SF EDUCATION

Презентации для профессионалов

43. Зрительный контакт

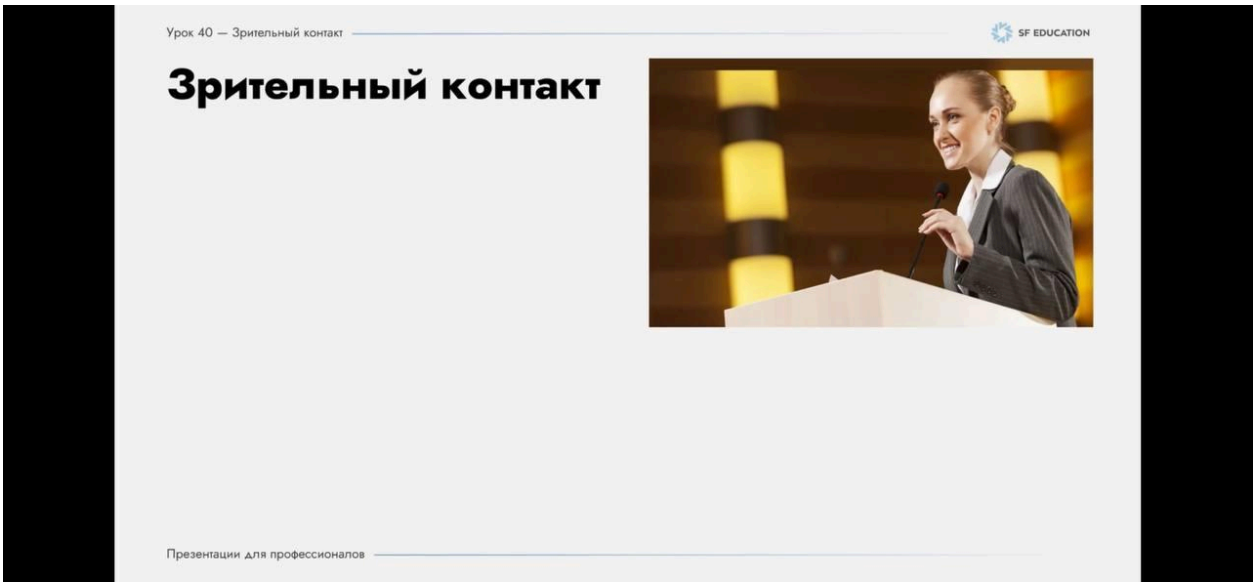
Содержание

1. Зрительный контакт

Мы продолжаем тему невербалики. В конце предыдущего урока мы задались вопросом: как же устанавливать контакт с аудиторией перед тем, как начать говорить? Безусловно, каждый инструмент невербалики вносит в установление контакта свою лепту. Но никто не сравнится по воздействию со зрительным контактом.

Зрительный контакт

Здесь **самое главное не спешить начинать говорить**:



Есть один профессиональный секрет у опытных учителей школы. Согласитесь нет более **сложной аудитории**, чем **детская аудитория.**
Нет более сложной аудитории для привлечения внимания, для удержания понимания.

Что делают опытные учителя? Они выходят перед классом и застывают. И не начнут урок, пока в классе не установится абсолютная тишина и каждый ученик будет смотреть на учителя.

Но ученики в школе, в целом, обязаны смотреть на учителя, там такая ситуация часто.

Зрители в зале, перед которыми мы выступаем, наша аудитория ничем не обязана, у нас нет административной власти над ними. Поэтому мы будем вести себя максимально дружелюбно, однако секретом учителей тоже воспользуемся.

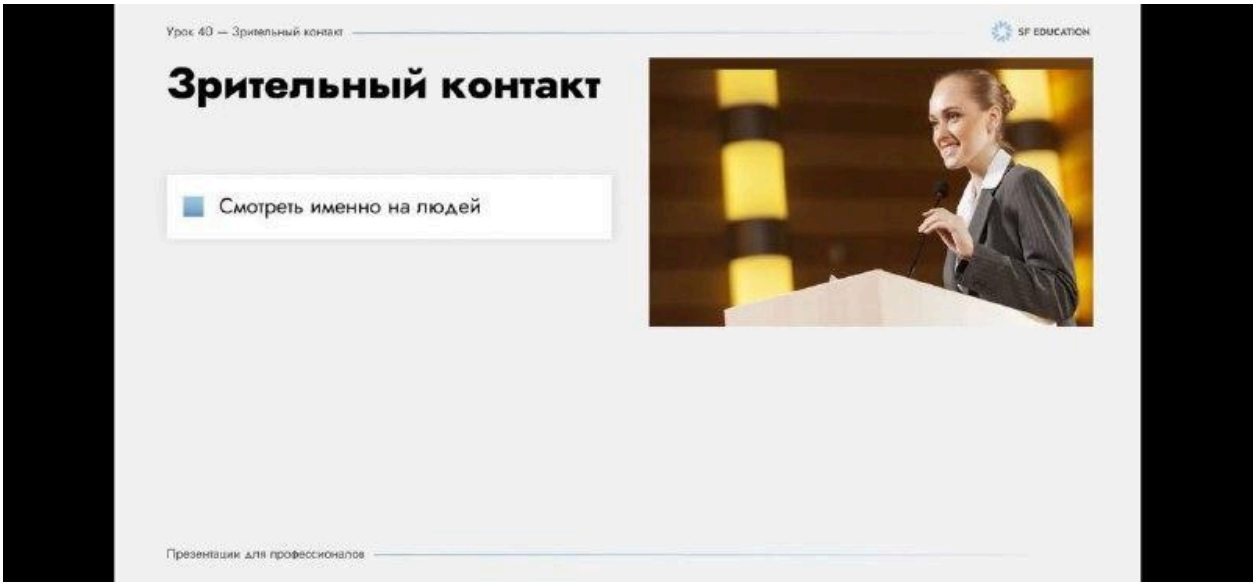
Итак, мы вышли перед аудиторией, встали, и в этот момент мы будем, конечно же, дожидаться полной тишины и полного внимания, и привлекать это внимание, создавая эту тишину с помощью зрительного контакта. И только тогда, когда контакт с аудиторией будет полностью установлен, и как это определить, что вашей аудитории будет абсолютная тишина и все будут смотреть только на вас и только в этот момент мы будем начинать выступление.

Итак, устанавливать этот контакт будем с помощью зрительного контакта. Как же мы будем это делать.

Давайте более подробно разберем, как это устанавливается зрительный контакт, потому что это целое искусство:

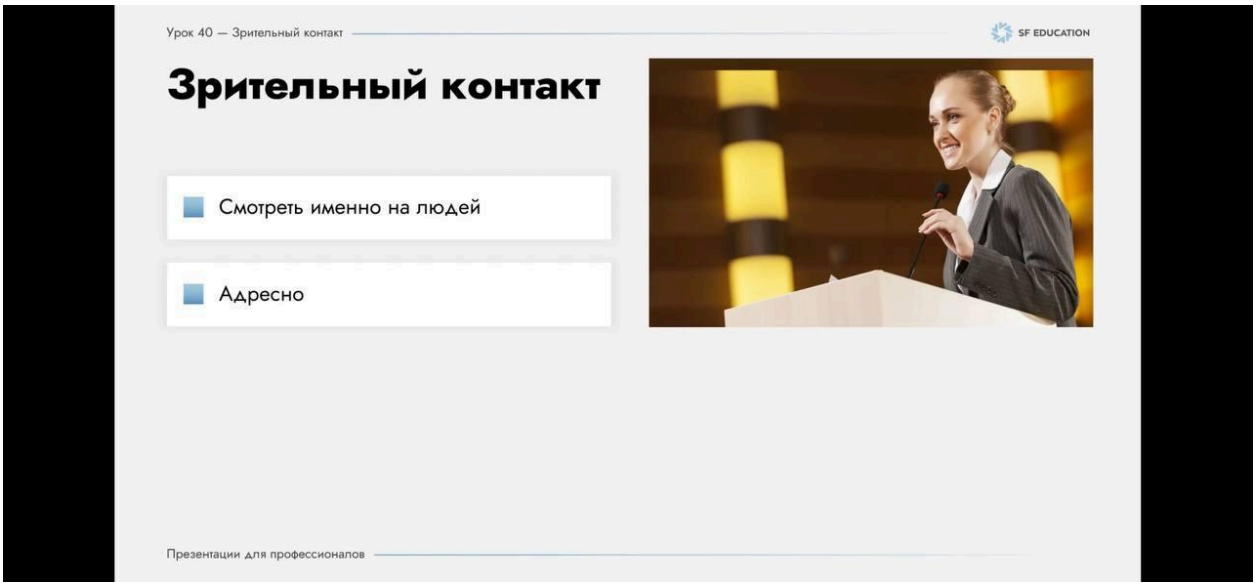
Казалось бы, что может быть естественнее, мы же ведь смотрим во время выступления. И естественно смотреть именно вперед на аудиторию. Однако не все так просто.

Очень важно не просто смотреть в зал, а смотреть именно **на людей**:



Бывает, неопытные ораторы смущаются смотреть на свою аудиторию. И я встречала такие рекомендации, что смотрите поверх голов, смотрите на балкон, на какую-нибудь дальнюю стойку. Поверьте, это не самый лучший вариант, потому что зрители в зале четко будут видеть куда вы смотрите, на них, либо не на них. И при таком взгляде контакта точно не будет.

Итак, смотреть именно в зал, именно на людей. И не просто в общей массе, но и что еще более сложно, но что очень важно, смотреть именно **адресно**:



То есть нам важно смотреть глаза в глаза практически каждому человеку. Если вы, конечно, не выступаете на стадионе многомиллионно, там немножко другие правила, но об этом поговорим позже.

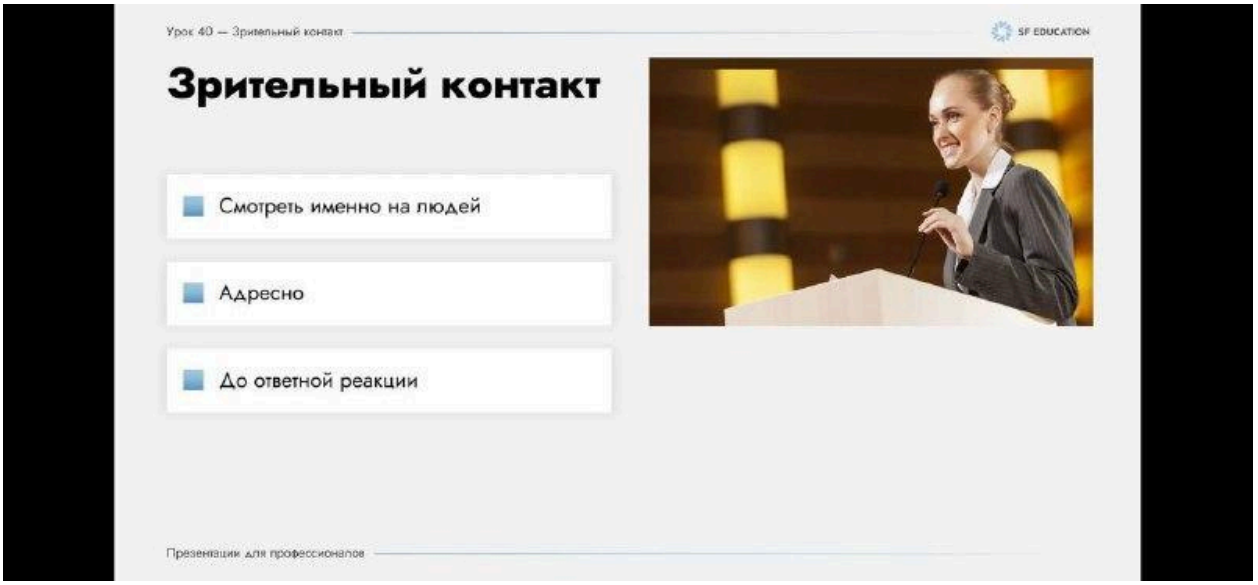
Если же у вас аудитория 10-20-30-50, поверьте, можно установить контакт практически со всеми, если даже у вас 50 человек в зале.

Это безусловно сложный момент, потому что не у всех есть смелость это делать. Не все решительно к этому относятся. И при этом очень важно, что вы смотрите очень доброжелательно. И в этом случае вы добиваетесь именно такой ответной реакции, вы посылаете в зал свою доброту и расположение к этому залу.

Как тренировать то, чтобы не страшно было смотреть именно на людей?

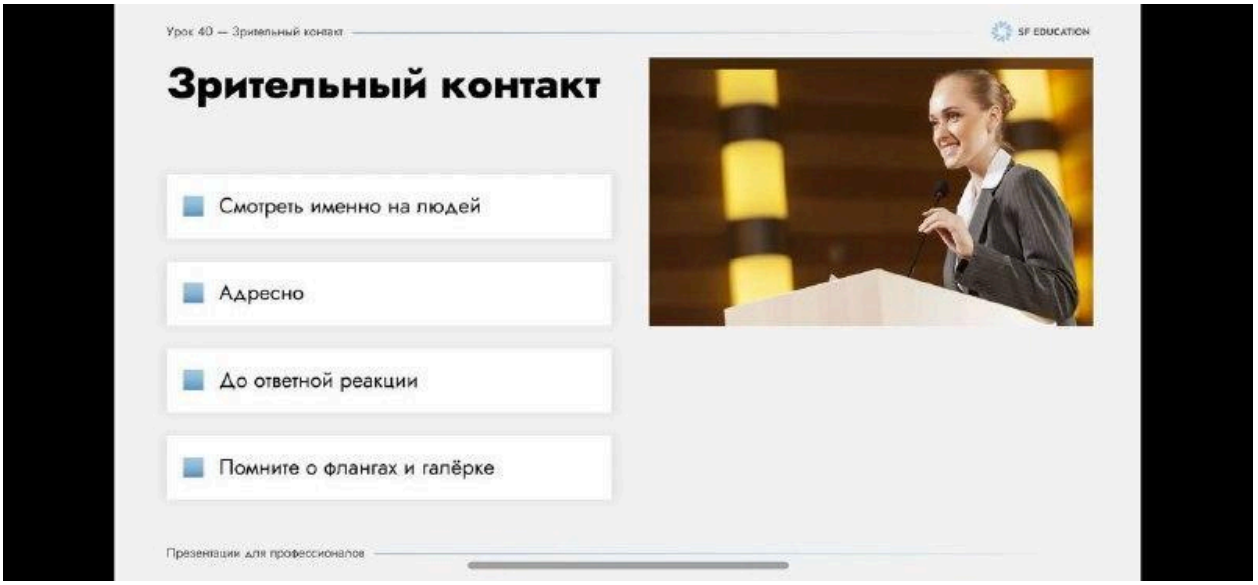
Когда проводятся живые тренинги с группой, то есть упражнение, когда группа садится или встает в круг. Упражнение состоит в том, что каждый участник должен посмотреть в глаза всем остальным участникам. **И не просто посмотреть в глаза, а до ответной реакции**.

Какая может быть ответная реакция? Улыбка, кивок головы, чуть заметная реакция ее достаточно. Как правило, эта ответная реакция возникает мгновенно, если у вас правильный посыл и вы смотрите открыто, доброжелательно:



Люди смущаются смотреть на других людей именно в глаза. И это упражнение дается тяжело.

Следующее очень важно, чтобы мы **помнили о флангах и галерки**:



И если у вас достаточно большой зал и даже если недостаточно большой зал, а например, у вас 10-15 человек, которые сидят перед вами полукругом или еще сложнее, когда сидят в одну линию. Мы так устроены, что мы не охватываем взглядом очень большой диапазон, у нас взгляд всегда где-то точно на серединке. **Сектор обзора начинающего оратора составляет только 30-35 градусов. У опытного оратора немногим шире 40-45 градусов.**

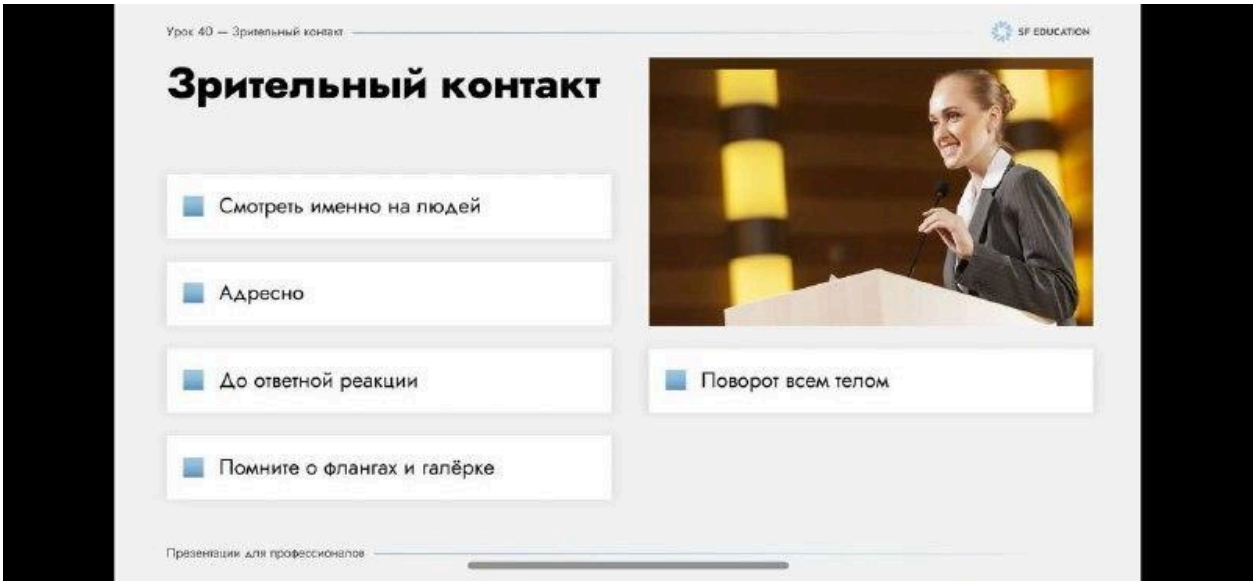
И получается что, когда мы выступаем, мы охватываем глазами только центральную часть вашей аудитории, с которой фактически и общаемся. А периферийные части фланги остаются у нас без внимания. И поверьте, они очень это чувствуют.

Зрители очень резко реагируют, когда им не хватает внимания. Мы теряем этих зрителей не только из нашего внимания, но мы теряем и их внимание, их расположение, мы рискуем вызвать сопротивление нашей речи, нашим предложениям, только потому что, мы обделили их вниманием.

Если ваша аудитория состоит из нескольких рядов, расположенных друг за другом, даже если 2 или 3 ряда, то очень теряется контакт на втором и третьем ряду. Старайтесь, специально уделять внимание этим людям. А если у вас значительно больше аудитория 50-100 человек, обязательно помните о галерке. Туда тоже постоянно посылайте лучики вашего зрительного контакта. Это крайне важный момент для того, чтобы аудитория при начале выступления собралась и

обратила на вас внимание и во время выступления, чтобы поддерживать во внимании всей аудитории.

Если у вас большая аудитория, и есть фланги, то мы не просто поворачиваем голову для того, чтобы увидеть эту часть аудитории**, главное делать поворот всем телом**:



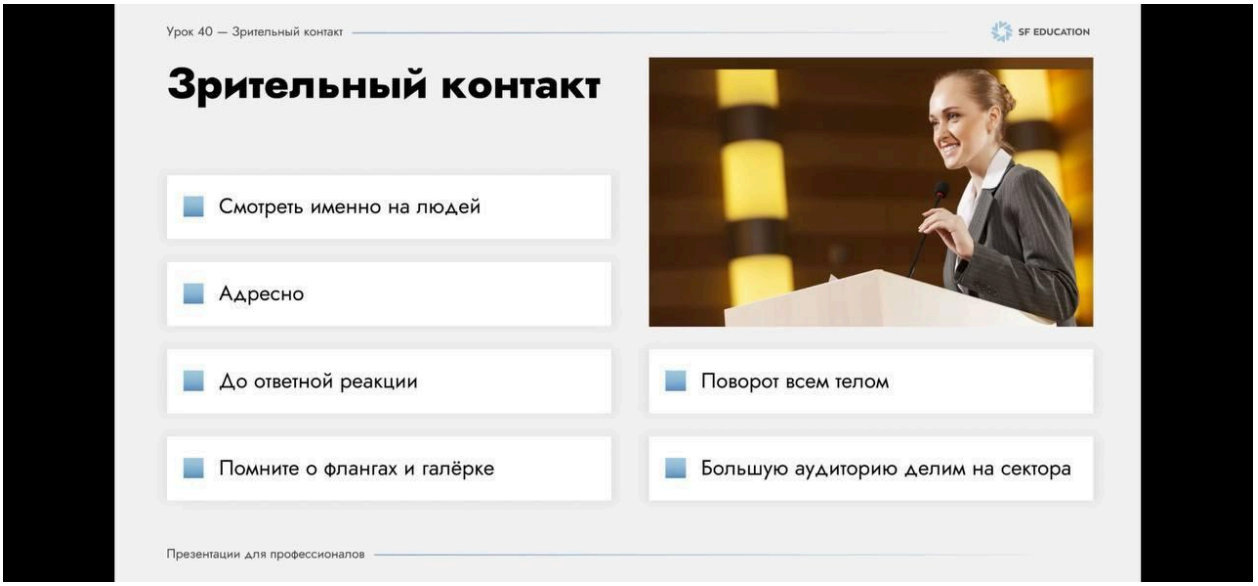
Так, чтобы эти люди действительно понимали, что вы обращаетесь именно к ним сейчас, то что вы уважительно относитесь к этой части аудитории, то что вы работаете с этой частью аудитории полноценно. То что они не обделены вниманием по отношению в сравнении с центральной части аудитории.

Если мы говорим о флангах, то в этом нам поможет перемещение по аудитории, о чем мы поговорим чуть позже.

Итак, важно запомнить, что когда мы обращаемся к флангам, то мы обязательно поворачиваемся к ним всем телом и из этого положения устанавливаем контакт глазами.

И если у многотысячная аудитория, то мы не сможем посмотреть в глаза каждому сидящему в зале.

В этом случае нам необходимо охватывать аудиторию секторами. Мы **делим аудиторию на некоторые сектора**:

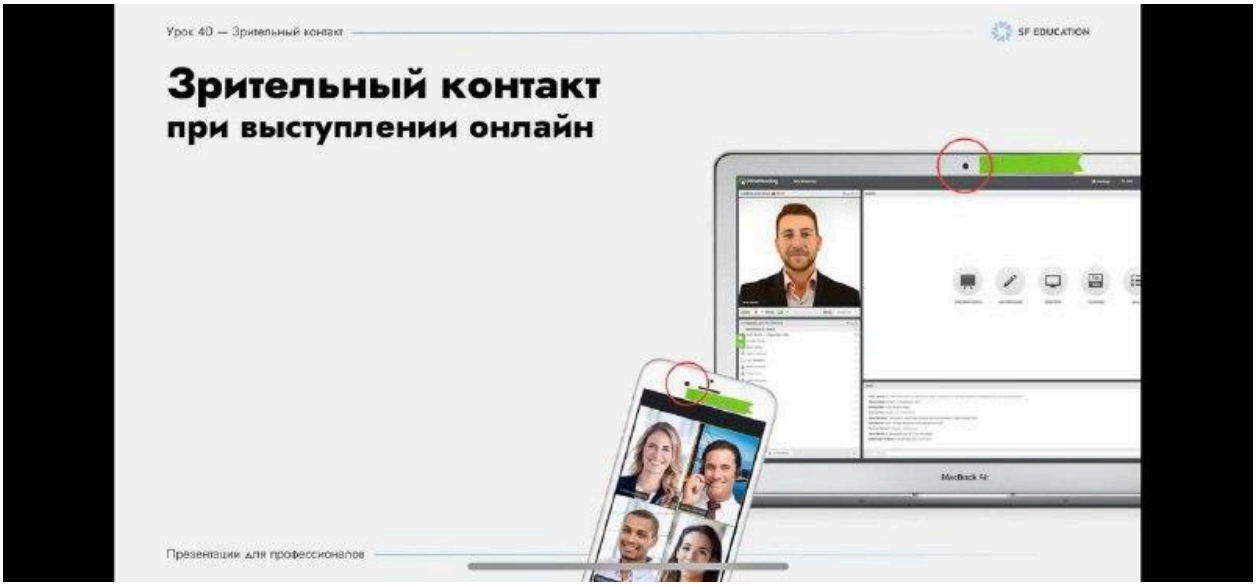


Например, на 6 секторов, и даем наше внимание, наш зрительный контакт, каждому из этих секторов, стараясь охватить его внимание. Поверьте, в такой большой аудитории, если вы будете делать именно по такой методике, то у каждого из зрителей, будет ощущение, что вы разговариваете именно с ним.

Это мы поговорили, **как устанавливать зрительный контакт, когда вы видите свою аудиторию**.

Немаловажный вопрос: а как же установить зрительный контакт, если аудитория вообще не видна.

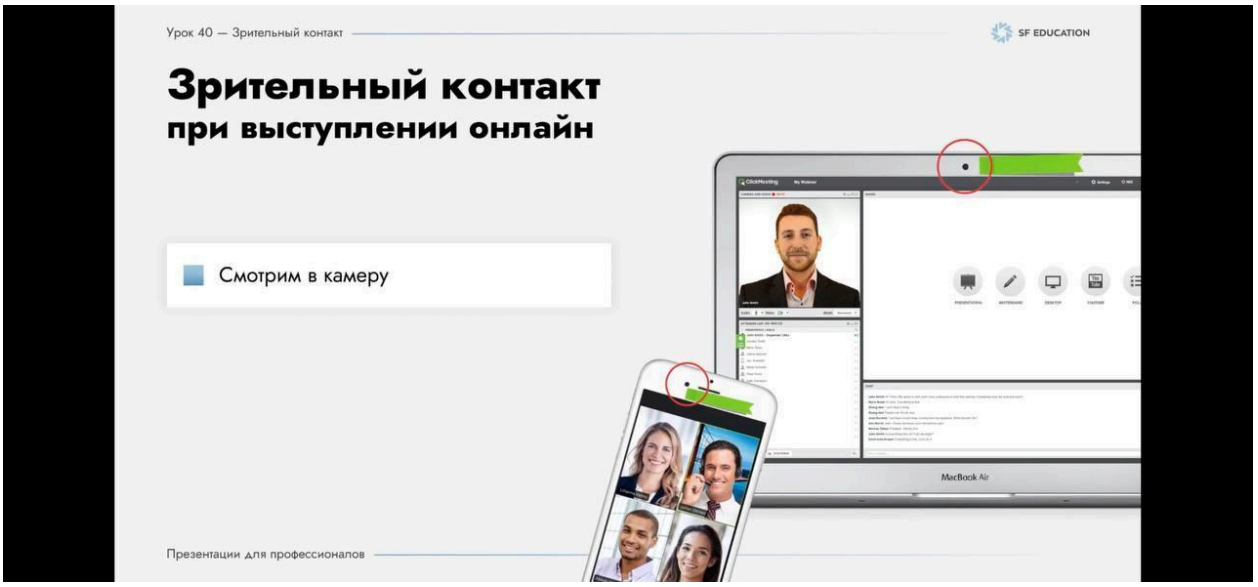
То есть, **как устанавливать зрительный контакт при выступлении онлайн**:



Когда вы ведете вебинар, онлайн-совещание. Нужен ли здесь зрительный контакт? Безусловно.

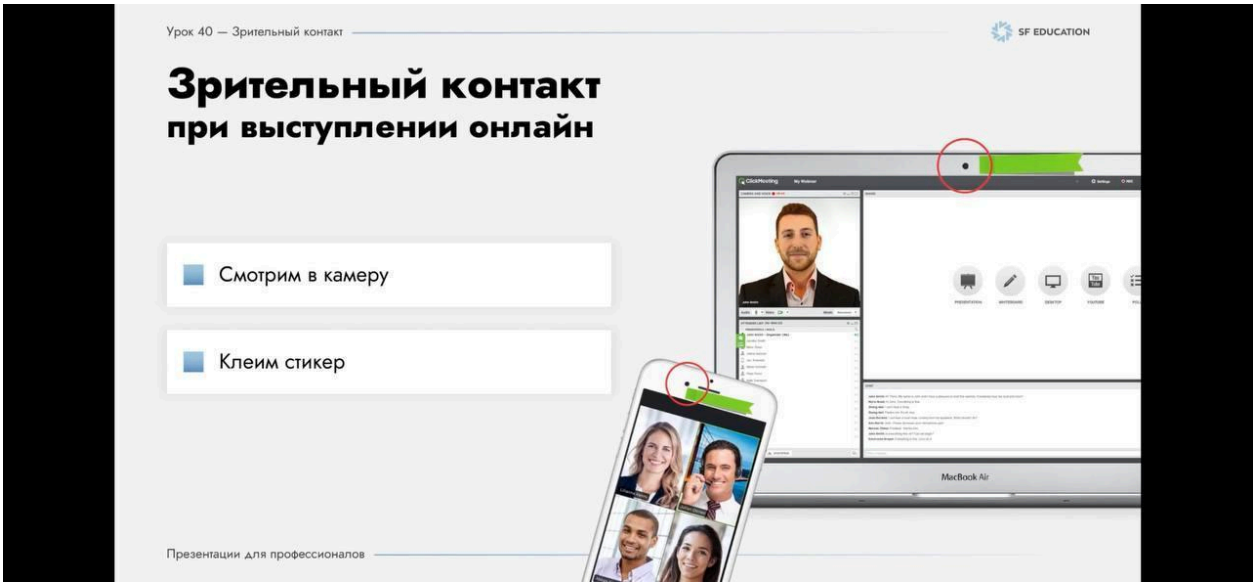
Это очень важно, потому что вам еще более сложно отслеживать реакцию аудитории, вы не можете повлиять на них своими передвижениями по аудитории. Вам труднее установить контакт и труднее удерживать внимание, потому что вы не видите вашу аудиторию.

И здесь зрительный контакт тоже должен присутствовать. При этом у аудитории должно возникать внимание, что вы действительно их видите, смотрите на них. Для этого важно **смотреть именно в камеру**:



Не рядышком, не на контент, не на свое выражение. Обязательно давайте свое внимание через камеру. На камеру бывает сложно смотреть, ведь это всего-то черная точечка. Там нет ничего, что привлекает наше внимание, а на экране есть то, куда хочется перевести взгляд.

Поэтому следующий секрет, чтобы обеспечить свое внимание на камере – **наклеить стикер**:



И он будет привлекать и удерживать ваше внимание, взгляд там. Если вы ведет вебинар и ведете его с ноутбука или компьютера, то вы можете посадить рядом с камерой, которая вас снимает, какой-нибудь небольшой сувенир. Какую-нибудь небольшую игрушку, которая будет смотреть на вас, а вы на нее. И таким образом будете фиксировать свой взгляд именно на камере. Это важный момент, старайтесь его учитывать.