

## Тема «Контакт глазами»

Содержание	Видеозаписи
Лекция «Контакт глазами» (10 мин.)	<a href="#">Лекция «Контакт глазами» (нояб. 2012)</a> (14 мин. 33 с) <a href="#">Лекция «Контакт глазами» (янв. 2017)</a> (17 мин. 03 с) <a href="#">Лекция «Контакт глазами» (дек. 2011)</a> (15 мин. 40 с)
Упражнение «Контакт глазами» (вариант 1) (40 мин.)	<a href="#">Инструкция к упражнению «Контакт глазами» (нояб. 2012)</a> (03 мин. 24 с) <a href="#">Инструкция к упражнению «Контакт глазами» (янв. 2017)</a> (02 мин. 12 с)
Упражнение «Контакт глазами» (вариант 2) (40 мин.)	<a href="#">Рефлексия после упражнения «Контакт глазами» (нояб. 2012)</a> (03 мин. 24 с) <a href="#">Рефлексия после упражнения «Контакт глазами» (янв. 2017)</a> (07 мин. 28 с)
🕒 50 мин.	

*Дополнительно по теме — в книге «Харизматичный оратор» на стр. 176–181.*

### Цели этого блока:

- Дать участникам тренинга информацию о том, как грамотно поддерживать контакт глазами со слушателями.
- Дать участникам возможность в упражнении понять, насколько хорошо они уже умеют поддерживать контакт глаз со слушателями, и потренировать этот навык.

Дополнительные цели — потренировать у участников:

- умение спонтанно выступать по структуре «3 части / 3 аргумента»;
- умение контролировать параметры, которые уже изучали: параметры техники речи, постановка на публике, база рук;
- умение грамотно давать обратную связь (замечать, где оратор набирает очки, где теряет).

Это одно из ключевых упражнений тренинга. Обычно тренеры любят это упражнение, да и участники почти всегда относятся к этой теме как к полезной и важной и воспринимают ее с интересом.

В этом упражнении оратор выступает не перед 1–3 слушателями, как в других упражнениях, а перед 5–6 участниками, то есть перед достаточно большой группой. Поэтому ораторы выступают с большим интересом. И обратная связь получается обширной и подробной.

- Поскольку эту тему группа воспринимает обычно легко, то в корпоративных тренингах лучше давать в первой четверти тренинга (вообще, это касается и остальных упражнений: сначала желательно давать такие упражнения, которые точно будут восприняты слушателями на ура).

Кроме того, если тренинг проводится в сокращенной версии, то в программу рекомендуем обязательно включить эту тему.

Давая аудитории эту тему, старайтесь почаще использовать мини-сценки, задавать вопросы в зал. Важное условие освоение этой темы слушателями — живой контакт с тренером.

## Лекция «Контакт глазами»

### МОТИВАЦИЯ

Глаза — зеркало души. И во многом именно за счет хорошего контакта глазами устанавливается доверие между оратором и слушателями.

- Если вы видели ораторов, которые во время своего выступления смотрят то в потолок, то в пол, то в свои бумаги, — вы, наверное, понимаете, о чем идет речь.

Сейчас разберем основные законы, как грамотно поддерживать контакт глазами со слушателями.

### ЛЕКЦИЯ

*Тренер спрашивает у группы: «Как думаете, где чаще всего слушатели шумят, шуршат бумагами, болтают между собой?»*

- *Участники обычно сразу выдают «правильный» ответ.*

Верно! Чаще всего это слушатели на галерке, либо по краям зала. Потому что обычно именно эти части аудитории оказываются обделены вниманием оратора.

Отсюда первое правило:

#### **1. Не допускаем «мертвых зон». Охватываем своим взглядом всю аудиторию.**

«Мертвые зоны» у каждого оратора свои:

- Бывает так, что оратор смотрит на галерку и края зала, но первые ряды в центре выпадают из его поля внимания.
- Бывают ораторы, которые почему-то не смотрят женщин, а смотрят только на мужчин, и тогда все женщины оказываются в «мертвой зоне».
- Бывают ораторы, которые боятся смотреть на начальника.
- Бывают ораторы, которые наоборот, смотрят только на двух-трех наиболее важных слушателей, но не смотрят на остальных.

Соответственно, призываем замечать, есть ли в аудитории зоны, на которые вы смотрите меньше и стараться охватывать своим взглядом всю аудиторию!

-----  
*Тренер спрашивает у группы: «Как думаете, сколько секунд нужно смотреть на одного слушателя, прежде чем перевести взгляд на другого? Одну секунду? Две? Три?»*

- *Участники обычно дают разные ответы: от одной до десяти секунд.*

Здесь я как тренер слегка некорректно задал вопрос. Нам ведь важно не время, которое мы смотрим на слушателя, нам важен контакт.

- Бывает так, что с кем-то контакт устанавливается за полсекунды. Встретились взглядами — и сразу же пробежала искра. Тогда уже через полсекунды можно перевести взгляд на другого слушателя.
- А бывает так, что на кого-то нужно смотреть четыре-пять секунд, чтобы этот контакт появился.

Итак, отсюда можно вывести второе правило:

#### **2. Смотрим на человека до установления контакта.**

- В среднем на это требуется от одной до трех секунд.

- Во многом время, которое требуется для установления контакта, зависит от физиологических особенностей оратора. Например, если у вас от природы большие, выразительные глаза, то времени требуется меньше. А если вы носите очки или ваша мимика недостаточно выразительна — то чуть больше.
- Сколько времени требуется, часто зависит от слушателя. Если человек, на котором остановился ваш взгляд, — холерик, то он откликнется быстрее, чем флегматик или меланхолик.

*Тренер спрашивает у группы:* «Как можно понять, что контакт произошел и можно уже переводить взгляд на другого человека?»

- *Участники обычно сразу дают «правильные» ответы.*

Да! Это можно понять по тому, как слушатель начинает вести себя: кивать вам в ответ, улыбаться, у него меняется мимика, появляется улыбка, он подается вперед...

- На всякий случай следует помнить, что иногда встречаются слушатели, мимика которых, как у игроков в покер, ничего не выражает. В этом случае спокойно смотрим на такого слушателя до четырех секунд и переводим взгляд на другого человека. Слишком долго зависать на слушателе, который никак себя не проявляет, не нужно.

-----

*Вопрос тренера в зал:* «Как думаете, если важно охватить всех слушателей в зале, по какой траектории лучше вести взгляд? Слева направо? Справа налево? По кругу? Буквой Z? Или еще как-то?»

- *Участники выдают 2–4 версии. Обычно среди них присутствует и правильный ответ.*

Да! Естественное движение глаз — хаотическое.

Итак, третье правило:

### **3. Смотрим хаотически.**

*Мини-сценка от тренера:*

Иногда бывает так, что человек, услышав про то, что важно не допускать мертвых зон, начинает смотреть следующим образом. *Тренер произносит какой-то текст и при этом смотрит на первый ряд слева направо, задерживая взгляд на каждом слушателе по одной секунде, и, дойдя до конца первого ряда, переводит взгляд на крайнего слева слушателя на втором ряду и опять начинает смотреть на людей слева направо по очереди.*

- *Обычно это выглядит забавно, и слушатели смеются.*

В таком случае и сам взгляд выглядит странно, и оратор становится для слушателя предсказуем: человек понимает, что раз на него уже посмотрели, то, поскольку оратор смотрит по порядку на всех, то к нему он вернется только через две-три минуты. И значит, в эти две-три минуты можно расслабиться.

- Если же оратор смотрит на слушателей в хаотическом порядке, то аудитория все время находится в тонусе, так как каждый знает, что оратор может в любую секунду посмотреть именно на него.

*Мини-сценка от тренера:*

Иногда оратор смотрит следующим образом. Тренер произносит какой-то текст и при этом держит тело и голову неподвижно, так что только глазные яблоки движутся вправо-влево.

- Если сценка разыграна хорошо — слушатели улыбаются.

*Тренер спрашивает у группы: «Что не так?»*

- Участники обычно произносят «правильный» ответ.

Да! Если у тренера двигаются только глаза, а все тело неподвижно — это смотрится странно. Следующая стадия — «говорящая голова». Тренер произносит какой-то текст и при этом держит тело неподвижно, и только голова двигается вправо-влево.

- Слушатели опять улыбаются, и тренер делает вывод из мини-сценки.

Если движутся только глазные яблоки или голова, то невозможно установить с аудиторией полноценный контакт. Важно, чтобы оратор всем телом поворачивался к слушателям.

Отсюда вытекает четвертое правило:

#### **4. Контакт с поворотом тела («от сердца к сердцу»).**

Бизнес-тренер Радислав Гандапас предлагает использовать для обозначения этого пункта красивую метафору: «от сердца к сердцу».

Этот момент особенно важен, когда оратор пишет что-то на флипчарте. В этом случае он повернут корпусом больше в сторону флипчарта. И если он не разворачивает корпус обратно, то на часть аудитории смотрит как бы через плечо. И тренер демонстрирует, как это выглядит.

Аналогично — при показе PowerPoint-презентации. Оратор повернут в сторону экрана. На часть аудитории он смотрит как обычно. А на часть, если не разворачивает тело, — через плечо.

Поэтому, находясь на сцене, подключаем поворот корпуса, чтобы контакт глазами со слушателями был более качественным.

-----

*Тренер спрашивает у группы: «А если в аудитории есть большой босс — лицо, принимающее решение, и вместе с ним еще четыре-пять слушателей? Нужно ли смотреть на каждого примерно одинаковое количество времени или боссу нужно уделить существенно больше внимания?»*

- Слушатели выдвигают одну — три гипотезы.

Коллеги, правильного ответа здесь нет. По нашему опыту, здесь все зависит от ситуации и от корпоративной культуры.

- Бывают организации с жесткой вертикалью. И там, если вы будете смотреть не на босса, то тот слушатель, на которого вы смотрите, будет нервничать и даже порой попытается вам взглядом подсказать: мол, смотрите туда. Да и сам босс в этом случае сразу даст вам обратную связь, если увидит, что внимание было направлено не на него.
- Бывают организации с демократичными отношениями, где, если вы будете уделять боссу больше внимания, чем другим участникам тренинга, все будут воспринимать это как подхалимаж.

*Мини-сценка от тренера:*

Например, я перед вами выступаю, а Андрей — это большой босс.

*И тренер произносит текст их трех-четырёх фраз, практически постоянно смотря на «босса» и лишь изредка бросая взгляд на остальных членов группы.*

- *Обычно, если сценка удалась, группа улыбается и соглашается, что так выступить не стоит.*

Соответственно, сформулируем следующее, пятое правило:

### **5. Большому боссу — больше внимания, но лишь слегка**

-----

*Тренер спрашивает у группы: «А если вдруг вы выступаете и перед вам 300–400 слушателей? И персонально с каждым трудно установить контакт? Что делать тогда?»*

- *Слушатели обычно угадывают, что стоит аудиторию поделить на сектора.*

Да! Если перед нами большая аудитория, то мысленно делим ее на сектора. Посмотрели в этот сектор — и каждому из 40–50 слушателей в этом секторе кажется, что вы смотрите именно на него. Перевели взгляд на следующий сектор — и установили контакт со следующими 40–50 слушателями.

- *Рекомендация: чтобы вам самим было легче, смотрите не на весь сектор целиком, а на конкретного человека в этом секторе.*

Итак, шестое правило:

### **6. Большие аудитории делим на сектора.**

*Тренер спрашивает у группы: «А если вы выступаете на сцене и вам в глаза бьют софиты? И вы никого не видите? Если перед вами чернота? Как тогда смотреть?»*

- *Тренер заслушивает пару версий от участников.*

Да. В этом случае тоже делим аудиторию на сектора и делаем вид, что мы смотрим в тот или иной сектор, как будто там кого-то видим. И хотя в реальности вы не видите никого в черноте перед вами — слушателям будет казаться, что вы их видите и смотрите им прямо в глаза.

-----

Тренер спрашивает у группы: «А если из зала прозвучал вопрос? Например, Ольга меня о чем-то спросила. На кого мне смотреть, когда я отвечаю?»

- *Обычно участники по инерции произносят: «На Ольгу».*

*Мини-сценка от тренера:*

*Отлично! Тренер поворачивается к Ольге и секунд 30 говорит, смотря только на нее: «Оля, прекрасный вопрос... Чтобы на него ответить, я хотел бы привести ссылки на несколько исследований, которые были недавно произведены... В первом исследовании говорится, что... Во втором исследовании говорится, что... В третьем исследовании говорится, что...»*

- *Обычно к этому моменту слушатели уже кричат: «Мы поняли, мы поняли... нужно смотреть на всех!»*

Да! Одна из частых ошибок оратора — когда он отвечает только тому, кто задал вопрос. При этом он теряет остальную часть аудитории. Более грамотно будет поступать так:

- *Начать отвечать, глядя на того, кто задал вопрос.*
- *Потом перевести взгляд на других слушателей и отвечать, глядя на них.*

- В конце можно вернуться взглядом к тому, кто задал вопрос, чтобы увидеть его реакцию (а если вопрос был неприятен вам, то можно и не возвращаться, чтобы не провоцировать дальнейшие неприятные вопросы).

Поэтому записываем следующее, седьмое правило:

### 7. Отвечая на вопрос, смотрим на всех.

-----

*Тренер спрашивает у группы:* «И еще один момент, касающийся взгляда. Как можно усилить взгляд? Так, чтобы один взгляд слушатели засчитали сразу за два-три контакта? С помощью чего?»

- *Слушатели произносят свои версии. Тренер их комментирует и, если нужно, дополняет.*

Правило номер восемь:

### 8. Усиливайте контакт глазами

За счет чего можно усилить взгляд:

- За счет жестов. Если вы смотрите на человека и делаете жест в его сторону, то это усиливает ваш контакт с ним.
- За счет приближения. Когда вы приближаетесь к тому или иному сектору аудитории, это усиливает контакт с этой частью слушателей.
- Более длительный, чем обычно, контакт. Если вы посмотрите на человека две секунды, он засчитает это за один контакт. А если посмотрите четыре секунды, то он может засчитать это за три-четыре контакта.
- Если вы произносите имя человека или задаете вопрос и при этом смотрите на этого человека, то тогда такой взгляд тоже запоминается лучше и его можно засчитать за два-три обычных контакта.

По возможности усиливайте ваш взгляд.

-----

*Тренер спрашивает у группы:* «Итак, мы разобрали основные правила, как поддерживать контакт глазами со слушателями. Есть ли вопросы по этой теме?»

- *Если вопросы есть, тренер отвечает.*

**Раздаем учебный материал «Контакт глазами»**

**Варианты оформления флипчарта:**



## ВЗГЛЯД

- **Длительность** - до контакта
- **Последовательность** хаотично
- **Отвезая на?** - смотрим на всех
- **Боссу** - чуть больше
- **Поворот** - всем корпусом
- **Мертвые зоны** - без
- **Усиление** → жест  
→ вопрос  
→ приближение
- **Большой зал** - делим на сектора



**правила взгляда**

- до отклика
- Хаотически
- на спросив на всех
- Боссу чуть больше
- поворот корпуса
- Усиливая мимику жест вопрос
- Большой зал - сектора
- Без мертв. зон

## ВЗГЛЯД

- ◆ **Длительность** - до отклика
- ◆ **Последовательность** хаотически
- ◆ **Ответ на?** спрошкшему всем
- ◆ **Боссу** - чуть больше
- ◆ **Мертвые зоны** - фланги галерка
- ◆ **Усиление взгляда** жест взгляд движение
- ◆ **Большой зал** - на сектора
- ◆ **Поворот корпуса**

## Упражнение «Контакт глазами» (вариант 1)

**Этот вариант обычно используется в открытых тренингах.**

Участники объединяются в мини-группы по шесть человек, и каждый выступает. Получается шесть выступлений подряд, во время которых участники тренируют контакт глазами.

Так как на открытые тренинги приходят мотивированные участники, то они обычно с удовольствием выполняют это упражнение, несмотря на то что оно длительное и каждому нужно выслушать пять выступлений подряд.

### ИНСТРУКЦИЯ

Когда даем теорию про контакт глазами, аудитория обычно понимающе кивает, мол, «да-да... мы же всегда так и смотрим на своих слушателей, как вы советуете». Но когда наступает очередь упражнения, удается много нового узнать о том, как же вы на самом деле устанавливаете контакт глазами. Поэтому сейчас и проведем упражнение.

Как оно будет проходить? Для начала необходимо объединиться в команды по шесть человек.

- Тренеру нужно ориентироваться на численность группы. Иногда можно разбить коллектив на две группы по восемь человек, иногда — на три группы по семь человек, иногда — на две группы по шесть человек и одну из семи.

Учитывать численность группы — важно. Если поделить коллектив на мини-группы неудачно, то упражнение может затянуться или стать неэффективным.

Например, если у нас в группе 16 человек.

Можно поделить группу на две восьмерки. Но тогда упражнение будет идти очень долго и участники устанут.

- На две восьмерки группу из 16 человек можно делить, только если вы видите, что у вас очень мотивированная, активная группа и если вы планируете использовать второй вариант упражнения — с перерывом (см. ниже).

Оптимальным будет разбить группу из 16 человек на две мини-группы по пять человек и одну из шести человек.

- Хотя и у такого деления на подгруппы есть минус: у оратора, выступающего в подгруппе из 5 человек, будет мало зрителей. Согласитесь, что поддерживать зрительный контакт с четырьмя слушателями значительно легче, чем с пятью, а тем более с семью.
- В одну из мини-групп из пяти человек в качестве зрителя может подсесть и тренер, тем самым усложнив задачу оратору.
- Положительная сторона такого деления на подгруппы в том, что упражнение не затянется по времени.
- После того как в каждой мини-группе выступят по 5 человек и у нас останется только один оратор, можно собрать всех в одну группу и оставшийся «счастливчик» выступит перед аудиторией в 15 человек. С одной стороны, это станет бонусом такому участнику (как возможность испытать себя в сложных условиях), а с другой стороны — и всей группе будет интересно поменять формат работы.

Как быть, если в группе не 16, а другое количество участников?



#### Мои рекомендации:

- Если в группе до 8 человек — выполняйте упражнение все вместе в одной группе.
- 9 человек — лучше тоже выполнять упражнение в одной группе, но с перерывом (вариант 2, см. ниже). Также можно поделить группу и на две подгруппы (в одной пять участников, во второй — четыре участника и тренер).
- 10 человек — делим на две мини-группы по пять человек. Тренер присоединяется по очереди в каждой мини-группе .
- 11 человек — делим на две мини-группы: в одной пять человек, в другой — шесть. Тренер присоединяется к мини-группе из пяти человек.
- 13 человек — делим на две мини-группы: в одной шесть человек, в другой — семь. В конце упражнения последний оратор выступает перед всей группой.
- 14 человек — делим на две мини-группы по семь человек. Но если вы ограничены во времени, то можно поделить коллектив на три мини-группы: две по пять человек и одна из четырех. Тренер присоединяется к мини-группе из четырех человек.
- 15 человек — делим на три мини-группы по пять человек. Или на две мини-группы из семи и восьми человек (в этом случае выполняем упражнение в варианте 2, с перерывом).
- 17 человек — делим на три мини-группы: две по шесть человек и одна из пяти. Тренер присоединяется к мини-группе из пяти человек.

Равномерно распределитесь по залу. В каждой мини-группе слушатели пусть сядут в ряд. Оратор стоит перед ними. Лучше, если слушатели сядут не вплотную друг к другу а на расстоянии 30–40 сантиметров. Тогда ряд получится более длинным, и оратору будет сложнее охватывать взглядом фланги — а это нужно для лучшей проработки навыка.

- *При желании, можно зарисовать эту схему на доске.*

Задача оратора — в течение двух минут выступать на ту тему, которую зададут слушатели.

- Тему старайтесь задавать в формате «3 части / 3 аргумента». Если вам совсем сложно выступать спонтанно, то можете взять не случайную тему от слушателей, а какую-то свою. Но так делать не рекомендуется, потому что все таки важно тренировать умение спонтанно выступать согласно структуре «3 части / 3 аргумента»

И ваша задача во время этого выступления— постараться максимальное число раз установить зрительный контакт со слушателями.

Что делают слушатели? Их задача — считать, сколько раз оратор установил с ними контакт глазами. При этом засчитывать нужно только те контакты, которые действительно состоялись. Например: «Раз контакт, два контакт.... Эх, этот взгляд не засчитываю, слишком быстрый... Ну ладно, эти три мелких взгляда засчитаю за один контакт...»

И в конце выступления в обратной связи зрители на пальцах покажут оратору, сколько контактов они засчитали.

Также задачей зрителей будет после выступления дать обратную связь по остальным критериям, которые мы разбирали в теме «Контакт глазами». Например, зрители могут сказать: «Нужно было

смотреть чуть дольше», или «Была предсказуемость во взгляде», или «Оратор смотрел только на того, кто задал тему выступления» и так далее.

Также задачей зрителей будет дать обратную связь по таким параметрам выступления, как поза, жесты, энергетика, темп речи, слова-паразиты и так далее.

Во время этого упражнения выявляются и «мертвые зоны». Кто-то редко смотрит на правый фланг, кто-то — на левый... Обратите на это внимание. Также можно понять, насколько эффективно идет работа взглядом. Кому-то за по истечении двух минут зрители показывают пальцами количество контактов: 10, 9, 10, 9, 10. А другому за те же две минуты: 2, 1, 2, 1, 2 контакта. Это, скорее всего, означает, что у второго оратора много холостых взглядов, которые не достигают цели.

Длительность упражнения: 2,5 минуты на выступление + 2,5 минуты на обратную связь.

Итого 5 минут на человека.

Для мини-группы из шести человек — 30 минут.

Все переходы, начало выступления, завершение и так далее я как тренер буду отмечать сигналом — звонить в колокольчик.

Через 30 минут соберемся обратно и поделимся, что нового, интересного вы узнали про себя — насколько вы умеете устанавливать контакт взглядом со слушателями.

Всем понятно, как будем работать?

Тогда встаем! Объединяемся в группы по шесть человек! Через минуту уже начнем работать!

## УПРАЖНЕНИЕ

- В этом упражнении **важно грамотно рассадить группу**, так как упражнение идет целых 30 минут. Поэтому тренер перемещается по залу и помогает участникам подгрупп рассесться так, чтобы они не мешали друг другу.
- Важно синхронизировать работу группы. Поэтому если тренер замечает, что какая-то группа пытается выбиться из единого ритма, то подходит к ней и наводит порядок.
- Полезно запускать аплодисменты оратору (в конце выступления выкрикивая фразу «Аплодисменты оратору!»).
- Если коллектив разбит на несколько групп, то тренеру также желательно перемещаться между группами. В первом раунде выступлений тренер работает в первой мини-группе, во второй раунд — во второй группе и так далее.

## РЕФЛЕКСИЯ после упражнения

Лучше всего задать общий вопрос: «У кого есть комментарии по итогам упражнения? Что нового вы узнали про контакт глазами?».

Можно иногда задать и более узкие вопросы:

- Кому в обратной связи сказали, что он слишком быстро переводите взгляд и что нужно дольше смотреть на одного человека?
- Кто заметил «мертвые зоны»?
- Как еще можно усиливать взгляд?

Длительность упражнения (если у нас мини-группы по 6 участников):

- 5 минут — инструкция.
- (2,5 минуты на выступление + 2,5 минуты на обратную связь = 5 минут на одного человека) × 6 раундов = 30 минут.

- 5 минут — рефлексия после упражнения.

Итого: 40 минут.

\* Иногда можно сократить время на инструктаж и рефлексия в конце до трех минут, а также отводить на выступление и обратную связь по две минуты и, таким образом, ужать общее время упражнения до 30 минут. Но так как это упражнение очень полезное, то лучше не торопиться и проработать его качественно.

## Упражнение «Контакт глазами» (вариант 2)

**На корпоративных тренингах (а иногда и на открытых) чаще используется именно этот вариант упражнения.**

Участники корпоративных тренингов обычно меньше мотивированы на обучение, чем участники открытых тренингов. И часто уже после выступления третьего оратора члены подгруппы начинают откровенно скучать.

Поэтому в данном варианте упражнения лучше объединить участников в мини-группы по шесть человек, но после двух-трех выступлений мы делаем перерыв, во время которого даем участникам тренинга дополнительный теоретический материал про жесты (лекция про жесты в отдельном файле).

- После перерыва продолжаем это же упражнение, при этом просим оставшихся трех-четырех слушателей, выступая, тренировать как контакт глазами, так и жесты.

За счет перерыва и введения нового теоретического материала упражнение в таком варианте проходит более живо, чем если бы участники выступали друг за другом подряд, тренируя только контакт глазами.

Также этот вариант упражнения оптимален в ситуации, когда группу приходится делить на подгруппы по схеме 8 + 8, или 7 + 8, или 7 + 7. Тогда перерыв посередине упражнения приходится кстати.

Также при проведении корпоративных тренингов иногда бывает необходимо сделать обеденный перерыв в четко установленное время, например ровно в 13 часов. В этом случае легче сделать так, чтобы обеденный перерыв пришелся именно на перерыв в этом упражнении.

- Если тренинг проходит динамично и группа выполняет упражнения в хорошем темпе, то бывает, что до обеда успевают выступить четыре-пять ораторов. А оставшиеся выступают уже после обеда.
- Если утренние упражнения затянулись, то бывает, что до обеда успевает выступить только один член подгруппы. Оставшиеся выступают после обеда.

*По сути упражнения — все аналогично первому варианту.*

- *Но только подгадываем, чтобы после двух или трех выступлений группа могла уйти на перерыв (обед или кофе-брейк).*
- *После перерыва даем лекцию «Жесты».*



- *После этого просим участников объединиться в те же мини-группы, как и до обеда, чтобы выступили те, кто еще не выступал. Но в этих оставшихся трех-четырех выступлениях зрители уже должны давать обратную связь не только относительно зрительного контакта с оратором, но и относительно его жестикуляции.*

*За счет того, что группа сделала перерыв и тренер ввел новую тему, упражнение (во второй его части) проходит более живо (по сравнению с вариантом 1, где участникам нужно выслушать шесть (а иногда семь-восемь) выступлений подряд, в которых отрабатывается только контакт глазами).*