

Как говорить комплименты или Комплимент – путь к успеху

Снова возвращаемся к вопросу движения к успеху и поднимем тему, которая не приносит денег буквально, но является фактором, очень серьезно на это движение влияющим. Итак, самым простым и, одновременно, одним из самых сложных маленьких дел, ведущих к успеху, является... комплимент.

Комплименты - это такие штуки, которые помогают найти контакт с людьми и установить с ними хорошие отношения, а значит, они важны. И еще и приятны! Разумеется, если это комплимент, сделанный умело, к месту и самое важное - искренне.

В развитых странах, где бизнес давно перестал замыкаться на челночных поездках в Турцию и создании мошеннических акционерных обществ, деловое общение является философской дисциплиной, с хорошей примесью психологии.

История знает примеры роста благосостояния огромных корпораций практически на одном оптимизме и умении общаться с людьми учредителей этих корпораций. Самый циничный денежный мешок будет смотреть на вас, как на потерянного в детстве брата, если вы сумеете просто по-человечески расположить его к себе.

А с чего начинается наша симпатия к человеку? Как правило, с того, что он умело подчеркнул некое наше достоинство. Здесь и далее мы заявляем - умение сделать комплимент (а не грубо польстить), задевающий нужные, потаенные струны души адресата, к которому он обращен - суть есть половина успеха.

Вот несколько несложных правил этого приятного дела: Во-первых, комплимент должен быть предельно конкретным. Вы должны совершенно четко представлять, что именно вам понравилось в этом человеке. Разрез глаз, сочетание цвета волос с новым костюмом, удачно наложенная косметика или характер. Иначе наш "психологический фокус" будет шит белыми нитками и превратится в ту самую нежелательную лесть.

Для практики попытайтесь использовать словосочетание "потому что". Оно поможет вам конкретизировать ваши мысли и, главное, глубже сосредоточиться на собеседнике. Например: "Лиза, вы умная женщина, потому что всегда умеете распределить свое рабочее время так эффективно".

Заметьте, комплимент перестал быть безосновательным, а пресловутая Лиза зарделась, в то время как просто констатация ее ума не произвела бы и наполовину такого впечатления. Делая такой искренний комплимент, вы не только помогаете человеку почувствовать ваше уважение, вы (сюрприз!) сами понимаете, почему его уважаете, и это помогает вам ощущать искренность сказанного. А это очень важно. Неискренность всегда заметна, да и неприятна.

Во-вторых, избегайте сосредотачивать внимание только на очевидном. Обращайте внимание на скрытые качества. "Вы так прекрасно выступили! Удивительно, как вам удалось в пятиминутном докладе так исчерпывающе раскрыть эту тему! Наш отдел бьется над ней третью неделю".

Вспомните, был ли в вашей жизни случай, когда вы чувствовали себя особенно польщенным? Наверняка, это было тогда, когда кто-то умудрился заметить в вас какой-то скрытый талант.

Ну, и наконец. Потратьте неделю на то, чтобы делать комплименты всем подряд, для практики: секретарше, официанту, дворнику, бестолковому коллеге (ему тоже!), клиентам, кому угодно. После недельного опыта можно попробовать сделать его и начальнику. И продолжая сеять комплименты, вы на себе почувствуете иллюстрацию известного принципа "Добро возвращается бумерангом".

Автор - **Максим Селинский**
[Источник](#)