

Как пройти минное поле на пути к созданию первого впечатления?

Порассуждав о минах, которые могут взорвать первое впечатление о человеке, здесь и здесь, можно сосредоточиться на конструктивной части темы: как избежать взрывов? Предлагаю познакомиться с правилом трех плюсов. Оно предусматривает, чтобы в самые опасные первые 15 секунд встречи расположить к себе собеседника, отправив ему три дара.

Договоримся сразу: никакой фальши, лести и лицемерия. Действуем честно, искренне и доброжелательно. Дары эти – не взятка, а выражение уважения и благорасположения – как протянутая к сотрудничеству рука.

Самыми универсальными плюсами являются комплимент, улыбка, имя собеседника и поднятие его значимости.

Комплимент

Разговоры о комплиментах приобретают все большую популярность, и мнения о том, как их делать, существенно разнятся. Одни исходят из того, что это лестное выражение и призывают не стесняться льстить, вторые предлагают немного преувеличить достоинства восхваляемого, третьи выступают за небольшое преувеличение достоинств, которые человек желает видеть у себя, четвертые настаивают на том, что говорить нужно о тех, которые реально имеются и к тому же значимы для человека, которому адресуется комплимент.

Последнее мнение представляется наиболее надежным, особенно, если собеседник осознает значимость высказываемой похвалы, а вам озвучиваемое действительно нравится. И тут надо не спешить следовать распространенным советам комплиментарно выражаться по поводу обстановки. А вдруг человек подумывает о ремонте? И кофточка секретарши – не предмет для восхищения, скорее, насколько она идет даме. И только констатации ума мало – здесь требуется аргументация хотя бы на уровне примера.

С предметами интерьера тоже лучше держать ухо востро: достаточно вспомнить хрестоматийный пример о похвале картине с яхтой на морском просторе, что висела в кабинете одного бизнесмена, отреагировавшего на нее весьма специфически: «Это намек для посетителей, что время дорого и не стоит тратить его на пустые слова».

Итак, комплимент как инструмент создания комфортной обстановки разговора должен помочь удовлетворить вполне естественную потребность партнера по общению в самоуважении и признании окружающими своих положительных качеств.

О прямых, косвенных, дистанционных и «минус-плюс» комплиментах сказано и написано уже немало, в т.ч. на страницах ШЖ. Поэтому ограничимся кратким упоминанием, что косвенный предполагает похвалу не самого человека, а того, что ему действительно дорого, дистанционный состоит в похвале, высказанной не ему непосредственно, а людям из окружения либо в передаче мнения другой личности (само собой – хорошего), «минус-плюс» начинается с оборота, не похожего на признание достоинств («Вы не завершили проект в установленные сроки... а блестяще уложились в более короткие в высоким качеством»).

По поводу реагирования на комплимент тоже существуют различные мнения: от рассыпания в ответных восхвалениях до лаконичного «благодарю» с легкой улыбкой. Первое может напомнить «За что кукушка хвалит петуха...» – не попадитесь в ловушку. Второе – позволяет запустить второй плюс. Есть еще третий вариант, прямо скажем, самый тонкий: отправить собеседнику встречный комплимент по существу. В части только приведенного примера он может звучать так: «Но ваши поставки были столько точны и качественны, что это оказалось несложным».

Улыбка

Ну, что тут сказать – ведь и так все ясно. Улыбка освещает лицо, и на него смотреть гораздо приятнее, чем на хмурое и недовольное. Но как быть, если по дороге на встречу случилось несколько неприятных казусов и т.п.? Остановитесь на миг перед дверью и вспомните что-нибудь хорошее, вот ему и улыбнитесь.

Имя

Психологи всерьез утверждают, что как бы человек ни относился к своему имени, оно для него — самый приятный звук из всех возможных. Замечено, что даже в дискуссии, называя оппонентов по именам, легче придти к согласию.

Поднятие значимости

Кто-то может сказать, что это то же, что и комплимент. Может, и так, но необязательно. Если вы советуетесь с человеком, то уже приятно, так как тем самым выражаете заинтересованность в нем. Если не перебиваете – то не просто демонстрируете вежливость, а и проявляете уважение. В общем, если вы действительно будете ощущать значимость собеседника «здесь и сейчас», то слова, мимика и жесты начнут приходить сами.

Минное поле первых секунд общения не нужно проходить, его можно перелететь. Желаю успешных встреч и приятных собеседников!

Автор - **Валентина Пономарева**

[Источник](#)