**ПУБЛИЧНАЯ ЛЕКЦИЯ**

**«Внешний вид и его влияние на психологическую атмосферу в классе. Учитель начинает с себя»**

**Цель психологическая:** определение фактора внешности как одного из приемов создания психологической атмосферы в классе.

**Цель педагогическая:** научить использовать составляющие внешнего вида в качестве воспитательного воздействия на уче­ников.

**Цель диагностическая:** определить стратегию самопрезен­тации личности в одежде.

Если люди различны по целям жизни,

по внутреннему содержанию,

то это разли­чие непременно отразится во внешности,

и внешность будет различная.

*Л. Н. Толстой*

73% учителей утверждают, что у них есть контакт с ученика­ми, и только 18% учеников отмечают то же самое, потому что у учителя и учеников совершенно разные представления о контак­те. Ученики мечтают об эмоциональном тепле и психологиче­ской близости с учителями. А учитель имеет в виду «нормаль­ные» отношения для учебно-воспитательного процесса. Учени­ки строят иллюзии о недостижимом тепле с учителями, а учителя строят иллюзии о близости и влиянии на учеников.

Учтите! Без интереса к личности учителя не будет интереса к предмету!

Если вы будете нравиться своим ученикам, вас по всем пара­метрам будут лучше оценивать. Психологи называют это «эф­фектом ореола», и учитель просто обязан использовать его в своей работе, если он хочет работать профессионально. Учитель обязан быть красивым! Конечно, успешная самоподача, эффект «ореола привлекательности» требуют усилий по поддержанию созданного впечатления. Это необходимо для того, чтобы со­здать благоприятную с психологической точки зрения атмо­сферу в классе.

*Личный имидж —* это явление среды. Он выступает как призна­ние, как оценочное отношение какой-то группы или слоя людей. Не исключено, что та или иная среда может иметь не самый луч­ший вкус, воспитанность, эрудицию и профессионализм. В подоб­ных случаях создающему свой имидж нельзя терять голову и идти на поводу у толпы. Конечно, надо считаться с мнением окружаю­щих, но не обманываться им, а постоянно ставить перед собой высокую планку в культуре, эрудиции и профессионализме. Люди склонны покоряться сильнейшим. В былые времена такими счи­тались физически мощные люди, затем толстосумы, а теперь при­ходит время культа духовной силы и интеллекта.

Педагог же всегда воздействует своей личностью, начиная с того, как он выглядит, как ходит, сидит, говорит и заканчивая тем, во что он верит и на что надеется. Он всегда на виду. Он учит даже в свое отсутствие. Чем? Тем образом, который он создал в душе ученика.

*Образ —* одна из основных категорий психологии. Когда мы говорим об имидже как образе, то в основном имеем в виду два аспекта образа: формирование представлений о внутренних ка­чествах через внешние и побудительную (мотивационную) силу образа. Обаяние! Кто не хотел бы им обладать! Многие пытаются, а некоторые, несомненно, им обладают. Обаянием можно управ­лять, ведь оно — не столько визуальная характеристика личнос­ти, сколько полнота доверия, душевная расположенность к лю­дям, наличие духовной основы.

*Удачный имидж* — это способность внушить окружающим, что носитель этого имиджа является воплощением в себе тех иде­альных качеств, которые они хотели бы иметь, если бы были на месте этого человека.

Понятие имиджа включает в себя не только естественные свой­ства личности, но и специально наработанные: оно связано как с *внешним обликом,* так и с *внутренним содержанием* человека, его психологическим типом, черты которого отвечают запросам вре­мени и общества. Таким образом, имидж включает в себя как минимум три составляющие: внешний облик, психологические свойства и социальные задатки как соответствие запросам вре­мени и общества. Но представлены эти компоненты во внешних характеристиках человека: в его поведении, манере говорить, сти­ле одежды, оформлении интерьеров дома и офиса. Создание имид­жа — это своего рода манипулирование внешними характерис­тиками с целью формирования благоприятного впечатления.

**Внешний облик (стиль одежды) *Язык одежды***

Проблемы проявления личности в одежде и влияние одежды на человека — наверное, самые интересные из проблем, изучае­мых психологией.

Кроме реализации утилитарных и информационных функций, одежда удовлетворяет ряд высших потребностей человека (в са­моутверждении, самовыражении) и поэтому становится важным элементом в восприятии человека человеком и может служить средством диагностики личности ее носящего.

Одежда всегда за­висела от возраста, семейного положения. Стоит обратиться к ис­тории костюма, и станет видно, что, казалось бы, ни о чем не гово­рящие детали имели определенное значение. Проявляются ли чер­ты характера человека в его одежде и манере одеваться? Конечно, да! Человек не просто выбирает одежду, но и определяет стиль сво­его поведения. Одежда начинает влиять на него. Это взаимодей­ствие очень интересно и неоднозначно. Смена одежды приводит к изменению манеры поведения, самоотношения и наоборот. Ана­лиз гардероба человека может дать внимательному наблюдателю немало информации об индивидуально-психологических особен­ностях человека, его темпераменте, характере и т. д.

Некоторые психологи выделяют два типа стратегии самопрезен­тации, которые очень ярко могут проявляться в манере одеваться, свойственной каждому человеку: «ублажающую» и «самоконстру­ирующую». Определить свою манеру одеваться можно по тесту для определения стратегии самопрезентации личности в одежде («Тест для определения стратегии самопрезентации личности в одежде»).

Кроме того, считается, что психологические особенности че­ловека связаны с его телосложением. Например, современные ис­следования подтверждают наличие определенной взаимосвязи телосложения и психологических особенностей человека по ряду параметров, таких как устойчивость к стрессу, вступление в кон­такт, работоспособность.

*Можно обобщить эту зависимость у разлитых исследова­телей, зная особенности своего конституционного прояв­ления, и не проецировать на учеников свои слабости, не об­винять их в лености или безалаберности, а научить их пра­вильно использовать свои конституционные возможности. Самая распространенная классификация приведена с указа­нием характерных особенностей (Методические указания для учителей «характерные особенности различных типов нервной организации»).*

Конечно, хотелось бы остановить от соблазна переоценки роли телосложения в диагностике психологических особенностей человека. Далеко не все можно понять, анализируя лишь конститу­цию человека.

В отечественной психологии неоднократно высказывалась мысль о том, что содержательная сторона психики человека, его знания, взгляды и т. д. вообще не связаны с конституцией. С те­лесными особенностями должны сопоставляться динамические, формальные качества психики, причем эта связь реализуется бла­годаря особенностям нервной системы.

Нельзя узнать по фигуре, например, о мере порядочности че­ловека или смысле человеческой жизни, религиозности и т. д. Но если использовать те сведения, которые мы привели, в сочета­нии с наблюдениями за другими *особенностями внешнего облика* и *поведения* человека/можно значительно продвинуться в инте­ресной и сложной задаче человековедения.

Много или мало можно сказать о человеке по его одежде и манере одеваться?

Оказывается, можно сделать заключение:

* о его поле и возрасте;
* о национальности и месте жительства;
* о профессии и месте работы;
* о социальном положении;
* о материальном положении и вкусе;
* о потребностях;
* о характере;
* о темпераменте; и даже
* о стремлениях и страхах.

Конечно, способности к диагностике человека по одежде у всех разные, но способности, как известно, развиваются.

Важно только помнить, что то, во что одет человек, есть ре­зультат влияния многих факторов. Избежать поспешных выво­дов о качествах, присущих владельцу той или иной одежды, мы можем только в результате внимательного наблюдения именно устойчиво встречаемых признаков. Диагностической ценностью Для понимания другого человека обладают лишь те проявления его личности, которые не замаскированы работой профессиона­ла или собственной грамотной самоподачей. В иных ситуациях мы имеем информацию не о реальном человеке, а воспринимаем его приближение к тому, каким ему хочется казаться («демонст­рируемое "я"»).

Так что же можно сказать о человеке по его одежде? Для нача­ла давайте посмотрим на вашу собственную манеру одеваться с помощью небольшого опросника (Тест «Моя манера одеваться»).

Факторы внешнего вида представлены в методических указаниях «Факторы внешнего вида». Рас­кроем их более подробно.

***Силуэт.*** Надевая одежду того или иного силуэта, мы закла­дываем определенные отношения. Так, если вы в пиджаке, то бу­дете создавать в классе атмосферу строгости; в пушистой кофте — атмосферу мягкости. Выбор силуэта влияет и на наше поведение и на поведение окружающих по отношению к нам. Высокостатус­ным, «официальным» считается силуэт, приближенный к вытя­нутому прямоугольнику с подчеркнутыми углами, а низкостатус­ным — приближающийся к шару, т. е. пиджак типа реглан, сви­тер, особенно пушистый, мягкие брюки или джинсы и т. д.

Еще один фактор — ***цвет*** одежды, он является как диагностичным, так и коррекционным. Сведем диагностику до миниму­ма. Итак...

*Красный —* цвет страстей, властность, вспыльчивость.

*Оранжевый —* мечтательность.

*Желтый —* спокойствие, общительность, легкая приспособля­емость.

*Розовый —* эмоциональность, потребность любить и быть добрее.

*Коричневый —* традиционность, уверенность.

*Зеленый —* цвет надежды и открытого пути, упрямство в дос­тижении цели.

*Синий* — духовная возвышенность, скромность, стремление к взаимопониманию.

*Черный —* неуверенность, мрачное восприятие жизни.

*Серый —* рассудительность, недоверчивость, повышенный эмо­циональный контроль.

*Белый* в одежде не информативен.

Таким образом, используя определенные цвета, можно вы­звать определенные эмоции, т. е. корректировать настроение с помощью цвета одежды.

Восприятие цвета и эмоциональное отношение к нему зави­сят от состояния человека. Изменяется состояние — меняется и отношение к цвету, поэтому выбираемый цвет есть индикатор нашего самочувствия и настроения. И в то же время определен­ные эмоциональные состояния человека соответствуют его ус­тойчивому отношению к цвету и цветосочетанию. Цвет не толь­ко вызывает соответствующую реакцию человека, но и опреде­ленным образом формирует его эмоции.

Ниже приведены известные в психологии данные о воздей­ствии цвета на эмоции и настроение человека.

При желании вы можете скорректировать настроение, исполь­зуя определенные цвета одежды. Разумеется, что эти же цвета могут улучшать ваше настроение и вызывать необходимые эмо­ции, присутствуя не только в одежде, но и в интерьере квартиры, в картине и т. д. Настроение зависит от состояния организма, поэтому, влияя на него, можно улучшить и настроение.

* Относительно нейтрально на ваше состояние воздейству­ют *белый* и *серый.*
* *Белый* — гасит раздражение, несколько успокаивает.
* В угнетенном состоянии избегайте *серого* и *черного* цветов.
* Если вы перевозбуждены, наденьте что-нибудь *коричневое.*
* Если вы хотите отдохнуть, вам помогут *лимонный, желто-зеленый, сине-зеленый, зеленый, синий, лиловый, фиолетовый, белый.*
* Для повышения бодрости используйте *желто-зеленый, ли­монный, пурпурный* (возбуждает), *фиолетовый, розовый, оранже­во-красный.*
* Лучшими цветами для стимуляции жизнедеятельности организма, поднятия тонуса и аппетита является вся желто-оран­жевая гамма: *желтый, желто-оранжевый, оранжевый и розовый.*
* Если у вас низкое давление, а вы хотите его немного под­нять, почаще надевайте одежду *желтого* цвета, выбирайте *жел­тые* обои для своей комнаты и *желтые* занавески. Понижают вы­сокое давление *синий* и *зеленый* цвета.
* Возбуждающими цветами являются *оранжевый, оранжево-красный, пурпурный.*
* Если вам необходимо сосредоточиться, подойдут *черный* и *синий,* погрузиться в себя — *лиловый.*
* Если вам необходимо остыть, подойдут *серовато-голубо­ватый* и *бирюзовый.*
* Если в организме идут воспалительные явления, обратите внимание на лечебный эффект *голубого, синего, зеленого.*

Конечно, цвет одежды воспринимается на фоне определенно­го цветового пространства среды: цветов природы, интерьера. Все цвета вокруг нас влияют на настроение, но если мы не можем изменить окраску осеннего неба или серого асфальта, то пусть хотя бы краски одежды всегда работают на нас!

Одежда дает богатую палитру от положительных пережива­ний до нейтральных и даже отрицательных. Она может быть как источником радости, хорошего настроения, так и порождать тре­вогу и недовольство, личностные конфликты. Это нужно по­мнить. Ваша одежда влияет не только на вас, но и на ваших уче­ников, вносит вклад в психологическую атмосферу класса.

Как же можно других заставить увидеть в нас желаемое? Ви­димо, они должны в полном смысле этого слова видеть в нас пе­ремены. Одежда может служить идеальным средством таких вне­шних перемен, она может помочь нам быть воспринятыми ина­че и изменить непосредственные реакции окружающих. Эти перемены проявятся и в поведении, и в словах. На основе их из­менится наше самосознание и самооценка. Мы иначе будем от­носиться к себе и иначе себя вести, в итоге изменится и характер. Таким образом, одежда может являться средством «зеркально отраженной коррекции».

*Если одежда может порождать проблемы, то она же способна помочь их исправить.*

***Запах.*** Его нельзя отнести к внешнему виду, но от него очень сильно зависит ваше настроение, а значит, и самоподача. Пра­вильно используя определенные запахи, можно изменить свое психоэмоциональное состояние.

**Поведение, манера говорить**

Поведение человека неразрывно связано с его психическим со­стоянием и служит средством его выражения. На основе поведения раскрывается внутренний мир личности, осуществляется формиро­вание психического содержания общения и совместной деятельно­сти. Значимыми являются невербальные средства общения (туда же входит и манера говорить), которые можно представить в класси­фикационной таблице.

Наиболее значимы кинесические средства — зрительно вос­принимаемые движения другого человека, выполняющие выра­зительно-регулятивную функцию в общении. К кинесике отно­сятся выразительные движения, проявляющиеся в мимике, позе, жесте, взгляде, походке.

Особая роль в передаче информации отводится ***мимике*** — дви­жениям мышц лица. Исследования, к примеру, показали, что при *неподвижном* или невидимом лице лектора теряется до 10-15% ин­формации. Главной характеристикой мимики является ее целост­ность и динамичность. Это означает, что в мимическом выражении шести основных эмоциональных состояний (гнев, радость, страх, страдание, удивление и отвращение) все движения мышц лица ско­ординированы.

Информацию несут *движения* человеческого тела, такие как поза, жест, походка. Идти нужно вслушиваясь в свое тело и раду­ясь своему движению, ощущая, как гармонично дыхание, дви­жение, легкая улыбка... И представить себе, что грудь соединена с лучом света, который тянется вверх примерно под углом 45 гра­дусов.

Характеристики ***голоса*** относятся к просодическим и экстра­лингвистическим явлениям. Энтузиазм, радость и недоверие обычно передаются высоким голосом, гнев и страх — довольно высоким голосом, но в более широком диапазоне тональности, силы и высоты звуков. Горе, печаль, усталость обычно переда­ются мягким и приглушенным голосом с понижением интона­ции к концу фразы. Скорость речи тоже отражает чувства: быст­рая речь — взволнованность или обеспокоенность чем-либо или личные проблемы. Медленная речь свидетельствует об угнетен­ном состоянии, горе, высокомерии или усталости.

Умение убеждать *словом* любую аудиторию — это искусство, так как слово может выполнять объединяющую или мобилизу­ющую роль. Чтобы вызвать адекватную реакцию у слушателей, необходима собственная убежденность оратора. Хороший оратор может поднять даже слабую мысль, а слабый — погубить великую идею. Хотя особое внимание обращают на содержание, но первым и важнейшим элементом является *сам выступающий. Выступаю­щий создает аудиторию.* Чем суше и абстрактнее изложение, ниже его эмоциональность, тем слабее восприятие выступления. Важ­но все: и содержание, и интонация, и манера изложения, и жес­ты, и мимика. Одни и те же слова, сказанные по-разному, могут привести к противоположным результатам.

Динамические ***прикосновения*** являются биологически необ­ходимой формой стимуляции, а не просто сентиментальной по­дробностью человеческого общения.

В проксемике сокращение *дистанции* означает степень бли­зости, увеличение — отдаление.

Итак, невербальное поведение и манера говорить поддержи­вает оптимальный уровень психологической близости между общающимися и регулирует психологический климат в группе.

***Жестикуляция*** педагога является для учеников одним из ин­дикаторов его отношения к ним. Жест обладает свойством тайное делать явным, о чем учитель всегда должен помнить. Характер же­стов учителя с первых минут создает определенный настрой в клас­се. И если движения учителя порывисты и нервны, если на предме­тах срывается злость — дети готовятся к тому, что достанется и им. В результате вместо готовности к уроку возникает состояние напря­женного ожидания неприятностей. Жесты учителя — увертюра к уроку, справедливо отмечает И. К. Фридман. Жесты иллюстрируют рассказ учителя, т. е. активизируют зрительное восприятие, память, наглядно-образное мышление, воссоздающее воображение.

Совместная деятельность учителя и учащихся предполагает не только воздействие учителя, но и обязательность обратной связи. Жестом учитель может «включать» обратную связь (вопросительный кивок головой, приглашающие жесты и т. д.), повышать ее интенсивность (жесты одобрения, оценки), завершать контакт. Жест выступает важным компонентом обратной связи, без пони­мания которого затрудняется адекватная оценка учителем состоя­ния учащегося, его отношения к предмету, к самому педагогу, дру­гим учащимся.

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

Внешний облик учителя, его манеры, речь, особенности не­вербального поведения оказывают воспитательное воздействие на учащихся. Жесты учителя нередко становятся образцом для подражания. Особенно внимательны дети к случаям неточного употребления жеста, которые отвлекают их от учебных дел на уроке. Поэтому к культуре невербального поведения учителя в целом и к его жестикуляции в частности необходимо предъяв­лять высокие требования.

**Внутренний (духовный) мир личности**

Самопознание своей духовности выступает одним из исход­ных условий подготовки к созданию себе достойного имиджа. Попробуйте в свободное время задать себе самому следующие десять вопросов и дать на них откровенный ответ в письменной форме, подробно обосновывая каждый свой ответ.

* Каковы мои приоритетные моральные ценности?
* Каковы мои устойчивые личные цели?
* Каковы мои повседневные привычки?
* Я постоянно использую свою схему поведения?
* Сколько ласковых слов я могу написать о своих родителях?
* Сколько у меня друзей?
* Вызываю ли я симпатию у своих товарищей по работе ?
* Что во мне могут ценить ученики?
* Как часто обращаются ко мне за советом или за помощью?
* Называют ли меня понимающим?

Всего лишь десять вопросов, но откровенные ответы на них дадут достаточную информацию для размышления тем, кто хо­чет обладать достойной «я»-концепцией, которая придает жиз­ни мажорное ощущение. Люди с подобным ощущением просы­паются утром с улыбкой, получают удовольствие от прогулки в любую погоду, не делают из еды культа, с ними легко общаться.

Правильно созданный имидж всегда впечатляюще действу­ет на людей. Делать самого себя — сложная работа, но резуль­тат окупается сторицей. Потому что привлекательный для дру­гих и не противоречащий своему внутреннему «я» образ явля­ется ключом к решению многих жизненных проблем.

***Рекомендации и упражнения***

Желательно научиться входить в определенное особое со­стояние сознания. Это состояние называют по-разному: «вто­рое дыхание», «вдохновение», «благодать», «ап-тайм»... И за­дача учителя — уметь входить в эти состояния. В любой мо­мент связаться с этим состоянием и оказаться в нем тогда, когда это нужно. Оказаться в состоянии вдохновения.

**Научиться этому помогут следующие упражнения.**

1. Сядьте удобно, как бы в положении воображаемой истомы. Впе­чатление такое, что вы как бы размякли на солнышке, вам не хочется даже двинуть пальцем. Закройте глаза, чтобы не было лишних раздражителей. Вначале дышите произвольно и неглу­боко (6-8 раз). Затем вдохните животом и выдохните через рот узкой и слабой струей. Образно представьте все тело, начиная с ног и до шеи. Повторите это упражнение 6-8 раз и во время вы­доха каждый раз мысленно произносите: «Я ограждаю свое со­знание от неприятных эмоций». Во время последних двух вы­дохов говорите: «Я теперь огражден от неприятных эмоций». Закончив упражнение, напрягите мышцы рук и ног, расслабьте их. Три раза подышите, имитируя зевок. Затем встаньте, посмот­рите в зеркало и улыбнитесь, вспоминая что-нибудь приятное.

2. Второе упражнение делайте перед самым сном. Уже в самом-самом сонном состоянии, в тепле, расслабившись, закрыв гла­за, фиксируйте своим внутренним взором непроизвольно воз­никающие цветовые образы. Если таких образов не будет, по­старайтесь вызвать перед глазами определенный цвет. Начните с красного. Добивайтесь того, чтобы перед вашими закрыты­ми глазами был постоянный красный фон (затем пурпурный, оранжевый, золотистый, желтый, голубой, фиолетовый).

Удачи всем нам !