Автор: admin
25.07.2011 20:13 - Обновлено 29.10.2014 09:06

Зачем и как нужно делать комплименты?

Существует ли такая наука? Наука делать комплименты. Если даже не существует – очень нужна. Искусство делать комплименты – часть культуры. И часть бизнес-культуры. Еще Дейл Карнеги в начале прошлого века вывел правило трех плюсов. Тех самых плюсов, которые откроют любую дверь, которые помогут установить контакт с любым человеком без приложения особых усилий. Что это за плюсы? Улыбка. Имя. Комплимент.

Помните советские плакаты в магазинах и столовых «Ничто не стоит так дешево и не ценится так дорого, как вежливость». Я бы немного подкорректировала – как улыбка. Без отмены вежливости. От улыбки станет всем светлей… Великолепная правильная детская песенка! Имя. Что самое сладкое для человека? Имя. Запомни имя, повтори его в разговоре – и человек это оценит. И, наконец, комплимент. Это отдельная тема.

Как вы считаете, можно научить людей делать комплименты от души? Или это дается только воспитанием и культурой? Ведь с помощью комплимента можно открыть любую дверь – вы показываете человеку его значимость, оцениваете его успехи. Он старался, а вы это заметили. Кому-то дается это легко. Человек откровенно восторгается вашими успехами, достижениями, вам это приятно. Но все ли УМЕЮТ делать комплименты?

Как показывает моя практика, многие люди стесняются их делать, а уж принимать – это просто катастрофа! Даже на нашем проекте многих раздражает, когда кто-то кого-то хвалит, но не их. Может, это внутренняя грубость или зависть к успехам других.

На тренингах по искусству продаж и по пикапу науке делать комплименты отводится несколько часов. Конечно, за эти часы вряд ли можно научить, но дверь в прекрасный мир открывают!

Почему людям проще обидеть кого-то, чем подарить комплимент? На одном из тренингов проводила упражнение «Горячий стул». Вызывается любой желающий. Садится на стул посередине комнаты. Все остальные участники упражнения по очереди говорят ему комплименты. Стул начинает «нагреваться». Главный участник становится красным от напряжения. С одной стороны, ему приятно услышать так много хорошего о

себе, с другой – боится услышать что-то плохое. Хотя по условиям игры – говорим КОМПЛИМЕНТЫ. Но фишка в другом. Суть игры – понять щедрость участников. Увы, не более десяти внешних признаков – молодой, красивый, накачанный и т.д. Как будто боятся сказать лишнее. Как будто не знают прекрасных черт характера своего коллеги. И как же преображаются эти же самые участники в подобной игре «Черно-белый стул» в блоке «Черный»! Откуда столько негатива вылезает? И почему-то никто не думает, что следующий претендент на черный стул – он. Самым рьяным предлагаю его занять.

Не зря же называется умение делать красивые комплименты искусством.
Самое главное в комплименте – его искренность. Без этого компонента комплимент в лучшем случае вызовет улыбку, а в худшем – обиду и грубость. Существует даже словарь комплиментов. Вдруг ваша фантазия иссякнет! Как известно, денег и комплиментов не может быть слишком много. По законам этикета женщину разрешается перебивать только комплиментами.

Есть так называемые косвенные комплименты в бизнес-этикете – комплименты офису, бизнесу, команде. Человек – часть этого, и ему всегда приятно осознавать собственную значимость и заслуги. Подчеркните это тонко. Постройте мосты доверия. «Какой замечательный светлый офис! Да еще в центре!», «О! У вас работает команда профессионалов. Это приятно». Несколько положительных замечаний по поводу деловой репутации, образцовой работы фирмы или хотя бы интерьера деловых помещений никогда не повредят. Но комплиментов не должно быть слишком много! Иначе вас сочтут неуклюжим или неискренним.

Есть такой прием «горячее пятно». Использовать его просто. Находясь в офисе партнера, определите какой-либо предмет, к которому он эмоционально небезразличен и заведите короткий разговор об этой вещи. Это могут быть фотографии мужа, детей, кумиров или любимой собаки. Красивый письменный прибор, экзотические безделушки, картины на стенах – все может стать поводом для беседы и комплиментов. Все самое дорогое для души люди обычно держат рядом с собой. Прием «горячее пятно» пробивает самую толстую стену формализма.

Комплимент должен быть только о существующих достоинствах!
Кроме того, человек это достоинство должен осознавать и высоко оценивать.

А теперь о другой стороне медали – как правильно принимать комплимент? Есть старый

анекдот. Когда француженке говорят комплимент, она улыбается и спокойно произносит: «Спасибо». Когда русской его говорят, она начинает оправдываться: «Я сегодня не в форме…»
Женщину никогда нельзя обезоружить комплиментом, мужчину можно всегда.
(Оскар Уайльд)

Как реагировать на комплимент?
Ответ простой и однозначный – просто поблагодарить и всё. Или улыбнуться и всё. Никаких возражений, никакого кокетства и уж никакого развития этой приятной для вас темы.

Соответственно, ваш комплимент должен быть таким, чтобы собеседник легко и непринужденно отреагировал – поблагодарил, улыбнулся и не кокетничал.

Предостережения:
Когда делаете комплимент – никогда не сравнивайте. «У вас такая красивая сорочка, не то, что у вашего зама», – а зам потом оказывается его сыном. Это случай из практики.
Будьте искренними, когда делаете комплимент. Не перебарщивайте и не хвалите то, что вам на самом деле не нравится.

Научиться этому нетрудно. Главное – захотеть! Дарите комплименты щедрее! Это так приятно!

Автор - Жанна Магиня
Источник