

## КОМПЛИМЕНТ КАК ПОДАРОК



Симпатия к человеку, как правило, начинается с того, что он умело подчеркнул некие наши достоинства. Искусство общения состоит в умении сделать комплимент (а не грубо польстить), задевая нужные потаенные струны души собеседника.

Необходимо помнить о том, что комплименты — очень опасное оружие. Неискренние комплименты могут очень быстро разрушить весь запас доверия, который вы накопили. Люди всегда чувствуют фальшь, поэтому приятные слова для вашего собеседника должны основываться лишь на вашем искреннем чувстве.

Говоря комплименты себе — мы становимся более уверенными. Говоря комплименты другим — мы располагаем к себе людей. Именно поэтому умение говорить хорошие слова является первой ступенью к конструктивной коммуникации.

### **Правила работы с комплиментами**

Для любого человека умение располагать к себе друзей, знакомых, коллег по работе, подчиненных и партнеров по бизнесу — насущная необходимость. Для того, чтобы дарить «правильные» комплименты, нужно соблюдать при этом несколько простых правил.

#### ***Правило 1. Комплименты должны быть искренними.***

Сколько людей пострадало оттого, что они не сумели выстроить свой комплимент искренне. Фальшь видна сразу. Поэтому если не получается говорить искренние комплименты, то надо в этот момент вообще постараться обойтись без них.

#### ***Правило 2. Комплиментов много не бывает.***

Даже опытные коммуникаторы часто ограничиваются одним — двумя комплиментами на протяжении переговоров. На самом деле, хорошие приятные слова нашим коллегам мы должны говорить как можно чаще. Здесь сложно переборщить. Поэтому, не бойтесь делать много комплиментов. Не забывайте, если это уместно по ситуации, присоединиться к комплименту, чтобы одновременно поднять и свою значимость. Действуйте по принципу «Таких замечательных и ответственных, как мы с вами, нам, конечно же, не найти» и т.д. Собеседник, в глубине души, все равно желает, чтобы ему повторяли их вновь и вновь. Ведь это так приятно.

**Правило 3. Не ищите разных поводов — повторяйте один и тот же комплимент разными словами.**

Это поможет избежать трудностей при произнесении комплиментов.

Абсолютно в каждом человеке есть положительные черты. Попробуйте произнести вслух те качества, которые, по вашему мнению, или мнению окружающих есть в вас. Например: «Я умный! Я Организованный! Я умею ладить с людьми!» и т.п. Научившись находить положительное в себе, вам будет проще замечать хорошее в других людях.

**Правило 4. В начале беседы комплименты не следует затягивать, а впоследствии важно о них не забывать.**

Многие используют комплименты как способ начала беседы: чтобы просто что-то сказать. Количество и временная продолжительность комплиментов определяется необходимостью проверки определенных реакций со стороны оппонента (например, улыбка на улыбку).

Не менее важно, чтобы комплименты, которые вы произнесли в начале беседы, не умирали в процессе обсуждения производственных вопросов и уж тем более нельзя забывать о комплиментах в завершении разговора. Вполне естественно, если собеседник часто считает, что наше истинное отношение к нему проявляется именно в эти мгновения.

**Правило 5. Отраженное в комплименте качество должно иметь только небольшое преувеличение.**

**Правило 6. Комплимент должен быть предельно конкретным.**

Необходимо совершенно четко представлять, что именно вам понравилось в этом человеке: разрез глаз, сочетание цвета волос с новым костюмом, удачно наложенная косметика или характер. Иначе ваш «психологический фокус» превратится в самую нежелательную лесть.

**Правило 7. Избегайте сосредоточивать внимание на очевидном, обращайтесь внимание на скрытые качества.**

«Вы так прекрасно выступили! Удивительно, как вам удалось в пятиминутном докладе так исчерпывающе раскрыть эту тему!».

**Правило 8. Комплимент должен отражать только положительные качества человека.**

Другими словами, следует избегать двойного смысла, когда, например, данное качество у человека можно считать и положительным, и отрицательным.

**Правило 9. Комплимент должен констатировать, т.е. утверждать наличие данной характеристики, а не содержать рекомендации по ее улучшению.**

**Правило 10. Партнер должен знать, насколько важно для нас то, с чем мы сравниваем его положительные качества.**

Например, фраза, сказанная как комплимент: «Ты такой же интересный, как и мои барбусы» может вызвать недоумение вашего визави. И уж конечно ему не придет в голову, что вы аквариумист и очень любите наблюдать за поведением рыбок-барбусов. А наблюдать за рыбками для вас так же интересно, как и общаться с ним.

**Правило 11. Важно чтобы сам человек находил ваше суждение справедливым, а ваш комплимент не противоречил фактам.**

Например, похвалив человека за выгодную сделку, которая на самом деле оказалась убыточной, вы его только заденете, а вовсе не порадуете. Предметом комплимента должно быть то, что самому человеку представляется его достоинством.

Высоко оценив каллиграфический почерк коллеги или фасон его галстука, скорее всего «выстрелите мимо цели» - сам он, вполне возможно, ни тому, ни другому значения не придает, а желал бы услышать оценку своих деловых и личностных качеств.

**Правило 12. Произносить комплименты надо уверенным тоном.**  
Слова должны сочетаться с тоном голоса, мимикой и позой.

**Правило 13. К комплименту нельзя делать добавок, которые становятся для него «ложкой дегтя в бочке мёда».**

Любые добавления могут существенно ухудшить комплимент.

**Пусть эти правила станут вашей традицией общения с людьми. Ведь несколько уместно сказанных хороших слов могут изменить ваше эмоциональное состояние и отношение вашего собеседника в лучшую сторону. «Правильный» комплимент может служить своеобразным знаком препинания: запятой - если необходима пауза; точкой - если требуется красиво закончить разговор и восклицательным знаком - если необходимо обратить на себя внимание.**

Автор Людмила Стрельникова,  
Практический психолог, бизнес-тренер,  
Консультант по управленческому и кадровому консалтингу  
Источник сайт <http://hrm.bz/stati>

Использование материалов сайта возможно только с указанием источника – прямой, активной, не закрытой ссылки на ресурс <http://hrm.bz/stati>