**Интерес к личности учителя – средство активизации интереса к предмету**

Профессия педагог – особенная. Учителя – это те люди, которые всегда на виду, рядом с ними всегда находятся родители, ученики, коллеги.

Часто педагог теряет авторитет своих подопечных потому, что неинтересен как личность. А без интереса к личности учителя нет интереса к предмету. Другое дело, что в последующем интерес к личности учителя угасает, а разгорается интерес к предмету. Интерес к личности учителя, таким образом, – средство активизации интереса к предмету. Именно ученики дают энергию жизни учителю, а учитель дарит открытие “новых горизонтов”. Поэтому образ педагога должен вдохновлять. Как бы ни был профессионально подготовлен учитель, он просто обязан постоянно совершенствовать свои личностные качества, создавая, таким образом, собственный имидж.

Вот несколько выдержек из высказываний учеников:  
“Когда к нам пришла наша учительница, мы очень плохо ее встретили. Одета она была в какое-то старье, волосы всклокочены, косметики никакой. На первом уроке ее совсем не слушали, только комментировали, хихикали, придумывали клички. Наверное, месяца через три установились те отношения, когда мы поняли, что она самая умная, самая чуткая. Наши девочки делали ей прическу и учили краситься”.  
“Когда учитель хорошо одет, мы проникаемся невольным уважением к нему”.

То, как учитель одет, влияет на запоминание материала. Я думаю, здесь такой механизм. Если она со вкусом, современно одета, мы ей верим”.  
“Многие учителя старой закалки позволяют себе небрежность и неаккуратность в одежде, прическе, манерах. Откуда у детей возьмется эстетический вкус, если они с детства видят перед собой безвкусицу?”.

В зарубежной практике не существует каких-либо сомнений в обязательности имиджа делового человека, который рассматривается как составная часть культуры делового общения. К сожалению, у нас далеко не все учителя озабочены личным авторитетом. Исследования показывают, что учителя в 2 раза занижают значение своего имиджа. По данным социологических исследований, только 19% учителей удовлетворены своим внешним видом. А ведь имидж – своеобразный человеческий инструментарий, помогающий выстраивать отношения с окружающими.

"Имидж" – красивое и загадочное слово – появилось в нашем языке в конце 80-х годов. В переводе с французского и английского языков оно обозначает "образ". Причем под “образом” нужно понимать не только визуальный, зрительный образ (вид, облик), но и образ мышления, действий, поступков. Это и умение общаться, искусство говорить и, особенно, слушать. Правильно выбранный тон разговора, тембр голоса, изящество движений во многом определяет тот образ, в котором мы предстаем перед учениками и коллегами. Вместе с тактом, образованием, деловыми качествами наша внешность является либо продолжением наших достоинств, либо еще одной отрицательной чертой, мешающей жизни и карьере.

Конечно, успешная “самоподача” требует усилий по поддержанию созданного впечатления. Первым шагом на пути к созданию “эффекта ореола”, думаем, можно считать работу над собственным имиджем. Визуальная привлекательность – первостепенная составная имиджа педагога. Здесь значение имеет и цветовая гамма рабочего костюма, и правильно выполненный макияж, и модная стрижка или укладка.

Важной частью имиджа педагога является и то, в какой мере ему присуще красноречие. Общаясь с учениками, учитель не должен забывать и о тоне, которым он разговаривает с другими людьми. От этого зависит не только эмоциональное состояние его учеников, но и их работоспособность.  
Так называемый "невербальный" имидж связан с тем, насколько мы обладаем приятными манерами, под которыми подразумеваются жесты, мимика, поза. Хорошие манеры помогают быстро адаптироваться в любой обстановке, упрощают установление коммуникационных связей с людьми.

Немаловажное значение имеет иваш образ жизни. Имидж вашего образа жизни – это то, как люди воспринимают вашу личную жизнь, отношения с окружающими и домочадцами, ваши моральные принципы, достоинство, поведение и характер.

Иногда бывает, что все элементы мощного имиджа на месте, но он все равно не работает. Вам может не хватать самого важного аспекта вашего личного успеха **–** привлекательности в глазах окружающих.

Привлекательные люди:  
– часто и охотно улыбаются;  
– обладают хорошим чувством юмора;  
– естественно себя ведут;  
– веселы;  
– часто и охотно говорят комплименты;  
– знакомы с этикетом и следуют ему;  
– уверены в себе;  
– умеют посмеяться над собой;  
– быстро вызывают человека на разговор о нем самом;  
– осознают свои ограниченные возможности и то, что у них нет ответов на все вопросы;  
– дружелюбны, с ними легко в общении;

-  не говорят о людях плохо в их отсутствие

Имидж может быть положительным или отрицательным, кроме личностного имидж может быть профессиональным (это по роду деятельности). Например, профессиональный имидж политического деятеля, врача, педагога. Имидж может быть групповым, как обобщенная социальная характеристика.

Таким образом, понятие “имидж” может быть применимо не только к человеку, но и к организации, городу, даже к стране. Так что имидж любого ОУ будет определяться и имиджем педагогов, работающих в ней.

Формирование личного обаяния сопровождается огромной работой над собой, но приносит хорошие плоды: формирует позитивные установки по отношению к вам у окружающих, делает общение с вами приятным и комфортным. Помните поговорку: “Встречают по одежке, провожают по уму?”. Для многих людей информация, полученная от зрительного образа, является единственным “банком данных” о человеке, и на этом основании они выстраивают свои отношения с другими людьми. И, чем точнее создан ваш образ, тем легче людям общаться с вами, и тем меньше сил потребуется, чтобы найти общий язык с вашими учениками.