



Тренинг  
на тему:  
«Комплименты»

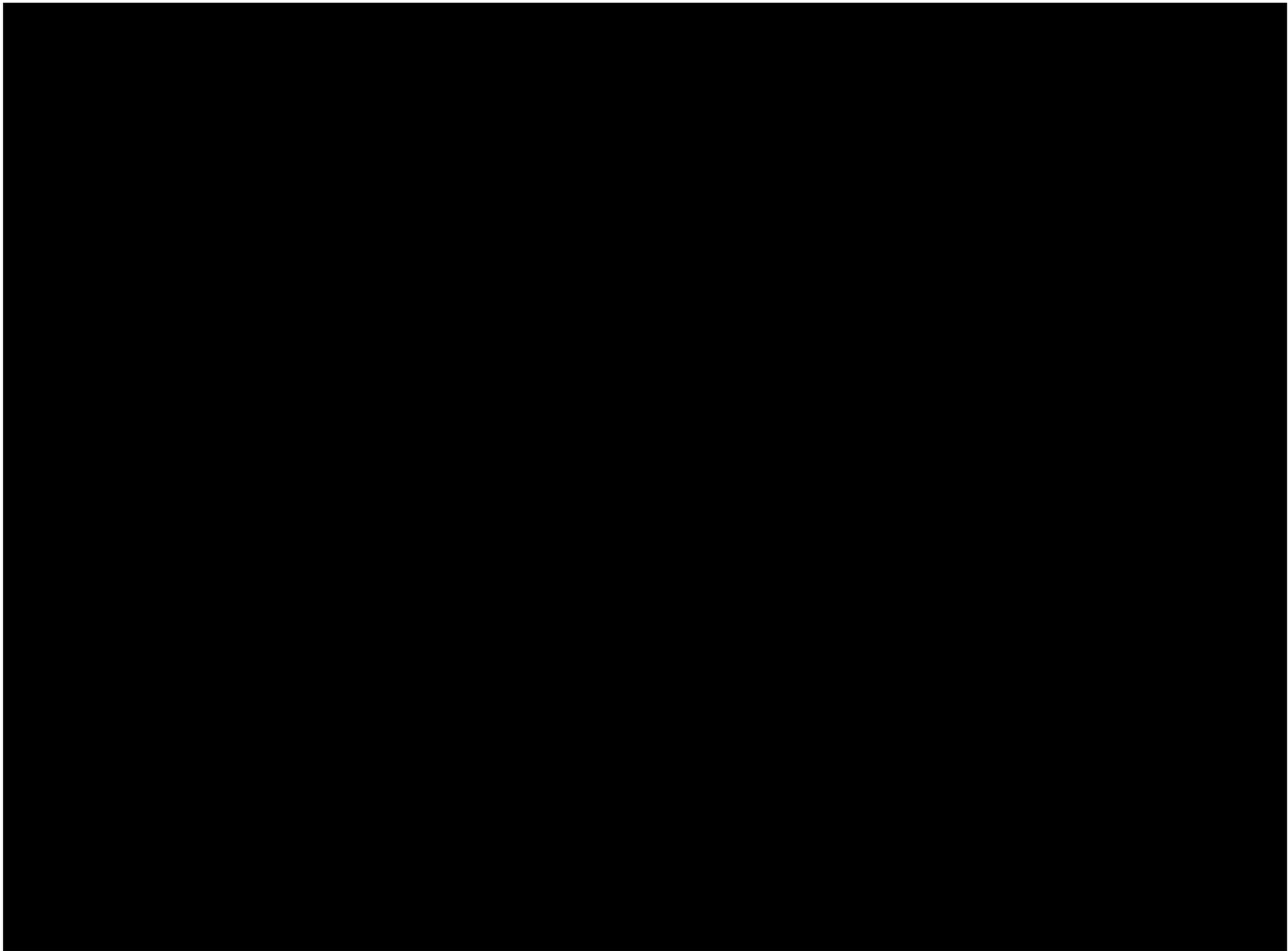
Труфанова Никиты  
1 офис  
Автоматика 17

# Цели тренинга:

- Делать комплименты
- Принимать комплименты
- Использовать комплименты в бизнесе и в общении

# Правила тренинга

- Приходить вовремя
- Отключить мобильный телефон
- Правило активности
- Здесь и сейчас
- 1 микрофон
- Я-высказывания
- Принцип доброжелательности



**Комплимент** (фр. compliment) — это умело подчеркнутое некое существующее достоинство собеседника, особая форма похвалы, выражение одобрения, уважения, признания или восхищения; любезные, приятные слова.



**Изысканные комплименты** — простое, но мощное средство. Они помогают устанавливать хорошие отношения с другими людьми. Их говорят по разным причинам, но все они обычно доставляют удовольствие и поднимают самооценку.

Деловая коммуникация основывается не только на поддержании официального взаимодействия и отстаивании бизнес - интересов. Создание доброжелательной атмосферы, дружеских и эмоциональных связей тоже необходимо и важно. Compliment – это простое и универсальное средство для быстрого достижения благосклонности визави и приятного эмоционального фона любой беседы, даже деловой. Достаточно понимать решаемые задачи и выбрать нужный тон.

## КОМПЛИМЕНТЫ: МУЖЧИНЫ



Психологи говорят, что если вам сказали комплимент, ждите, сейчас вами будут манипулировать. По сути, это действительно так. Только манипуляция эта «добрая», позитивная. Ведь комплимент - это проговаривание тех замечательных качеств, умений и навыков, которые присущи данному человеку.

**Твое лицо когда**

**Тебе сделали  
комплимент**

# Как правильно реагировать на искренний комплимент?



OWLTURD.COM

перевёл rusenya  
специально для Pikabu

1. С достоинством и благодарностью.
2. Слова благодарности нужно высказать искренно, не ограничиваясь дежурным "спасибо".
3. Воздержитесь одергивать льстящего. Ограничьтесь словами вежливой благодарности.
4. Комментарии и вопросы (даже в ответ на комплименты двусмысленные, неуместные) лучше оставить при себе.
5. Принимая комплимент, не возражайте. Не умаляйте своих достоинств.
6. Если восхитились вашим внешним видом, неуместно в ответ говорить о своем плохом самочувствии.

## В какой манере следует произносить комплимент?

- Уверенным тоном, но доброжелательно, с улыбкой.
- Избегайте дешевых театральных эффектов, излишней восторженности;
- мимика, 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.

сделай мне комплимент

14:54

14:54

У тебя есть глаза

о боже, я таю

14:54

# Комплимент и антикомплимент

Процентов 80 людей комплименты по разным причинам не говорят .

Из оставшихся 20 процентов, которые комплименты говорят, еще процентов 80, желая сказать комплимент, говорят нечто другое, часто напоминающее антикомплимент.

- Привет, Тань, ты такая сегодня красивая.
- А вчера я что, страшная была, да?
- Ой, Нин, какое платье у тебя шикарное.
- Да я и сама будто бы ничего.



**Сила комплимента в его искренности - она всегда убедительна, в то время как лесть груба и однозначна. Не стоит говорить приятные слова для того, чтобы приобрести друга, поднять «боевой дух» или что-то выпросить, фальшивый комплимент слишком прозрачен.**

## **КОГДА КТО-ТО СДЕЛАЛ МНЕ КОМПЛИМЕНТ**

Если, например, вы похвалите коллегу за ум, тактичность и проницательность, а потом попросите взять на себя дополнительный проект, то все ваши слова пропадут впустую.



Комплименты и критика - две стороны одной медали, они являются источником сильных эмоций и могут много сказать про участников диалога.

Все люди чувствительны к комплиментам, поэтому, человек говорящий что-то приятное, всегда желанный собеседник. Комплимент сам по себе - это небольшое преувеличение достоинства человека и его цель - доставить удовольствие собеседнику, тем самым запрограммировать его на расположение и хорошее к вам отношение. Вы прямо говорите, что вам нравится в его поведении, внешнем виде или каких-то вещах.

Здесь действует принцип внушения - человек поверит в то, что он умен или красив, если ему об этом говорить.

Парень не очень умел делать комплименты, и, будучи не в самом трезвом состоянии, выдал:

— Милая, твои глаза, как выходные: тоже два

**Когда мы говорим комплимент не человеку, а вещам, принадлежащим ему, мы очень легко можем ранить его, показывая, что вещи, принадлежащие ему, вызывают у нас гораздо большее восхищение, чем он сам.**

Посмотрел сейчас твои фотки. Ты так похожа на Ким)

22:33

22:34

Потому что у меня задница как у Ким Кардашьян? 😊

При чём тут Кардашьян вообще?

22:34



22:35

22:35

Спасибо...

**Любой комплимент должен быть направлен на личность человека, на его качества, умения, навыки. Только тогда он действительно сможет расположить к нам собеседника, вызвать позитивную ответную реакцию.**

# Практика:

- Задание:

Скажите комплимент собеседнику справа

# Обратная связь

- Что нового узнали?
- Что понравилось?
- Что будете применять в жизни?

# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

## ГЕНЕРАТОР КОМПЛИМЕНТОВ



ТАК

ОЧЕНЬ

ОФИГЕНСКИ

ПРОСТО

КРУТО

ПОТРЯСНО

ВКУСНО

УЛЕТНО

ВЫГЛЯДИШЬ

ПАХНЕШЬ

ЦЕЛУЕШЬСЯ

ПЕЧЕШЬ  
ПИРОЖКИ

СНОВА

СЕГОДНЯ

ВСЕГДА

ПУПСИК