Кольцова В. Ю.

Статья посвящена тому, как правильно говорить комплименты, какая от них польза и как использовать соционику, чтобы комплимент «попал в точку».



Однажды своему знакомому я решила сделать комплимент сказав, что ему идет костюм и сигара, на что он непонимающе посмотрел на меня и сказал: «это ты сейчас со мной разговаривала?» После чего я поняла, что говорить комплименты надо уметь.

Так в чем же залог удачного комплимента? Многие ответят: время, место, уместность. Знание соционической модели А позволяет добавить к этому суггестивную и референтную функции, и какой из аспектов находится в этих функциях. Владение этими знаниями позволяет сделать комплимент приятным, отвечающим потребностям каждого конкретного человека в похвале именно в той сфере, в которой ему это действительно нужно. Разберем это подробнее.

Что такое комплимент. В чем отличие от лести

В словаре В. Даля читаем: «Лесть – проискливая хвала, притворное одобрение, похвала с корыстной целью». Основная цель лести – получить какую-либо выгоду. Фокус внимания льстеца находится в себе, в своих потребностях и в своей корысти, ему нет дела до объекта лести, он просто его использует в своих целях. Льстецу не важно, нанесет ли он человеку ущерб своими словами, или возвысит его.

Комплимент – это, согласно словарям Ушакова и Брокгауза-Эфрона: «Любезность, лестные слова, содержащие похвалу, фраза, содержащая нечто приятное для того, кому сказана». Согласно Википедии «Комплимент (фр. compliment) – это особая форма

похвалы, выражение одобрения, уважения, признания или восхищения; любезные, приятные слова, лестный отзыв». Говоря другими словами, комплимент – это красивые слова, которые могут быть сказаны одним человеком – другому с целью дать ему понять, что определенные его качества вам нравятся, и человек вам симпатичен. Цель комплимента – передать отношение и положительные эмоции.



Часто люди путают лесть и комплименты. Например: «Вам идет эта прическа» и «Вы самая красивая» – и в том и в другом высказывании содержится похвала, но в комплименте содержится правдивая информация о достоинствах человека, а лесть передает искаженную – преувеличенную информацию, а иногда и вопиющую неправду. Главное отличие комплимента от лести – это цели или мотивация, с которой человек делает либо то, либо другое. Или он преследует личные, корыстные цели — то есть льстит. Или хочет поддержать отношения и сделать приятное собеседнику – говорит комплимент.

Зачем делать комплименты? или «Доброе слово и кошке приятно»



Похвалите улыбку или доброжелательность продавца-консультанта и вы не только поднимете настроение себе и ему, но и, когда придете в следующий раз, получите дружелюбное обслуживание, и еще, возможно, скидки и приятные мелочи. Не упускайте шанс вот таким несложным способом стать любимым клиентом и от похода по магазинам получать удовольствие!

Не бойтесь быть уникальным, в наши дни очень мало кто умеет делать комплименты! Удачный комплимент поможет превратить первое знакомство в удачное с первых минут, так как вы зарекомендуете себя как внимательный, интеллигентный собеседник. Не

стесняйтесь хвалить то, что вам нравится в людях, будь то вкусно приготовленное блюдо или умение водить автомобиль – наградой вам будет хорошее настроение, улыбки, благодарность и, конечно же, замечательные отношения!

Как правильно делать комплименты с точки зрения соционики. Соционический подход к комплиментам.

Как не ошибиться, делая комплимент? Ведь мы заранее не знаем. Попадет ли он в точку. На мой взгляд, полезность соционического подхода состоит в том, что он доходчиво и понятно объясняет механизм работы комплимента: почему один и тот же комплимент вызывает разную реакцию, в чем разница слов, которые используются. В НИИ Соционики, где я прошла полный курс обучения, разработана технология, соблюдая которую легко добиться успеха на практике, в умении говорить комплименты.

Лучше всего достигает своей цели комплимент, сделанный по функциям блока СУПЕРИД. Опишем свойства этого блока.

Уровни коммуникации по В. Гуленко. СУПЕРИД – «Уровень, на котором дистанция близкая, а коммуникация глубокая, называется психологическим, поскольку на первое место выходит обмен сокровенной, личностной, идущей из души информацией. Он предполагает доверительные отношения, поскольку на этом уровне человек удовлетворяет свои потребности в любви, дружбе, сопереживании и т.п.».



Функции, расположенные в СУПЕРИД – это «слабые функции витального кольца – пятая и шестая. Слабые неосознанные функции податливы, управляются информацией, поступающей извне, легко поддаются суггестии, программированию. Информация по ним воспринимается некритично, с доверием, запоминается без анализа. Здесь человеку требуется помощь, но и учится он по этим функциям легко и эффективно. Человек с благодарностью воспринимает информацию и помощь по этим функциям. Хотите сделать подарок человеку – делайте его по пятой и шестой функциям» [6].

«Пятая функция – суггестивная. «Входные ворота» для информации. Считается, что по ней мы получаем информацию из внешнего мира для того, чтобы в дальнейшем переработать ее в своем сознании с помощью других функций.

Шестая функция – референтная. Слабая функция, непригодная для творческой работы, однако обучение по ней происходит настолько легко, что может дать хорошие результаты. По этой функции человек ориентируется на мнение референтной группы, не противопоставляет себя. Как зададут в разговоре, так и реагирует. Функция нуждается в комфортном обеспечении, так как человеку трудно по ней противостоять обстоятельствам» [6].

Отличие реакции на комплименты по пятой и шестой функции от сделанных по первой и второй состоит в том, что первая функция – базовая, основа личности и интеллекта человека. Информацию по ней он воспринимает адекватно и может выступать в роли эксперта по вопросам, связанным с этой функцией. Вторая функция – творческая. По ней человек быстро усваивает информацию и часто генерирует ее сам, выступает в роли критика.

Поэтому если комплимент попал на сильные функции, человек ответит сдержанной улыбкой или это будет уже не комплимент, а признание заслуг в какой либо сфере. Признание заслуг тоже может быть комплиментом, но здесь больше вероятность ошибиться, не попасть в точку, ведь человек сам лучше разбирается в информации по своим сильным осознанным функциям. А функции СУПЕРИДа отличаются детской доверчивостью. По Э. Берну в СУПЕРИДе находится Я-состояние «Ребенок»: состояния Я, все еще действующие с момента их фиксации в раннем детстве и представляющие собой архаические пережитки. «Любой человек был раньше моложе, чем сейчас, поэтому он несет в себе впечатления прежних лет, которые при определенных условиях могут активизироваться». «Ребенок» «вносит в жизнь человека то, что настоящий ребенок вносит в семейную жизнь: радость и очарование». И если ваша информация попала человеку на пятую и шестую функции, то результатом будет своего рода детская радость, удивление и нескрываемое удовольствие со стороны слушающего.

Владение этими знаниями позволяет сделать комплимент приятным, отвечающим потребностям конкретного человека в похвале именно в той сфере, в которой ему это действительно нужно.

Например, ЭСИ: суггестивная функция – логика действий, референтная– интуиция времени. Ему могут понравиться такие комплименты.

- Вы всегда знаете, где и что купить, и как вам это удается!
- Вы столько всего успеваете. Поделитесь советом, как вам это удается?

Семантика соционических аспектов в основе грамотного подхода к комплиментам

Так же важно знать какие аспекты находятся в пятой и шестой функции, так как немаловажную роль играют слова которые мы используем говоря комплимент, то есть семантику аспекта [4,6]. Например, тип ЛИЭ: суггестивная функция – этика отношений, референтная – волевая сенсорика, используя семантику аспектов получаем комплимент – «Мне нравится (этика отношений) ваша рубашка (волевая сенсорика), она вам очень идет».

1. Логика действий

Деятельность – движение, действие, поступок, перемещение.

Работа – деловая команда, инструмент, квалификация, метод, обеспечение, производственный процесс, рационализация, технологичность, технология, функциональность, функция, эффективность.

Разум – адекватность, выгода, здравый смысл, знание, польза, прагматизм, разум, разумные действия, рассудочность, рационализм, рациональность, факт, целесообразность.

Экономика – стоимость, предприимчивость, разумная цена, умение обращаться с деньгами, цена, ценность.

2. Логика отношений

Систематизация – анализ, взаимосвязи, доказательство, истинность, закономерность, классификация, причинно-следственные связи, система, соизмеримость, сравнения, статистика, структура, схема.

Местоположение объектов – позиция, дистанция, закономерность, измерение, конструкция.

Закон – инструкция, конституция, постановление, презумпция, устав, права и обязанности, формальности.

Понимание – противоречие, критерий, истина, справедливость, равенство, правила этикета, эталон, баланс.

Организация – иерархия, официальные отношения, подчиненность, порядок, правила, реестр, строгость.

3. Этика эмоций

Возбуждение – возмущение, волнение, нагнетание, переживание, подавленность, спокойствие, страсть.

Побуждение к действию – внутренние импульсы, настрой, решимость, фанатизм, энергичность, энтузиазм.

Превосходные степени в речи – восхитительный, жуткий, замечательный, отвратительный, потрясающий.

Проявление эмоций – артистизм, вспыльчивость, жестикуляция, запальчивость, крик, мимические реакции, плач, покраснение лица, сдержанность, смех, умение владеть эмоциями, усмешка.

Эмоции людей – восхищение, гнев, настроение, обида, паника, печаль, радость, романтизм, тревога, ужас.

4. Этика отношений

Взаимоотношения людей – братство, вражда, дружба.

Моральные категории – добро – зло, мировоззрение, мораль, нравственность, порядочность, религия, совесть, хорошо – плохо.

Притяжение – отталкивание, привязанность, психологическая дистанция, тяготение.

Проявления чувств – бесцеремонность, деликатность, дипломатичность, милосердие, отзывчивость, почтительность, снисходительность, терпимость, укор, умение не обидеть, учтивость, человечность, чуткость.

Чувства – доброта, зависть, злость, любовь – ненависть, симпатия – антипатия, сострадание.

5. Волевая сенсорика

Владение – желание, обладание, оборонять, расстановка сил, стремление, сфера

влияния, тактика, территория, умение занять пространство, чувство хозяина, экспансия, «я хочу».

Внешние качества – внешний вид, контрастность, красота, форма, цвет, яркость.

Масса – много, скопление, толпа.

Проявление волевых качеств – готовность использовать свою энергию, добиться, достижение цели, завоевать, заставить, командовать, лидерство, мобилизованность, подавить, покорить, решительность, штурмовать.

Сила – вес, весомость, власть, влияние, воля к победе, давление, сопротивление, уверенность.

Статус – авторитет, амбиции, вес в обществе, значительность, престиж.

6. Сенсорика ощущений

Вкус жизни – гармония, дизайн, качество, комфорт, удобство, удовольствие, уют.

Внимание к подробностям – конкретным фактам, мелочам, к «мелкому шрифту в контракте».

Ощущения – вкусовые, тактильные, надежность, оттенки цветов, потрогать, пощупать, приятность.

Самочувствие – здоровье, наслаждение, отдых, ощущение пространства, умение обжить пространство, процессы жизнедеятельности, расслабленность, удовлетворение.

Состояние – здесь и сейчас, реализм, «синица в руке».

7. Интуиция возможностей

Видение возможностей – глубинное видение, восприятие единства и взаимосвязи процессов, стремление дойти до сути, целостное восприятие, чутье.

Внутреннее устройство – истинное свойство, основа, открытость, простота, содержание, сущность, суть.

Возможности – жизнеспособность, потенциал, ресурс, способности, талант, шанс.

Неопределенность – вдруг, «журавль в небе», многозначность, необычное, неожиданность, парадокс.

Поиск – выбор, догадка, замысел, идеи, изобретение, находка, озарение, открытие, предположение.

8. Интуиция времени

Время – будущее – прошлое, момент, пауза, период, потом, продолжительность, своевременность, срок.

Обращение со временем – ждать – догонять, отношения поколений, планирование, предупреждение, пунктуальность, спешить, умение учитывать и использовать время, уместить больше в единицу времени.

Опыт – ретроспектива, учет ошибок.

Прогноз – перспектива, предвидение, предчувствие.

Развитие процессов во времени – возраст, изменчивость, история, молодость – старость, назревание, последовательность событий, современность, развитие, раньше – позже, чередование эпох, эволюция.

Скорость – быстро – медленно, замедление, ритм, темп, ускорение, соревнования в скорости.

Приведем ориентировочную таблицу, по которой можно понять, какие комплименты подойдут какому ТИМу[1].

ТИМ	**Приятные комплименты**
ИЛЭ	Похвалить деталь одежды, сказать приятные слова, с улыбкой и хоро
СЭИ	Похвалить способности, идеи, помочь разобраться, рассказать о новы
ЭСЭ	Сказать, что есть необходимые способности, похвалить количество пр
ЛИИ	Пошутить, подбодрить, похвалить комфорт-удобство
ЭИЭ	Похвалить красоту, престиж
ЛСИ	Эмоционально, с улыбкой сказать о его умении успевать все в срок, бы
СЛЭ	Похвалить скорость, пунктуальность, опытность, с доброжелательной
ИЭИ	Отметить силу воли, «крутизну», лидерские качества, ум и сообразите
СЭЭ	Восхититься масштабностью его дел

ИЛИ	Поразиться силе его знаний
ЛИЭ	Сказать доброе слово, напомнить о чувствах
ЭСИ	Спросить практический совет. Похвалить пунктуальность
ЛСЭ	Проявить доброе отношение. Подарки с душой, сентиментальные
ЭИИ	Спросить совет
ИЭЭ	Сказать приятные слова о здоровье, удобстве, одежде
СЛИ	Помочь раскрыть способности. Показать хорошее отношение

Эксперсс-диагностика референтной и суггестивной функции для комплимента



Не всегда мы, к сожалению, знаем заранее ТИМ человека, чтобы сделать ему правильный комплимент. Что же делать, если мы еще не знаем ТИМа? Можно использовать небольшую экспресс-диагностику, понимая, что в данном случае полное определение ТИМа нам не так важно. Ведь комплимент – не профориентация, не психологическая диагностика, не оценка персонала. Здесь небольшая ошибка не фатальна. Даже если вы не попадете в цель – одну из функций СУПЕРИДа, то ничего страшного не случится, человеку вы этим не навредите, в любом случае ему будет приятно, только по-разному. Поэтому можно использовать метод подбора – давать информацию по разным аспектам, небольшими фразами, и смотреть на реакцию. Если человек начинает улыбаться, появляется детскость в глазах, расслабленность в позе, то я вас поздравляю – ваш комплимент попал в точку!

Например, ЛИЭ:

- «Вы прекрасно разбираетесь в вопросе целесообразности» – комплимент на базовую функцию – логику действий. Реакцией на этот комплимент будет сдержанная улыбка или просто небольшое внимание, так как в этой сфере человек является экспертом, и вы его не удивите.
- «Я так рада вас видеть. Вы прекрасно выглядите» – этот комплимент скорее вызовет удовольствие и искреннюю улыбку у собеседника, так вы делаете комплимент по суггестивной функции – этике отношений и референтной – волевой сенсорике.

Сведем в таблицу характерные реакции представителей разных ТИМов на информацию по СУПЕРИДу, взяв за основу [6].

ТИМ	На какую информацию отзывается с благодарностью
ИЛЭ	Предложить заботу о еде, здоровье, одежде, удобстве. Создать хоро
СЭИ	Помочь раскрыть способности, рассказать о новых возможностях, пок
ЭСЭ	Объяснить научно, разложить по полочкам, заинтриговать
ЛИИ	Любят веселых, эмоциональных людей. «Заражаются» чужим настрое
ЭИЭ	Любят информацию, изложенную научно. Уважают правила, законы
ЛСИ	С удовольствием воспринимают эмоционально окрашенную информац
СЛЭ	Нравятся быстрые, улыбчивые люди. Благодарны за эмоциональную п
ИЭИ	Благодарны тем, кто поможет им понять правила, законы, необходимы
СЭЭ	Любят людей, умеющих прогнозировать события
ИЛИ	Благодарны за информацию, помогающую строить отношения
ЛИЭ	Уважают сильных, значительных людей. Благодарны за помощь в объ
ЭСИ	Любят полезные советы
ЛСЭ	Благодарны за помощь во взаимоотношениях с людьми
ЭИИ	С удовольствием обучаются технологическим приемам
ИЭЭ	Любят, чтобы о них позаботились, накормили, организовали уют и ком
СЛИ	Уважают широту кругозора и интуицию



В заключение хотелось бы сказать, что умение делать комплименты – очень хороший и полезный навык, помогающий в разных сферах жизни наладить и поддерживать отношения. Комплимент моментально улучшает настроение вам и вашему собеседнику, работает на ваш положительный имидж в обществе. Умение делать комплименты – это захватывающая «игра» с безграничными возможностями для творчества, а использование соционики поможет добиться результата в короткие сроки. В окружающих вас людях есть множество качеств и умений, которые ждут вашей похвалы. Не бойтесь пробовать, и у вас все получится!

Литература

1. Аугустинавичюте А. Соционика: Введение. / Сост. Л. Филиппов. – СПб, 1998.
2. Аугустинавичюте А. Соционика: Психотипы. Тесты / Сост. Л. Филиппов. – СПб, 1998.
3. Прокофьева Т.Н. Соционика. Алгебра и геометрия человеческих взаимоотношений. - М.: "Алмаз", 2005.
4. Прокофьева Т.Н. Семантика аспектов. // Психология и соционика межличностных отношений, N2, 2004.
5. Прокофьева Т.Н. Развитие личности и соционические функции. // Соционика, ментология и психология личности, № 1, 2004.
6. Прокофьева Т.Н. Соционика во взаимодействии с людьми: как понять их мотивы и предсказать поведение. Учебно-практическое пособие. М., 2008, 43 с.
7. Прокофьева Т.Н. Соционика: искусство строить отношения с людьми и формировать психологический климат команды. Учебно-практическое пособие. М., 2008, 63 с.,
8. Юнг К.Г. Психологические типы. – СПб.: изд-во «Азбука», 1996. – 736 с.

[1] Составлена совместно с Т.Н. Прокофьевой