

# Комплименты в деловой коммуникации



*Виляя хвостом, собака добывает себе пропитание, а лая, получает лишь побои.  
Восточная мудрость*

Выполнила:

Белоусова Александра

**Комплименты** - приятные слова, содержащие небольшое преувеличение положительных качеств человека.



Умение дать человеку возможность осознать собственную значимость помогает быстрее получить желаемое. Способность оценить чей-то труд, признать его полезность и незаменимость, сказать приятные слова человеку создает условия для эффективного взаимодействия.

# Зачем говорить комплименты?

человек услышал в свой адрес комплимент по поводу определенного качества его личности;

благодаря функционированию установки на желательность этого качества оно на уровне подсознания принимается за реальность;

возникает чувство удовлетворения;

чувство удовлетворения всегда сопровождается возникновением положительных эмоций (чувство приятного);

возникшие положительные эмоции связываются по закону ассоциации с их источником и переносятся на того, кто их вызвал;

возникает притяжение к этому человеку.



# Как правильно делать

## комплименты?

А.Ю.Панасюк в книге «Управленческое общение. Практические советы» сформулировал правила, в которых раскрывается психологический механизм влияния комплимента на человека.

Без двусмысленности

Без гипербол



# Правила:

встраивайте слова-комплименты в общую фразу;

не делайте пауз;

конструируйте фразу так, чтобы после комплимента следовал содержательный текст; чем длиннее общая фраза после слов-комплиментов, тем лучше;

желательно встраивать высказывание так, чтобы часть общей фразы после слов-комплиментов содержала нечто такое, что захватывало бы внимание слушающего

*Кстати, комплимент оказывает положительное воздействие даже тогда, когда ваш партнер относится к вам с неприязнью. В рамках делового взаимодействия, делая комплимент ситуативно уместно и адекватно ожиданиям делового партнера, можно расположить его к себе, изменить негативную установку.*

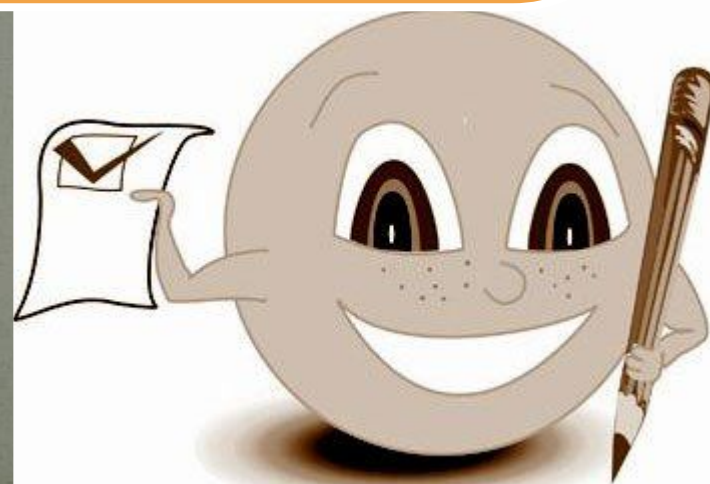
# Если комплименты говорят вам

- Каждый человек должен не только уметь говорить комплименты, но и научиться их правильно принимать. Как показывает практика делового взаимодействия, людям очень трудно бывает принять похвалу в свой адрес. Большинство автоматически отвергают комплименты, что делать не следует ни при каких обстоятельствах.
- Во-первых, вы обижаете того, кто вам сказал приятные слова, во-вторых, вы должны быть благодарны этому человеку: вы принимаете положительную оценку и начинаете верить ей.
- Следуйте простому правилу, отвечайте просто «Благодарю вас».



Комплимент имеет и культурную специфику. Так, очень странное впечатление на носителей иной культуры могут произвести некоторые комплименты женщинам. В Индии, например, можно польстить женщине, если сравнить ее с коровой, а ее походку – с походкой слона. Хороший комплимент японке – сравнение со змеей, татарке и башкирке – с пиявкой, олицетворяющей совершенство форм и движений. Обращение к женщине «Гусыня!» в русской культуре – оскорбление, а в Египте – ласковый комплимент.

NEW



Спасибо за  
внимание!

