**Искусство комплимента**

Наиболее универсальный прием, при мастерском исполнении которого практически всегда удается расположить к себе собеседника, — это сказать ему хороший комплимент. Принято делать комплименты женщинам, ибо им это нравится. На самом деле выслушивать комплименты (но не лесть!) любят все, просто реакция мужчин бывает не так заметна. Такая слабость к комплиментам объясняется тем, что комплимент удовлетворяет важнейшую психологическую потребность человека — потребность в положительных эмоциях. Собеседник, удовлетворяющий эту потребность, становится желанным собеседником. Речь идет, конечно же, о настоящих комплиментах, но ни в коем случае не о пародиях на них. Что такое комплимент Разобраться в том, что такое хороший комплимент, поможет, прежде всего, точное определение этого понятия. Комплиментом называется небольшое преувеличение достоинства, которое собеседник желает видеть в себе.

Комплимент отличается от лести именно тем, что дается небольшое преувеличение. Льстец сильно преувеличивает достоинства собеседника. Сравните: "Тебе очень идет этот цвет" (комплимент) и "Ты самая красивая" (лесть). Лесть грубее и имеет больше шансов быть отвергнутой из-за вопиющей неправдоподобности. Хотя есть люди, которым и лесть по душе. Впрочем, многих лесть отталкивает.

Поэтому, особенно в деловом общении, явное преимущество за комплиментом как инструментом более тонким и действенным.

Слова "Не люблю комплиментов!" относятся не к комплиментам, а к пародиям на них, к лести. Известно, что плохим исполнением можно испортить самую хорошую идею. В этой главе будут сформулированы правила, выполнение которых обеспечит успех комплимента.

Комплимент и похвала не одно и то же. Действительно, похвала — это положительная оценка. Ясно, что оценку нижестоящему производит вышестоящее лицо (старший по должности или положению), а не наоборот. При комплименте же в отличие от похвалы происходит пристройка снизу, собеседник как бы возвышается вами над собой.

Самый эффективный комплимент. Из предыдущего следует, что самый эффективный комплимент — это комплимент на фоне антикомплимента себе, когда возвышая другого, мы дополнительно обращаем внимание на свой неуспех.

Пример. Один начальник отдела говорит другому: "Как тебе удается говорить с шефом? Я вчера час его уговаривал и все без толку, а ты за пять минут тот же вопрос решил". Хороший комплимент коллеге на фоне антикомплимента себе.

Фактическая основа. Положительному восприятию комплимента способствует использование в нем фактов, известных обоим партнерам. Дается интерпретация этого факта, представляющая собеседника в выгодном свете. Отсутствие фактической основы делает комплимент неубедительным и может низвести высказывание до уровня банальной лести. Если есть сомнения, поймет ли собеседник, о каком факте речь, то лучше не рисковать и прежде напомнить о нем, а затем уже обыгрывать его. Хуже всего, если комплимент противоречит фактам. Например, сотрудница не спала ночь, мучаясь от зубной боли, а ей скажут, что она прекрасно выглядит. Эти слова будут восприняты только как насмешка. Возможность домыслить

Наибольший успех имеют комплименты, будящие воображение того, кому они предназначены, дающие ему возможность мысленно продолжить их. Например, женщине с ребенком говорят: "Какой красивый ребенок!" Мать зарделась от удовольствия. Еще бы: ребенок бывает красивым у красивых родителей, сам он ухожен, хорошо одет — все это комплименты родителям. Хвалим ребенка, а родители домысливают похвалу как комплимент себе.

Краткость — сестра таланта Комплиментарная часть высказывания должна быть как можно более краткой, содержать одну-две мысли, не более. Быть простой по конструкции, заведомо понятной. Комплимент не должен содержать поучений: "Ты хороший парень, но успеваемость надо подтянуть". Необходимо также избегать двусмысленных оборотов, могущих вызвать совсем не те чувства и ассоциации, на которые рассчитываете. Например, улыбка делающего комплимент может придать словам обратный смысл, который воспринимается уже как насмешка.

Проявите эмпатию. Только проявив эмпатию, можно понять, что собеседнику будет приятно услышать. Однако есть вещи, приятные каждому. Все хотят хорошо выглядеть (особенно женщины), добиваться успеха во всем, пользоваться уважением, признанием, любовью; иметь хорошую семью, умных, здоровых детей и т.д. Общение с человеком дает дополнительную информацию. Чем более персонифицирован комплимент, тем он ценнее, ибо полнее учитывает приоритеты данного человека. Комплимент можно сказать любому. Действительно, для этого только нужно иметь хоть какую-то информацию о человеке. Зададимся сложной, казалось бы, задачей — сказать комплимент человеку, про которого известно только то, что это скряга, каких свет не видел. Начнем с эмпатии. Считает ли он себя скрягой? Наверняка нет! Скорее, человеком бережливым, хозяйственным, рачительным. И, несомненно, гордится этим, осуждая других за расточительность. Вот и основа для комплимента: "Мне так не хватает вашей бережливости!" Комплимент на фоне антикомплимента себе. Все оказалось просто. Распространенное заблуждение.

Оно состоит в том, что говорить комплименты необходимо только "нужным" людям, то есть тем, от которых хотите что-то получить. При отсутствии должной практики это как раз самая сложная ситуация, ибо объект знает, что Вы будете к нему как-то "подъезжать". А у Вас и опыта-то нет. Поэтому велика вероятность, что ничего у Вас путного не получится. Поэтому попробуем подойти к вопросу с другой стороны. Как часто говорить комплименты

Как можно чаще. Всякому, кто хоть в какой-то степени достоин доброго слова. Именно практикой достигается легкость и непринужденность в комплименте, что делает его естественным и неотразимым.

Очень полезно для начала поставить себе задачу: ни дня без комплимента! Ибо комплимент начинается с желания его сказать. Найдите, что лично Вам нравится в собеседнике, что Вы хотели бы позаимствовать у него. И скажите об этом прямо.

Люди принимают комплименты весьма благосклонно, ибо всякому приятно уже то, что ему хотят сказать что-то хорошее. И легко прощают возможные промахи. Особенно, если не будет посторонних свидетелей. Поэтому учиться делать комплименты лучше один на один. Тем более, что присутствие посторонних может смущать Вас.

Однако если комплимент хорош, то большее впечатление он производит, когда делается "при свидетелях". Поскольку мужчины не избалованы комплиментами, то они и менее требовательны к их качеству. Поэтому учиться делать комплименты лучше на мужчинах.

Кому от этого хорошо. Когда комплимент пришелся по душе собеседнику, лицо его озаряется улыбкой. Хорошее настроение вместе с улыбкой имеет приятное обыкновение передаваться собеседнику. И вы также непроизвольно улыбнетесь и почувствуете, что и ваше настроение улучшилось. Так что польза от комплиментов всем. Остается только пожелать вам успеха в этом благом деле!

Комплимент - это особая форма похвалы, выражение одобрения, восхищения внешним видом человека, его манерами, удачно сказанным словом. Облеченный в вежливую форму, он всегда доставляет удовольствие - в каждом из нас есть хоть немного себялюбия и тщеславия.

Комплименты являются важным подспорьем для создания приятного настроения в обществе. Комплимент должен быть легким, игривым, простым, естественным и, главное, правдивым. Если говорить комплименты нечасто и притом умно и тонко, они придают беседе желаемую грациозность. Наоборот, когда в комплиментах слышатся подготовка, претензия или напыщенность, то они становятся смешными и пошлыми.

Грубая лесть - не что иное, как лицемерие, она всегда неуместна, и не лучшим образом характеризует говорящего такой комплимент. Впрочем, получать его тоже унизительно. Очень хорошо, когда комплимент произносится вовремя и к месту. Сказанный вовремя и облеченный в изящную вежливую форму комплимент всегда доставляет удовольствие. Он придает уверенность человеку стеснительному, помогает раскрыться замкнутому, повышает настроение пребывающего в грусти.

У многих вошло в привычку делать комплименты, не заботясь о том, насколько они своевременны и к месту сказаны. Часто по отношению к женщине мы слышим такие слова: "Вы сегодня прекрасно выглядите!" Теперь давайте представим себе, что вместо слов благодарности за комплимент дама задает естественный вопрос: "Разве вчера я выглядела очень плохо?" А уж комплимент "Какая вы сегодня красивая!" вообще комплиментом назвать трудно. В ответ невольно напрашивается вопрос: "Что, в остальные дни обо мне этого не скажешь?"

Делая комплимент, всегда помните: он не должен иметь двойного смысла. Слова "Какая вы сегодня нарядная!" в качестве комплимента не годятся именно в силу двойного смысла. Комплимент не должен содержать в себе ярко выраженной лести. Делая комплимент, избегайте преувеличений и неумеренного восторга. В комплименте следует избегать нравоучительных советов типа: "Вам так идет это платье, надевайте его почаще".

В какой манере следует произносить комплимент?

- Уверенным тоном, но доброжелательно, с улыбкой

- Избегайте дешевых театральных эффектов, излишней восторженности

- Мимика и жесты должны соответствовать словам

- В комплименте не может быть даже намека на иронию

- Избегайте штампов;

- Ценятся только те комплименты, которые сказаны вовремя и к месту;

- Не делайте комплиментов мимоходом, между делом

Готовя комплимент, нужно просчитывать возможную реакцию на него. Если есть вариант негативного отношения к тому, что вы собираетесь сказать, воздержитесь от задуманного. Говорить комплимент одной даме, если ваши слова может услышать другая, следует осторожно. В некоторых ситуациях это может ухудшить настроение последней, например, если она в малознакомом обществе или рядом нет спутника.

Между мужчинами комплименты не только не приняты, но даже считаются неприличными и делают смешными как тех, кто их говорит, так и тех, к кому они относятся, по крайней мере, в тех случаях, когда не облечены в форму невинной шутки. Так же и дамы, а в особенности молодые девушки, не должны говорить комплиментов мужчинам. Иначе они могут оказаться в очень неловком и смешном положении и рискуют сконфузить и себя, и хваленного кавалера. Дамы, выслушивая тонкий комплимент кавалера, не должны поддаваться самомнению, так как часто одно и то же качество не может нравиться всем и каждому. Вообще, принимать всякий комплимент с одобряющим видом следует осторожно, так как бывает, что в высказываемых любезностях кроются ложное расположение и мнимая любовь.

Как правильно реагировать на искренний комплимент?

- С достоинством и благодарностью

- Слова благодарности нужно высказать искренно, не ограничиваясь дежурным "спасибо"

- Воздержитесь одергивать льстящего. Ограничьтесь словами вежливой благодарности

- Комментарии и вопросы (даже в ответ на комплименты двусмысленные, неуместные) лучше оставить при себе

- Принимая комплимент, не возражайте. Не умаляйте своих достоинств

- Если восхитились вашим внешним видом, неуместно в ответ говорить о своем плохом самочувствии Теперь, обладая минимумом знаний о комплиментах, можно и потренироваться. Рекомендую начать с друзей и знакомых. Даже если у вас что-то пойдет не так, они вас простят и поймут быстрее, чем малознакомые люди. Удачи вам в ваших начинаниях!

Следует, пожалуй, особо сказать о том, как русские и латыши понимают категорию вежливости, которая будучи интернациональноя, является еще и национально специфичной.

Как отмечает Иоланта Чиханович, с позиции русского человека вежливость проявляется в моментальном стремлении помочь, поддержать человека, попавшего в затруднительную ситуацию. С точки зрения латышей вежливость – это, прежде всего, тактичное поведение. У представителей данной нации считается неприличным навязывать свою помощь. В результате «латышскую» вежливость русские воспринимают как прохладную, латыши «русскую» - как насилие [ R?gas Balss 1998 13.09: 16 ].

Кроме того, русская и латышская культуры относятся к различным типам культур. Т.Г.Стефаненко говорит о том, что существуют значительные различия в том, как используются средства коммуникации в межличностном общении у представителей индивидуалистических и коллективистических культур. Представители индивидуалистических культур, к которым мы относим латышскую культуру, больше внимания обращают на содержание сообщения. На то, что сказано, а не на то – как, их коммуникация в слабой степени зависит от контекста. Такие культуры называют низкоконтекстными.

В высоконтестных культурах, к числу которых относят русскую культуру, при передачи информации коммуниканты склонны в большей степени обращать внимание на контекст сообщения, на то, с кем и при какой ситуации происходит общение. Эта особенность проявляется в придании особой значимости форме сообщения, тому, как, а не тому, что сказано. Приведенные нами социально-психологические «портреты» представителей русской и латышской нации, позволяют сделать нам следующие выводы. Обладая такими общечеловеческими ценностями как патриотизм, трудолюбие, упорство, доброта, радушие, вежливость и другие, у русских и латышей приобладают различные приоритеты.

Так, например, русские радушны, отзывчивы, дружелюбны, открыты по отношению абсолютно ко всем – начиная от незнакомых людей и заканчивая родными. Латыши же данные качества проявляют только по отношению к близким друзьям. С незнакомыми или малознакомыми людьми они холодны, замкнуты, сдержаны, а нередко и недружелюбны.

В связи с этим, в коммуникативном процессе русские проявляют себя более эмоционально. Они активно включаются и действуют в процессе общения, стремятся доминировать в разговоре. Латыши в коммуникативном общении занимают пассивную позицию, стремятся к соблюдению дистанции между коммуникантами и неохотно вступают в процесс общения.

Для обоих народов характерна высокая степень патриотизма, но понимается он по-разному.

Для русских патриотизм – это, прежде всего, верность и привязанность к Родине. При этом они не зависят от национальности населяющих территорию России. Латыши под патриотизмом понимают прежде всего обостренное чувство национальной принадлежности, гордость от сознания этой принадлежности, а также знание и соблюдение национальных традиций.

Главные отличия между русским и латышским национальными характерами состоят в отношении к труду и в межличностных отношениях.

Представители латышской нации отличаются высокой степенью трудолюбия, роботоспособностью, прилежностью, основательностью и упорством. В противоположность им, русских, не смотря на их трудолюбие, характерезуют как ленивых, безалаберных и безответственных людей, быстро устающих от однообразной работы.

Что касается межличностных отношений, то здесь представители русского этноса проявляют себя как более добрые, гостеприимные, щедрые, отзывчивые и сострадательные люди. Однако их желание помочь, стремление быть нужными и полезными для других, представителями других наций часто воспринимается как навязчивость.

Латышей же отличает высокая степень индивидуализма, стремление полагаться только на себя, боязнь быть зависимыми, а также эгоизм и мелочность. Поэтому их понимание вежливости зачастую воспринимается как холодность.

На основе изучения черт национальных характеров русских и латышей мы можем сформулировать следующую гипотезу.

Различия в чертах национального характера обусловливает национальную специфику комплимента. Национально-специфичными могут быть: o частота употребления данного риторического жанра; o его адресаты; o цели комплимента; o основные адресаты; o объекты комплиментов; o степень развернутости и экспрессивности.