

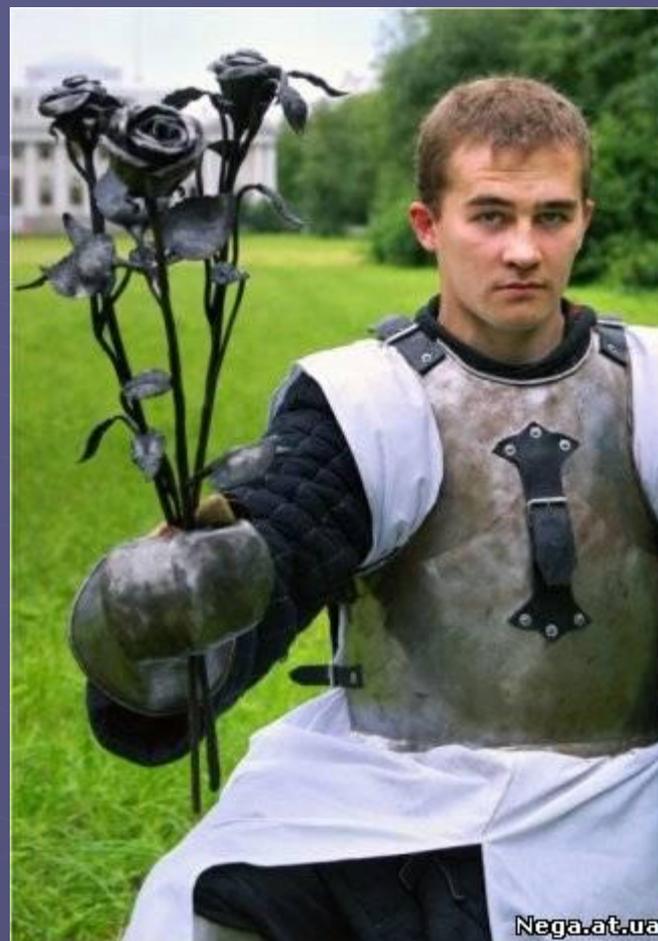
Искусство комплимента в деловом общении



Цель комплимента в общении

- цель комплимента — доставить удовольствие собеседнику, тем самым запрограммировав его (воздействуя через подсознание на его эмоции и чувства) на дальнейшее сотрудничество с вами;
- Увеличение количества эндарфинов (гормонов удовольствия, радости).

- Комплимент — это небольшое преувеличение чего-либо, что каждый желает видеть в себе или в своем окружении. Он может быть прямым, т. е. направленным на личность, или косвенным, направленным на то, что его окружает.



Правила комплимента

- 1. Сосредоточение внимания на внутренних, душевных и внешних, личностных качествах собеседника.

Пример: «Владимир Евгеньевич, людям приятна ваша искренность в общении».

- 2. Обращение внимания не на очевидные, а на скрытые достоинства собеседника или его окружения.

Пример: «Михаил Геннадьевич, вы не только замечательный руководитель, но и превосходный семьянин. Вы так заботитесь о своих детях, и они любят вас!»

- 3. Искренность комплимента.
- 4. Конкретность комплимента.

«Владимир Николаевич, Вы очень умный мужчина, потому что всегда находите время для приятных мелочей, которые доставляют мне особенную радость».

- 5. Комплимент не должен содержать поучений.

«Ты замечательный помощник, мастер на все руки, но успеваемость надо подтянуть».

- 6. В комплименте не должно быть двусмысленных оборотов.
Примеры нарушения этого требования:
"Великолепный у вас наряд, Елена Карловна, однако, если вы появитесь в нем в офисе — что могут подумать о вас коллеги».
- 7. Комплимент без эмпатии — несовершенен.
Только проявив эмпатию (сопереживание, сочувствие), можно понять, а что же собеседнику будет приятно услышать.
Чем более персонифицирован комплимент, тем он ценнее, ибо полнее учитывает специфику конкретного человека.
- 8. Учет половозрастных особенностей собеседника
- 9. Комплимент на фоне антикомплимента себе — удачен и особо чувствителен.
Пример: : «Петр Иванович, как вам удастся быть таким усидчивым? Я никогда не обладал подобным терпением!»
- 10. Комплиментарность требует тренировки.
Чтобы комплимент был удачным в нужной ситуации, необходимо его совершенствовать на «полигоне» повседневно-бытовых взаимоотношений начиная с собственного ребенка и заканчивая случайными прохожими на улице.
Очень полезно поставить себе задачу: ни дня без комплимента.
- 11. Особенность использования скрытых комплиментов.
Под скрытыми комплиментами понимаются такие, которые, неявно влияя на собеседника, создают особую атмосферу доверия и открытости во взаимоотношениях.

Эмпатия - сопереживание.
Прежде чем открыть дверь, «наденьте
улыбку».

- Улыбка – это выраженное мимикой действие, означающее «я к вам хорошо отношусь, вы мне нравитесь, мне хорошо с вами». (Д. Карнеги.)



Скрытые комплименты

- Под скрытыми комплиментами понимаются такие, которые, неявно влияя на собеседника, создают особую атмосферу доверия и открытости во взаимоотношениях.



*Не стесняйтесь почаще
произносить имя собеседника*



Произносить имя — означает проявить особое уважение человеку. Запомнивший имя собеседника демонстрирует по отношению к нему нечто большее, чем просто уважительное отношение. Это является уже своеобразным комплиментом.



В заключение подведем итог сказанному
двумя выводами:

1. Мы все чувствительны к комплиментам



2. Польза от комплимента — всем!



Тамара Павловна, Вы замечательный преподаватель и прекрасный человек.

С Вами всегда интересно и приятно общаться.

Вы умеете заинтересовать публику, у Вас превосходный контакт с аудиторией.

Ваша преданность своему делу поистине восхищает всех нас.

Спасибо!



Я

Спасибо за внимание!!!

Работу выполнили:
студентки группы 08-ЭУ1
Данилевич Д., Синченко И., Митрофанова С.