісному рівні, тощо. З такою поліфункціональністю педагогічної діяльності не завжди можуть впоратися педагоги-початківці, що звичайно перебільшують інформаційний та статусно-рольовий компоненти, але недооцінюють спонукальний, координаційний, емотивний аспекти спілкування.

Під комунікабельністю розуміють здатність відчувати задоволення від процесу спілкування з іншими людьми. Некомунікабельні або малокомунікабельні педагоги швидко втомлюються, відчуваючи психологічні перевантаження, оскільки цей вид активності не властивий їхній природі.

Соціальна спорідненість – бажання бути серед інших людей. На думку В. Кан-Каліка, соціальну спорідненість треба розглядати як стійке утворення, пов'язане з професійно-педагогічною спрямованістю особистості. Третій компонент характеризує комунікативні та альтруїстичні емоції. *Серед комунікативних емоцій* вирізняють бажання ділитися думками, повагу до учасників спілкування. *Альтруїстичні емоції* пов'язані з бажанням приносити радість людям, з якими спілкуються, зі співпереживанням радості іншого тощо.

Тому *комунікативність постає в єдності трьох складових: потреби у спілкуванні, емоційного стану до, під час і після спілкування, комунікативних навичок і вмінь*.

Потреби у спілкуванні мають різноманітні джерела. Вони можуть спричинятися намаганням зняти внутрішнє напруження та занепокоєння; дістати схвалення, визнання своєї неповторності та унікальності з боку оточення; уточнити свої уявлення про іншу людину, її здібності, якості; справити активний вплив на спрямованість думок, установки іншої людини і виявляти піклування про іншого.

Комунікабельність має різні рівні виявлення – від гіпертрофованості (це рівень гіперкомунікативності) до гіпокомунікативності. В першому випадку людина поводить себе докучливо, втомлює, намагається стати центром спілкування, погано усвідомлює позиції партнерів; в протилежному випадку – людина не здатна підтримувати контакт, організовувати зворотний зв'язок зі співрозмовником, який при цьому відчуває себе дискомфортно.

Зрозуміло, що ні гіперкомунікативність, ні гіпокомунікативність не відповідають вимогам спілкування педагога.

Педагогічне спілкування передбачає наявність таких умінь:

- 1) оперативно і правильно орієнтуватися в умовах спілкування, що постійно змінюються;
- 2) правильно планувати і здійснювати систему комунікації;
- 3) швидко і точно знаходити адекватні комунікативні засоби, що відповідають як творчій індивідуальності педагога, так і індивідуальним особливостям студентів;
- 4) постійно відчувати та підтримувати зворотний зв'язок у спілкуванні.

У зв'язку з цим *компонентами професійно-педагогічної комунікативності педагога є:*

- ◆ наявність стійкої потреби з систематичному спілкуванні з іншими в найрізноманітніших сферах;
- ◆ органічна взаємодія загальнолюдських та професійних показників комунікативності;
- ◆ емоційне задоволення на всіх етапах спілкування;

- ◆ наявність здібностей до здійснення педагогічної комунікації;
- ◆ наявність комунікативних навичок та вмінь. [Педагогічна майстерність // За ред. І. А. Зязюна. – К., 1999. – С. 227]

Сформованість професійно-педагогічного рівня комунікативності є необхідною передумовою становлення всього комплексу професійних здібностей педагога.

Педагог, як і майстер сцени, більшою мірою, ніж усі інші люди, перебуває *на межі двох реальностей, фізичної та психічної*. За тілесними вчинками і висловленнями інших людей він сприймає їхню внутрішню сутність і встановлює з нею духовний контакт за допомогою власних висловлень і вчинків.

Неправильне педагогічне спілкування народжує страх, непевність, ослаблення уваги, пам'яті, працездатності, порушення динаміки мови і, як наслідок, виникнення стереотипних висловлень студентів, тому що в них знижується бажання й уміння думати самостійно, збільшується конформність поведінки, народжується стійке негативне ставлення до педагога, а, відповідно, й до предмета. Така пригніченість предметом, а, насправді, педагогом – може тривати для деяких студентів впродовж усіх років навчання. Відчуження замість радості. І це на заняттях з фахових дисциплін!

Конструктивне педагогічне спілкування повинно знімати з його учасників негативні емоції, викликати радість збагнення, спрагу діяльності, сприяти "соціально-психологічній оптимізації навчально-виховного процесу" (А. А. Леонтьєв).

Забезпечення правильного стилю спілкування педагога, дотримання ним педагогічного такту в будь-якій діяльності вимагають розвинутих *комунікативних умінь*, до яких А. А. Леонтьєв відніс такі:

- володіння соціальною перцепцією, чи "читання по обличчю";
- розуміння, тобто адекватне моделювання особистості учня, його психічного стану тощо за зовнішніми ознаками;
- уміння "подавати себе" у спілкуванні з учнями;
- уміння оптимально будувати власну мову в психологічному плані, тобто уміння мовного спілкування, мовного і немовного контакту з учнями [Леонтьєв А. А. Педагогическое общение. – С. 34].

Особлива увага звертається на розвиток здатності вступати в контакт, організовувати співробітництво в процесі спілкування. Розкриттю цих аспектів комунікативних умінь присвячено багато наукових праць, зокрема дослідження А. Б. Добровіча, В. Леві, В. А. Кан-Каліка, І.Зязюна, Д. Карнегі та ін.

Відомо, що наявність здібностей є важливою умовою ефективного виконання будь-якої, зокрема, педагогічної, діяльності. *Педагогічні здібності* вказують на особливості протікання психічних процесів, що сприяють успішній педагогічній діяльності. Дослідження багатьох авторів, що вивчали педагогічні здібності, дозволяють назвати провідні здібності особистості до педагогічної діяльності.

Таким чином, практично всі значущі здібності до педагогічної діяльності пов'язані з процесом ефективного спілкування, тому що провідною виступає

комунікативна здатність (здатність спілкуватися). Цією здатністю взагалі володіє кожна людина, але виражена вона по-різному. Низький рівень комунікативності в педагога руйнує середовище професійної діяльності, створює бар'єри, що перешкоджають взаємодії з учнями.

2. Імідж і сприйняття у педагогічному спілкуванні

Залежно від характеру і змісту спілкування, ступеня налаштованості на взаємодію, а також комунікативних особливостей тих, хто спілкується, вирізняють **монологічне і діалогічне мовлення**.

Монолог – засіб трансляції знань і самовираження людини, що говорить, тоді як діалог дуже важливий для обміну інформацією і позиціями між людьми. У **монологічному мовленні** активно формулює мовне повідомлення, транслюється його зміст, передає власне ставлення до проблеми тільки один із тих, що спілкуються (комунікаторів). Інші слухають, не видаючи зустрічних повідомлень.

Монологічне мовлення односпрямоване, його основне завдання – впливати певним чином на слухача чи аудиторію в цілому, передавати знання, у чомусь переконувати. Тому зазвичай *монологічне мовлення має розгорнутий характер, логічно упорядковане, вимагає послідовного викладу думок*.

Формами монологічного мовлення можуть бути усна розповідь, доповідь, промова, лекція.

Усна розповідь – це розповідь оповідача, який, передає в описовій формі те, що він бачив, чув чи про що довідався, але що невідомо для слухачів. Звичайно оповідач прагне передати не тільки факти, а й власні переживання, що виникають під їх впливом.

Доповідь – продумане усне повідомлення з певного питання. Якщо в розповіді переважає інформативно-емоційний компонент, то доповідь – це не тільки усне повідомлення якогось фактичного матеріалу, а і його узагальнення.

Промова – монолог, виголошений з нагоди якоїсь події. Його мета – викликати в слухачів певні думки й переживання щодо даної події, а іноді й безпосередньо впливати на їхню поведінку, мотивувати необхідність тих чи інших дій.

Лекція – форма передачі наукових знань. Основна ознака лекції – не тільки опис явищ, а й виявлення причинно-наслідкових зв'язків, доведення певних наукових положень.

Виступи на зборах і семінарах, доповіді на конференціях, переконання дорослим дитини про неприпустимість того чи іншого вчинку – усе це монологічні форми мовлення.

Людина, яка має виголосити монологічну промову, звичайно потребує попередньої підготовки: визначення головної мети висловлення, змісту, послідовності викладання головних позицій, планування ситуації взаємодії в цілому.

Діалогічне мовлення – це розмова, бесіда двох чи більше учасників спілкування, що почергово представляють власні повідомлення. *Характерною*

ознакою діалогу є наявність в інших учасників взаємодії інтересу не тільки до переданої інформації, а й до позиції того, хто говорить.

Діалог – мовлення, що підтримується усіма учасниками діалогу. Учасник діалогу під час спілкування ставить уточнюючі запитання, розвиває далі думку співрозмовника чи може закінчити її сам, подає репліки, що свідчать про увагу до того, що повідомляється, зацікавленість у взаємодії. Це дозволяє мовцям точніше висловлювати власні думки, оперативно коригувати використовувані мовні засоби, для того щоб точніше передати власне ставлення, бути впевненим у розумінні й зацікавленості у взаємодії з боку співрозмовника.

Діалог ведеться найчастіше в умовах емоційно-експресивного контакту учасників, які безпосередньо сприймають один одного. Крім того, він завжди прив'язаний до певної ситуації, в якій перебувають учасники, або до певного предмета, що є важливим для обох учасників.

Мовлення в діалозі виникає, розвивається, підтримується, змінює свою спрямованість чи зникає відповідно до змін предмета чи думок про нього.

Тематично спрямований діалог має назву *бесіди*. Бесіду організують спеціально для з'ясування якогось питання. Тоді мовлення й поведінка ініціатора бесіди підпорядковуються визначеній меті. Однак при цьому він має враховувати, що його мету можуть не сприйняти співрозмовники, що може привести до припинення діалогу, чи навіть спричинити неприємну ситуацію у спілкуванні. Це може призвести до того, що діалог перейде у монолог чи почнеться маніпулювання партнером.

У діалогічному мовленні менше вимог до формально-логічного упорядкування окремих висловлень. Адже партнери перебувають в однаковій ситуації взаємодії, сприймають ті самі факти і явища, мають можливість оцінювати і прогнозувати реакції співрозмовника, впливати на них.

Усі форми мовлення між собою взаємозалежні. Однак їх життєве і функціональне призначення неоднакове. *Зовнішнє мовлення частіше є засобом спілкування, тоді як внутрішнє – засобом мислення. Письмове мовлення відіграє найбільшу роль як засіб фіксації інформації, її збереження, передачі.*

3. Роль іміджу у забезпеченні педагогічної взаємодії в освітньому процесі ВНЗ.

У процесі будь-якої взаємодії люди впливають один на одного – усвідомлено і неусвідомлено, вербально і невербально. Педагогічний процес є одним із можливих різновидів такої взаємодії. Педагог здійснює на студентів не тільки навчальний вплив, він також впливає на них своєю особистістю, духовністю, емоційністю, отримуючи від них відповідний відгук, пов'язаний з їхніми індивідуально-особистісними особливостями та емоційним станом у кожен конкретний момент. *Метою навчання є передача знань, розвиток умінь і навичок.*

Створення конструктивних стосунків між учасниками педагогічного процесу пов'язано з позитивною установкою до особистості іншої людини, визнанням її цінності без упереджень, зайвої критичності й схильності до оцінювання.

Крім основних *особистісних передумов* (особистісно-професійне удосконалення, розвиток гнучкості, спонтанності, мужності, готовності досліджувати, діяти, внутрішньо змінюючи себе і несучи за це відповідальність), що будуть об'єктивно забезпечувати ефективність педагогічного процесу, можна виокремити *групу методично важливих психотерапевтичних параметрів, що визначають успішність взаємодії між людьми*. До них відносять: присутність, рівень комунікації, рівень впливу, локус уваги (чи синхронізація бесіди) і рівень усвідомлення розв'язуваної проблеми. Кожна з цих змінних впливає на результативність педагогічного процесу. Розглянемо їх детальніше.

Присутність - взаємне залучення педагога і студентів в освітній процес. Відповідно до мети і педагогічних завдань викладач повинен працювати з реакцією аудиторії, що виражає ступінь присутності, зацікавленості й уваги тих, хто навчається. Так підтримується постійний контакт зі слухачами і з'являється можливість вільної та більш адекватної взаємодії з ними.

Рівень комунікації. Існує п'ять таких рівнів, починаючи з поверхового, формального, коли людина зовсім не розкривається в процесі спілкування до глибоко особистісного, інтимного. Спілкування у педагогічному процесі найчастіше відбувається на звичайному середньому рівні, що дозволяє учасникам процесу знаходитися у певних "ділових межах", які сприяють засвоєнню необхідної науково-практичної інформації.

Рівень впливу. Можливі різні рівні впливу на співрозмовника під час бесіди, семінару, лекції. Їх розглядають як певні рівні "тиску". У процесі звичайного слухання здійснюється найслабкіший "тиск".

Постановка питань від широких (що дають більший діапазон відповідей) до більш вузьких (звужуючих тему і структуруючи розмову) підсилює тиск на співрозмовника,

Коли відбувається безпосереднє навчання: даються завдання, вказівки, поради, викладаються концепції і теорії – тиск (вплив) стає більш сильним.

Найдужчий тиск відбувається, якщо співрозмовника закликають зробити щось конкретне (у вигляді команд, звернень, прохань), а також дається суб'єктивний зворотний зв'язок, як осуд, так і похвала. Знання перелічених рівнів дозволяє викладачу впливати на слухачів із урахуванням потреб навчання і поставлених цілей та завдань.

Локус уваги (чи синхронізація бесіди). У процесі спілкування локус уваги співрозмовників може бути звернений або на одного з них, або на їхні стосунки, або на стосунки з іншими людьми чи подіями, які не включені в контекст даної взаємодії. Така синхронізація уваги допомагає викладачу бути почутим і зрозумілим у процесі роботи з аудиторією. Для перевірки збігу локусу уваги можуть бути поставлені запитання, що уточнюють, у якому напрямі концентрується увага слухачів.

Рівні усвідомлення розв'язуваної проблеми. Якщо зміст того, що вкладає у свої слова педагог, не вписується в *тезаурус (систему відомих понять)* студентів, то виклад нового матеріалу значно ускладнюється. Для досягнення цієї мети

можуть використовуватися різні прийоми, серед яких: вільна дискусія з приводу обговорюваної теми, варіювання способів пояснення і пропозиція слухачам висувати альтернативні варіанти.

Залежно від орієнтації (особистісна чи рольова), взаємозвернення (відкрите чи закрите), а також активності учасників, *педагогічне спілкування може розвиватися за двома основними типами: як діалогічне або як монологічне.* У монологічному спілкуванні відбувається поляризація за активністю: одні інструктують, наказують, диктують, інші – пасивно сприймають цей вплив; у діалогічному – активні всі. хто бере участь у конструктивному співробітництві.

Діалог передбачає багатоголосся, поліфонію думок, висловлювань, дій усіх його учасників. *Діалог педагогічний* – це дія у педагогічному процесі, яка дає можливість кожному партнерові для самовираження у спілкуванні.

4. Роль іміджу у практичному використанні тактик впливу та асертивних технік у спілкуванні.

Асертивність – самодостатність, особистісна якість, що передбачає відповідальність людини за наслідки своїх рішень і вчинків.

Реалізація асертивної поведінки передбачає використання різних асертивних технік. Їх застосування залежить від конкретних ситуацій взаємодії, відносин між тими, хто спілкується і деяких інших чинників.

Існує ряд **асертивних технік**, що розрізняються, в основному за дидактичними ознаками:

1. Поширеною є *техніка "заїжджена платівка"*. Нею користуються коли хочуть домогтися задоволення своїх справедливих вимог, перш за все тих на які є незаперечне право, тобто визначені формально – законом чи якимись розпорядженнями. За допомогою даної техніки можна робити покупки, висувати претензії з приводу чого-небудь, наполягати на одержанні страховки, використовувати у деяких сімейних ситуаціях. Принцип дії техніки заснований на однозначному і найлаконічнішому вираженні своїх вимог. Нехай протилежна сторона говорить що завгодно, ми повторюватимемо своє – як голка на пошкодженій платівці. Це зумовлює позицію співрозмовника, опонента "в тисках парадоксу".

2. *Техніки "прохання про послугу"* ефективна у ситуації, коли ініціатор застосування техніки перебуває в домінантному становищі. Нічим не ризикуючи, її доцільно використовувати батькам стосовно своїх дітей. Авторитет батьків обумовлений їхньою суверенною роллю.

3. *Техніка "перманентного відмовлення"*, по суті, мало чим відрізняється від "задоволення справедливих вимог". Різниця в тому, що замість "я хочу" той, хто говорить, невпинно повторює "я не хочу". "Відмовлення" прийнятні в усіх ситуаціях, коли ви що-небудь відхиляєте на законній підставі. Чітке й ясне "ні", висловлене відразу, позбавить від багатьох складних проблем і не дозволить втягти в маніпуляції протилежною стороною.

3. Техніка "прохання зробити послугу".

4. Досягнення консенсусу, за якого обидві сторони домовляються.

У суб'єктивному плані для людини набагато приємніше домовитися з ким-небудь і одночасно досягти своєї мети, ніж просто домогтися бажаного і потім жити з думками про те, що протилежна сторона не в захваті від результату.

"Компроміс" можливий завжди, коли задоволення вимог чи прохань іншої сторони не занадто глибоко торкається наших особистих інтересів і не зачіпає нашого самолюбства. Люди охоче йдуть "на угоду", якщо, звичайно, інша сторона не намагається пошити їх у дурні.

Використовуючи метод "прийнятного компромісу", спираються на навички наполягати на своєму і просити, аби зробити послугу. Важливо діяти спокійно й розслаблено. Необхідно з повагою ставитися до іншої сторони, не нападати на неї і не намагатися маніпулювати нею за допомогою почуття провини.

Свої побажання і пропозиції формулюйте чітко і лаконічно. Слухати корисно, використовуючи ідентифікацію. Далі все за сценарієм розв'язання проблемної ситуації чи конфлікту.

5. "Позитивна критика". Критика – це великий маніпулятор. Людям рекомендується уникати критики, бачачи те добре, що роблять для них ближні.

Краще обмежитися лише описом поведінки, тобто використовувати так звану Замість того, щоб формулювати те, чого ви не бажаєте, краще придумати фразу, щоб вона насамперед відбивала те, чого вам хочеться.

Правила асертивної критики:

- чітко висловлювати свої побажання.
- те, чого не бажаєш, краще формулювати в дзеркальній версії – через бажання, мрії, сподівання.
- говорити про справу, а не про особистість партнера та його негативні риси.
- хвалити партнера за все, що гідно схвалення.
- погоджуватися з усім, що є правдоподібним і не дуже стосується проблеми.
- не виявляйте сарказму та іншої агресії.

До асертивних навичок належить уміння правильно сприймати критику, уміння бути люб'язним, уміння налагоджувати контакт, бути поблажливим до людських слабостей, шарм тощо.

Заповіді асертивності:

1. *Людина має право сама судити про свою поведінку, думки та емоції і несе відповідальність за їхні наслідки.*

Психологи, що займаються проблемами морального виховання особистості, виокремлюють кілька рівнів моральної поведінки. Якщо людина поводиться порядно лише з тієї причини, що за нею спостерігають, то вона перебуває на нижчій стадії морального розвитку. Якщо ж вона поводиться морально "без контролю", то її поведінка оцінюється по максимуму.

Один з маніпулятивних постулатів говорить, що людина не може неупереджено судити сама про себе. Оцінювати індивіда повинні інші, і йому слід звірятися із зовнішніми правилами і думками авторитетів.

Асертивність же вчить розумінню того, що все, що в відбудеться в житті людини, залежить від неї самої. Ми самі повинні бути суддями своєї поведінки. Не слід посилатися на кого-небудь чи на що-небудь.

Усі основні асертивні заповіді ґрунтуються на цій першій і головній, відповідно до якої **за нами визнається право самим приймати рішення в життєвих ситуаціях і нести за них відповідальність.**

2. *Людина має право не давати ніяких пояснень і обґрунтувань, що виправдують її поведінку.*

Маніпулятивний розум нав'язує нам точку зору, що за свої дії ми відповідальні перед іншими людьми і, отже, усе, що ми робимо, ми повинні їм пояснювати, обґрунтовувати і виправдовувати.

3. *Людина має право сама вирішити, чи відповідає вона і якою мірою за проблемами інших людей.*

Побутує думка, що за все і вся ми повинні відповідати чи не більше, ніж за власне життя. Практичний же досвід підказує, що людина, яка бере на себе відповідальність за проблеми "всього світу", зрештою не допомагає нікому.

4. *Людина має право змінювати погляди.*

Поширеною є думка про те, що серйозна людина дотримується один раз прийнятих поглядів. Інакше кажучи, погляди змінювати не слід. Теорія асертивності не поділяє цієї позиції. З погляду етики, вирішальним є те, чи наблизилася людина завдяки "зміні поглядів" до істини.

4. *Людина має право робити помилки і відповідати за них.*

5. *Людина має право сказати: "Я не знаю".*

Соціальний міф говорить, що доросла сильна людина здатна розібратися в собі, тобто їй відомі власні мотиви й спонукання, і вона може відповісти на будь-яке запитання, яке стосується її поведінки. Тобто, роблячи що-небудь, вона знає, чому так робить. Хто цього не знає – той або погана людина, або нерозумна. Це – помилкове твердження.

6. *Людина має право не залежати від доброї волі інших людей.*

Відповідно до забобонів, що суперечать сьомому асертивному праву людини, стверджується, що всі люди, з якими ми спілкуємося, повинні бути про нас гарної думки. Насправді ж, усім не сподобаєшся.

8. *Людина має право на нелогічні рішення.*

Життя – не комп'ютерна програма, де окремі фази й стадії замінюють одна одну, підкоряючись певній логіці. Часом "логічні" рішення себе не виправдовують. "Логічно" можна діяти тільки тоді, коли нам від початку ясно, про що йдеться.

9. *Людина має право сказати: "Я тебе не розумію".*

Ми прагнемо зрозуміти іншого, передбачити його бажання й вчинки, виявляти емпатію. Однак окрема людина не може постійно співчувати іншим людям. Нерідко в неї своїх проблем багато. Нашою метою не є читання в очах інших їхніх бажань і "виконання в присутності замовника" його невисловлених вголос сподівань. У нас є право дати й негативну відповідь.

10. *Людина має право сказати: "Мене це не хвилює".*

Ми маємо повне право не бути гарними відповідно до мірок усього оточення. Тому що те, що для одного прекрасно, для іншого може бути жахливо. Інша думка – не обов'язково погана думка.

11. Якщо ви бажаєте з ким-небудь домовитися (наполягти на своєму), варто *позитивно сформулювати те, чого хочете*. Не слід розводитися з приводу того, що вас не влаштовує; говоріть про те, яким ви уявляєте новий порядок речей. Навіть не натякайте на те, що існуючий стан справ поганий, нестерпний, гідний критики.

12. Якщо близькі вам люди поведуться не так, як вам би цього хотілося, не слід думати, ніби вони не здатні змінитися. Іноді причиною цього є те, що ми *неправильно висловити своє бажання*.

13. Якщо ми хочемо з ким-небудь домовитися, необхідно зберегти *атмосферу дружнього діалогу*. І тоді інша сторона вислухає нас і візьме до уваги наші пропозиції. Але ми не досягнемо цього, розкритикувавши свого опонента дощенту. Критика вражає, породжує почуття провини (яке тим сильніше, чим більше намагається той, хто критикує, навчити нас розуму). Загнана у глухий кут людина найчастіше захищається нападом. Вона не сприймає наші добрі наміри і будь-які конструктивні пропозиції. Вона прагне лише одного – захистити себе.

14. *Схвалення – золотий ключик до воріт душі*. Розхвалюйте все, гідне заохочення. У більшості випадків приводів для цього багато. Просто через стереотипи поведінки ми перестаємо помічати добре.

15. Якщо хочеться що-небудь змінити, необхідно чітко і ясно сформулювати, що саме.

Майстри комунікаційних тактик усвідомлюють, що компроміс – це краща з перемог (оскільки задовольняє інтереси обох сторін).

Рекомендована література:

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. посіб. / Л.П. Загородня, С.А. Титаренко. – Суми, 2010. – 319 с.
3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу. / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2005. – 96 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Станкин. – М., 1998.

САМОСТІЙНА РОБОТА (денна форма ОПП бакалавр - 43 год.; ОПП с пеціаліст - 41 год.)

Тема 1.1. Педагогічна іміджологія як наука. Особливості педагогічної іміджології (6 / 5 год.)

Тема 1.1. Педагогічна іміджологія як наука. Особливості педагогічної іміджології.

Завдання 1.: Опрацювати питання лекції з відповідної теми, а саме:

1. Характеристика опорного апарату з теми.
2. Спілкування та комунікація.
3. Структура і рівні комунікативної компетентності викладача ВНЗ.
4. Предмет, мета, завдання, зміст курсу "Педагогічна іміджологія ". Методика вивчення.

Рекомендована література:

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. –Суми, 2010. – 319с.
3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу. / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.

Тема 2.1. Роль психотехнічних особливостей особистості педагога у формуванні його професійного іміджу (6 / 6 год.).

Завдання 1.: Опрацювати питання лекції з відповідної теми та підготуватись до семінару, а саме:

1. Поняття психотехніки у професійно-педагогічній діяльності;
2. Самопрезентація викладача у педагогічній діяльності;
3. Саморегуляція психофізичного самопочуття як психотехнічна основа формування професійного іміджу викладача;
4. Пізнавальні психічні процеси і стани як психотехнічна основа формування професійного іміджу викладача.

Завдання 2.: Підготувати банк ігор і вправ з теми як ІНДЗ та підготуватись до тренінгу психотехнічного компоненту власного педагогічного іміджу.

Рекомендована література:

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. –Суми, 2010. – 319с.
3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу. / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.

Тема 2.2. Використання основних компонентів внутрішньої і зовнішньої педагогічної техніки у створенні власного професійного іміджу (6 / 6 год.).

Завдання 1.: Опрацювати питання лекції з відповідної теми та підготуватись до семінару, а саме:

1. Поняття педагогічної техніки викладача;
2. Роль внутрішньої і зовнішньої техніки у презентації власного образу у спілкуванні.
3. Роль внутрішньої і зовнішньої техніки у забезпеченні міжособистісної взаємодії у спілкуванні;
4. Поведінка як джерело інформації у спілкуванні;
5. Стосунки людей у спілкуванні.

Завдання 2.: Підготувати банк ігор і вправ з теми як ІНДЗ та підготуватись до тренінгу соціально-психотехнічного компоненту власного педагогічного іміджу.

Рекомендована література:

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П.Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. –Суми, 2010. – 319с.
3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.

5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу. / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Станкин. – М., 1998.

Тема 3.1. Соціальні засоби зовнішньої естетичної виразності педагога та формуванні професійного іміджу (6 / 6 год.).

Завдання 1.: Опрацювати питання лекції з відповідної теми та підготуватись до семінару, а саме:

1. Роль засобів зовнішньої естетичної виразності у створенні педагогічного іміджу.
2. Роль функціональних засобів зовнішньої виразності у створенні педагогічного іміджу..
3. Роль соціальних засобів зовнішньої виразності у створенні педагогічного іміджу.

Завдання 2.: Підготувати банк ігор і вправ з теми як ІНДЗ та підготуватись до тренінгу соціально-психотехнічного компоненту власного педагогічного іміджу.

Рекомендована література:

1. Болсун С. Модель ідеального вчителя / С. Болсун // Рідна школа. – 1999. – № 2.
2. Дерябо С. Гроссмейстер общения / С. Дерябо, В. Ясвин. – К., 1998. – С. 87–90, 94–106.
3. Зязюн И. Основы педагогического мастерства / И. Зязюн. – М., 1989. – С. 97–107.
4. Петрова Е. А. Жесты в педагогическом процессе / Е. А. Петрова. – М., 1998.
5. Пиз А. Язык телодвижений / А. Пиз. – Луганск, 1998.
6. Сёстры Сорины. Язык одежды / Сёстры Сорины. – Луганск, 1998.
7. Эйтвин Г. Имидж современной женщины / Г. Эйтвин, О. Бриза. – М., 2000. – С. 358–402.
8. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
9. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
10. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу. / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.

Тема 3.2. Культура мови і техніка мовлення педагога та їх роль у професійному іміджі викладача (6 / 6 год.).

Завдання 1.: Опрацювати питання лекції з відповідної теми та підготуватись до семінару, а саме:

1. Техніка мовлення вербальний засіб само презентації педагога.
2. Роль культура мови у створенні педагогічного іміджу.
3. Вплив іміджу на ефективність аксіальної комунікації.
4. Вплив іміджу на ефективність ретіальної комунікації.

Завдання 2.: Підготувати банк ігор і вправ з теми як ІНДЗ та підготуватись до тренінгу соціально-психотехнічного та комунікативного компоненту власного педагогічного іміджу.

Рекомендована література:

1. Вагапова Д. Х. Риторика в інтелектуальних іграх и тренінгах / Д. Х. Вагапова. – М., 1999. – С. 70–89.
2. Самоукина Н. В. Первые шаги школьного психолога / Н. В. Самоукина. – Дубна, 2000. – С. 85–111.
3. Сопер П. Книга о науке убеждать / П. Сопер. – Ростов-на-Дону, 1995. – С. 160–192.
4. Томан І. Мистецтво говорити / І. Томан – К., 1984.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ, 2008. – 111 с.
6. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
7. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога: хрестоматія до курсу / Пихтіна Н. П., І.І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя. – 2009. – 394 с.

Тема 4.1. Імідж педагога як основа комунікативної компетентності викладача (7 / 6 год.).

Завдання 1.: Опрацювати питання лекції з відповідної теми та підготуватись до семінару, а саме:

1. Комунікативна культура людини: суть, значення, структура.
2. Імідж педагога та його комунікативність.
3. Роль іміджу у виникненні та подоланні психологічних бар'єрів у спілкуванні викладача.
5. Вплив іміджу на стилі і моделі професійного спілкування викладача.
6. Вплив іміджу на рівні професійного спілкування викладача.

Завдання 2.: Підготувати банк ігор і вправ з теми як ІНДЗ та підготуватись до тренінгу комунікативного компоненту власного педагогічного іміджу.

Рекомендована література:

1. Головаха Е. Психология человеческого взаимопонимания. Барьеры общения / Е. Головаха, Н. Паніна. – М., 1988.
2. Горелов И. Н. и др. Умеете ли Вы общаться? / И. Н. Горелов и др. – М., 1991.
3. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения / С. Дерябо, В. Ясвин. – Луганск, 1998.
4. Добрович А. Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения / А. Б. Добрович. – М., 1987. – С. 89–113.
5. Зязюн И. А. Основы педагогического мастерства / И. А. Зязюн. – М., 1989. – С. 136–154.
6. Кан-Калик В. А. Учителю о педагогическом общении / В. А. Кан-Калик. – М., 1987.
7. Сатир В. Как строить себя и свою семью / В. Сатир. – М., 1992 (главы 4–6).
8. Учителю о педагогической технике / под ред. Л. И. Рувинского. – М., 1987. – С. 14–48.
9. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
10. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2005. – 96 с.
11. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя. – 2009. – 394 с.

Тема 4.2. Використання особливостей власного професійного іміджу в організації сучасного навчально-виховного процесу ВНЗ (6 / 6 год.).

Завдання 1.: Опрацювати питання лекції з відповідної теми та підготуватись до семінару, а саме:

1. Комунікативна техніка як інструмент у створенні педагогічного іміджу;
2. Специфіка взаємодії у педагогічному спілкуванні як комунікативна складова іміджу педагога;
3. Імідж і сприйняття у педагогічному спілкуванні;
4. Роль іміджу у забезпеченні педагогічної взаємодії в освітньому процесі ВНЗ;
5. Роль іміджу у практичному використанні тактик впливу та асертивних технік у спілкуванні.

Завдання 2.: Підготувати банк ігор і вправ з теми як ІНДЗ та підготуватись до тренінгу комунікативного компоненту власного педагогічного іміджу в організації сучасного навчально-виховного процесу ВНЗ

Рекомендована література:

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. – Суми, 2010. – 319с.
3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу. / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Станкин. – М., 1998.

ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ (денна форма ОПІ бакалавр - 12 год.; ОПІ спеціаліст - 12 год)

Тема 2.1. Роль психотехнічних особливостей особистості педагога у формуванні його професійного іміджу (2 год.).

1. Поняття психотехніки у професійно-педагогічній діяльності;
2. Самопрезентація викладача у педагогічній діяльності;
3. Саморегуляція психофізичного самопочуття як психотехнічна основа формування професійного іміджу викладача;
4. Пізнавальні психічні процеси і стани як психотехнічна основа формування професійного іміджу викладача

Рекомендована література:

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. – Суми, 2010. – 319 с.
3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу. / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.

7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Станкин. – М., 1998.

Тема 2.2. Використання основних компонентів внутрішньої і зовнішньої педагогічної техніки у створенні власного професійного іміджу (2 год.).

1. Поняття педагогічної техніки викладача;
2. Роль внутрішньої і зовнішньої техніки у презентації власного образу у спілкуванні.
3. Роль внутрішньої і зовнішньої техніки у забезпеченні міжособистісної взаємодії у спілкуванні;
4. Поведінка як джерело інформації у спілкуванні;
5. Стосунки людей у спілкуванні.

Рекомендована література:

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Титаренко. –Суми, 2010. – 319 с.
3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу. / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Станкин. – М., 1998.

Тема 3.1. Соціальні засоби зовнішньої естетичної виразності педагога та формуванні професійного іміджу (2 год.).

1. Роль засобів зовнішньої естетичної виразності у створенні педагогічного іміджу.
2. Роль функціональних засобів зовнішньої виразності у створенні педагогічного іміджу.
3. Роль соціальних засобів зовнішньої виразності у створенні педагогічного іміджу.

Рекомендована література:

1. Болсун С. Модель ідеального вчителя / С. Болсун // Рідна школа. – 1999. – № 2.

2. Дерябо С. Гроссмейстер общения / С. Дерябо, В. Ясвин. – К., 1998. – С. 87–90, 94–106.
3. Зязюн И. Основы педагогического мастерства / И. Зязюн. – М., 1989. – С. 97–107.
4. Петрова Е. А. Жесты в педагогическом процессе / Е. А. Петрова. – М., 1998.
5. Пиз А. Язык телодвижений / А. Пиз. – Луганск, 1998.
6. Сёстры Сорины. Язык одежды / Сёстры Сорины. – Луганск, 1998.
7. Эйтвин Г. Имидж современной женщины / Г. Эйтвин, О. Бриза. – М., 2000. – С. 358–402.
8. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
9. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
10. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу. / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.

Тема 3.2. Культура мови і техніка мовлення педагога та їх роль у професійному іміджі викладача (2 год.).

1. Техніка мовлення вербальний засіб само презентації педагога.
2. Роль культура мови у створенні педагогічного іміджу.
3. Вплив іміджу на ефективність аксіальної комунікації.
4. Вплив іміджу на ефективність ретиальної комунікації.

Рекомендована література:

1. Вагапова Д. Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах / Д. Х. Вагапова. – М., 1999. – С. 70–89.
2. Самоукина Н. В. Первые шаги школьного психолога / Н. В. Самоукина. – Дубна, 2000. – С. 85–111.
3. Сопер П. Книга о науке убеждать / П. Сопер. – Ростов-на-Дону, 1995. – С. 160–192.
4. Томан І. Мистецтво говорити / І. Томан – К., 1984.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ, 2008. – 111 с.
6. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
7. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога: хрестоматія до курсу / Пихтіна Н. П., І.І, Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя. – 2009. – 394 с.

Тема 4.1. Імідж педагога як основа комунікативної компетентності викладача (2 год.).

1. Комунікативна культура людини: суть, значення, структура.
2. Імідж педагога та його комунікативність.
3. Роль іміджу у виникненні та подоланні психологічних бар'єрів у спілкуванні.
5. Вплив іміджу на стилі і моделі професійного спілкування.
6. Вплив іміджу на рівні професійного спілкування.

Рекомендована література:

1. Головаха Е. Психология человеческого взаимопонимания. Барьеры общения / Е. Головаха, Н. Паніна. – М., 1988.
2. Горелов И. Н. и др. Умеете ли Вы общаться? / И. Н. Горелов и др. – М., 1991.
3. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения / С. Дерябо, В. Ясвин. – Луганск, 1998.
4. Добрович А. Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения / А. Б. Добрович. – М., 1987. – С. 89–113.
5. Зязюн И. А. Основы педагогического мастерства / И. А. Зязюн. – М., 1989. – С. 136–154.
6. Кан-Калик В. А. Учителю о педагогическом общении / В. А. Кан-Калик. – М., 1987.
7. Сатир В. Как строить себя и свою семью / В. Сатир. – М., 1992 (главы 4–6).
8. Учителю о педагогической технике / под ред. Л. И. Рувинского. – М., 1987. – С. 14–48.
9. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
10. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2005. – 96 с.
11. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя. – 2009. – 394 с.

Тема 4.2. Використання особливостей власного професійного іміджу в організації сучасного навчально-виховного процесу ВНЗ (2 год.).

1. Комунікативна техніка як інструмент у створенні педагогічного іміджу;
2. Специфіка взаємодії у педагогічному спілкуванні як комунікативна складова іміджу педагога;
3. Імідж і сприйняття у педагогічному спілкуванні;
4. Роль іміджу у забезпеченні педагогічної взаємодії в освітньому процесі ВНЗ;

5. Роль іміджу у практичному використанні тактик впливу та асертивних технік у спілкуванні.

Рекомендована література:

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. –Суми, 2010. – 319с.
3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу. / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Снанкин. – М., 1998.

САМОСТІЙНА РОБОТА (денна форма ОПП бакалавр - 43 год.; ОПП с пеціаліст - 41 год.)

Тема 1.1. Педагогічна іміджологія як наука. Особливості педагогічної іміджології (6 / 5 год.)

Тема 1.1. Педагогічна іміджологія як наука. Особливості педагогічної іміджології.

Завдання 1.: Опрацювати питання лекції з відповідної теми, а саме:

1. Характеристика опорного апарату з теми.
2. Спілкування та комунікація.
3. Структура і рівні комунікативної компетентності викладача ВНЗ.
4. Предмет, мета, завдання, зміст курсу "Педагогічна іміджологія". Методика вивчення.

Рекомендована література:

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. посіб. / Л.П. Загородня, С.А. Тітаренко. – Суми, 2010. – 319с.
3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу. / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2005. – 96 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Станкин. – М., 1998.

Тема 2.1. Роль психотехнічних особливостей особистості педагога у формуванні його професійного іміджу (6 / 6 год.).

Завдання 1.: Опрацювати питання лекції з відповідної теми та підготуватись до семінару, а саме:

1. Поняття психотехніки у професійно-педагогічній діяльності;
2. Самопрезентація викладача у педагогічній діяльності;
3. Саморегуляція психофізичного самопочуття як психотехнічна основа формування професійного іміджу викладача;

4. Пізнавальні психічні процеси і стани як психотехнічна основа формування професійного іміджу викладача.

Завдання 2.: Підготувати банк ігор і вправ з теми як ІНДЗ та підготуватись до тренінгу психотехнічного компоненту власного педагогічного іміджу.

Рекомендована література:

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача : навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. Посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. – Суми, 2010. – 319с.
3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу. / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Станкин. – М., 1998.

Тема 2.2. Використання основних компонентів внутрішньої і зовнішньої педагогічної техніки у створенні власного професійного іміджу (6 / 6 год.).

Завдання 1.: Опрацювати питання лекції з відповідної теми та підготуватись до семінару, а саме:

1. Поняття педагогічної техніки викладача;
2. Роль внутрішньої і зовнішньої техніки у презентації власного образу у спілкуванні.
3. Роль внутрішньої і зовнішньої техніки у забезпеченні міжособистісної взаємодії у спілкуванні;
4. Поведінка як джерело інформації у спілкуванні;
5. Стосунки людей у спілкуванні.

Завдання 2.: Підготувати банк ігор і вправ з теми як ІНДЗ та підготуватись до тренінгу соціально-психотехнічного компоненту власного педагогічного іміджу.

Рекомендована література:

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. – Суми, 2010. – 319 с.

3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу. / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2005. – 96 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Станкин. – М., 1998.

Тема 3.1. Соціальні засоби зовнішньої естетичної виразності педагога та формуванні професійного іміджу (6 / 6 год.).

Завдання 1.: Опрацювати питання лекції з відповідної теми та підготуватись до семінару, а саме:

1. Роль засобів зовнішньої естетичної виразності у створенні педагогічного іміджу.
2. Роль функціональних засобів зовнішньої виразності у створенні педагогічного іміджу.
3. Роль соціальних засобів зовнішньої виразності у створенні педагогічного іміджу.

Завдання 2.: Підготувати банк ігор і вправ з теми як ІНДЗ та підготуватись до тренінгу соціально-психотехнічного компоненту власного педагогічного іміджу.

Рекомендована література:

1. Болсун С. Модель ідеального вчителя / С. Болсун // Рідна школа. – 1999. – № 2.
2. Дерябо С. Гроссмейстер общения / С. Дерябо, В. Ясвин. – К., 1998. – С. 87–90, 94–106.
3. Зязюн И. Основы педагогического мастерства / И. Зязюн. – М., 1989. – С. 97–107.
4. Петрова Е. А. Жесты в педагогическом процессе / Е. А. Петрова. – М., 1998.
5. Пиз А. Язык телодвижений / А. Пиз. – Луганск, 1998.
6. Сёстры Сорины. Язык одежды / Сёстры Сорины. – Луганск, 1998.
7. Эйтвин Г. Имидж современной женщины / Г. Эйтвин, О. Бриза. – М., 2000. – С. 358–402.
8. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.

9. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
10. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу. / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.

Тема 3.2. Культура мови і техніка мовлення педагога та їх роль у професійному іміджі викладача (6 / 6 год.).

Завдання 1.: Опрацювати питання лекції з відповідної теми та підготуватись до семінару, а саме:

1. Техніка мовлення вербальний засіб само презентації педагога.
2. Роль культура мови у створенні педагогічного іміджу.
3. Вплив іміджу на ефективність аксіальної комунікації.
4. Вплив іміджу на ефективність ретиальної комунікації.

Завдання 2.: Підготувати банк ігор і вправ з теми як ІНДЗ та підготуватись до тренінгу соціально-психотехнічного та комунікативного компоненту власного педагогічного іміджу.

Рекомендована література:

1. Вагапова Д. Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах / Д. Х. Вагапова. – М., 1999. – С. 70–89.
2. Самоукина Н. В. Первые шаги школьного психолога / Н. В. Самоукина. – Дубна, 2000. – С. 85–111.
3. Сопер П. Книга о науке убеждать / П. Сопер. – Ростов-на-Дону, 1995. – С. 160–192.
4. Томан І. Мистецтво говорити / І. Томан – К., 1984.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ, 2008. – 111 с.
6. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
7. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога: хрестоматія до курсу / Пихтіна Н. П., І.І, Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя. – 2009. – 394 с.

Тема 4.1. Імідж педагога як основа комунікативної компетентності викладача (7 / 6 год.).

Завдання 1.: Опрацювати питання лекції з відповідної теми та підготуватись до семінару, а саме:

1. Комунікативна культура людини: суть, значення, структура.
2. Імідж педагога та його комунікативність.

3. Роль іміджу у виникненні та подоланні психологічних бар'єрів у спілкуванні викладача.

5. Вплив іміджу на стилі і моделі професійного спілкування викладача.

6. Вплив іміджу на рівні професійного спілкування викладача.

Завдання 2.: Підготувати банк ігор і вправ з теми як ІНДЗ та підготуватись до тренінгу комунікативного компоненту власного педагогічного іміджу.

Рекомендована література:

1. Головаха Е. Психология человеческого взаимопонимания. Барьеры общения / Е. Головаха, Н. Паніна. – М., 1988.
2. Горелов И. Н. и др. Умеете ли Вы общаться? / И. Н. Горелов и др. – М., 1991.
3. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения / С. Дерябо, В. Ясвин. – Луганск, 1998.
4. Добрович А. Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения / А. Б. Добрович. – М., 1987. – С. 89–113.
5. Зязюн И. А. Основы педагогического мастерства / И. А. Зязюн. – М., 1989. – С. 136–154.
6. Кан-Калик В. А. Учителю о педагогическом общении / В. А. Кан-Калик. – М., 1987.
7. Сатир В. Как строить себя и свою семью / В. Сатир. – М., 1992 (главы 4–6).
8. Учителю о педагогической технике / под ред. Л. И. Рувинского. – М., 1987. – С. 14–48.
9. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
10. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2005. – 96 с.
11. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя. – 2009. – 394 с.

Тема 4.2. Використання особливостей власного професійного іміджу в організації сучасного навчально-виховного процесу ВНЗ (6 / 6 год.).

Завдання 1.: Опрацювати питання лекції з відповідної теми та підготуватись до семінару, а саме:

1. Комунікативна техніка як інструмент у створенні педагогічного іміджу;
2. Специфіка взаємодії у педагогічному спілкуванні як комунікативна складова іміджу педагога;
3. Імідж і сприйняття у педагогічному спілкуванні;
4. Роль іміджу у забезпеченні педагогічної взаємодії в освітньому процесі ВНЗ;

5. Роль іміджу у практичному використанні тактик впливу та асертивних технік у спілкуванні.

Завдання 2.: Підготувати банк ігор і вправ з теми як ІНДЗ та підготуватись до тренінгу комунікативного компоненту власного педагогічного іміджу в організації сучасного навчально-виховного процесу ВНЗ

Рекомендована література:

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. – К., 2005.
2. Загородня Л.П. Педагогічна майстерність вихователя дошкільного навчального закладу: навч. посіб. / Л.П.Загородня, С.А.Тітаренко. – Суми, 2010. – 319 с.
3. Зязюн І. Основи професійної майстерності / І. Зязюн. – К., 2004.
4. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності та красномовства соціального педагога : тексти лекцій / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2008. – 111 с.
5. Пихтіна Н. П. Основи професійної майстерності соціального педагога : метод. реком. до курсу. / Н. П. Пихтіна. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М.Гоголя, 2005. – 96 с.
6. Пихтіна Н. П., Тукач І. І. Основи професійної майстерності соціального педагога : хрестоматія до курсу / Н. П. Пихтіна, І. І. Тукач. – 2-ге вид. – Ніжин : Вид-во НДУ ім. М. Гоголя, 2009. – 394 с.
7. Станкин М. Профессиональные способности педагога / М. Станкин. – М., 1998.

Навчальне видання

Пихтіна Ніна Порфирівна

ПЕДАГОГІЧНА ІМІДЖОЛОГІЯ

*Навчально-методичний комплекс дисципліни
напряму 0101 Педагогічна освіта
спеціальності 8.01010101 "Дошкільна освіта"*

Технічний редактор – І. П. Борис
Верстка, макетування – Н. О. Приходько

Друкується в авторській редакції.

Підписано до друку 09.10.2017 р.
Гарнітура Computer Modern
Замовлення № 143

Формат 60x84/16
Обл.-вид. арк. 5,65
Ум. друк. арк. 6,04

Папір офсетний
Електронне видання



Ніжинський державний університет
імені Миколи Гоголя.
м. Ніжин, вул. Воздвиженська, 3/4
(04631)7-19-72
E-mail: vidavn_ndu@ukr.net
www.ndu.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 2137 від 29