**Немного**

**о комплиментах**

Психологи уверены, что комплименты – это не просто красивые и приятные слова. Это источник положительных эмоций и способ наладить хорошие взаимоотношения с окружающими. Это доброе дело, и неправы те, кто считают комплименты пустыми словами. Неверным считают подход и тех людей, которые думают, что комплименты стоит говорить только тем людям, от которых вам что-то нужно. Во-первых, такие комплименты всегда вынуждены и натянуты, они не «работают», а только настраивают человека против Вас, выставляя подхалимом. Во-вторых, если человек знает, что Вам от него что-то нужно, он настороженно относится к любому комплименту.

**Что такое комплимент**

Комплиментом называется **небольшое преувеличение**  какого-либо свойства человека или его **достоинства,**  которое ему бы хотелось иметь у себя.

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.

**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, т.е. делая собеседнику комплимент, Вы как бы возвышаете его 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. "Как тебе удается говорить с шефом? Я вчера час его уговаривал и все без толку, а ты за пять минут тот же вопрос решил"*.

**Фактическая основа комплимента**

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.

**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**.

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.

**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 то 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

**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!

***Источник*** [*Элитариум*](http://www.elitarium.ru/)

*Автор: эксперт Анатолий Александрович Рухманов.*