



Knowledge is expensive,
but realise what stupidity can cost you



Zo geef je een compliment

Máák een compliment! Dat doen we namelijk veel te weinig, bleek een paar jaar geleden uit een enquête van Maurice de Hond. Een op de drie Nederlanders zei zelden complimentjes te krijgen. Zelfs niet op 1 maart - sinds 2002 de 'nationale complimentendag'.

Volgens onderzoekers is complimenten geven echter een gewoonte die goed te leren is, en waar je zelf ook blijer van wordt. Al was het alleen maar doordat het je meer oog geeft voor het positieve in de ander, zegt de Duitse communicatiedeskundige Gloria Beck. Haar advies: 'Denk niet: wat stoort me? maar: wat bevalt me?'

Tip 1: Zeg iets over de persoonlijkheid van de ander

Daarmee worden we nog het liefst geccomplimenteerd, kwam naar voren uit eerdergenoemde enquête van Maurice de Hond. Niet verwonderlijk: op prachtige schoenen lopen kan iedereen, maar dat je zo aardig bent of zo mooi formuleert zegt echt iets over jÓú. Mensen vinden het fijn te horen dat juist dat wordt opgemerkt.

Tip 2: Wees u bewust van uw positie.

Een welgemeende loftuiting kan fout vallen vanwege de suggestie dat u in de positie bent om de ander te evalueren. De meeste hoger geplaatsten maakt u na een toespraak dus niet blij met uw 'Goed gedaan'. Ook een statusgevoelige (doorgaans mannelijke) collega kan er allergisch op reageren. Bent u zelf de 'meerdere'? Ook dan komt het prettiger over als u de evaluerende ondertoon iets verzacht. In plaats van 'Goed gedaan' kunt u bijvoorbeeld beter zeggen: 'Goh, wat fijn dat ik dat nu eens helder uitgelegd kreeg.'

Tip 3: Vermijd vergelijkingen.

Of het nou tegen een collega is of tegen een kind, zeg nooit iets in de trant van 'Jij bent de beste van het stel'. Tenzij het uw doel is competitie op te roepen en onzekerheid te zaaien.

Tip 4: Knoop er een vraag aan vast.

Sommige ontvangers hebben er een handje van complimenten af te slaan met een negatieve opmerking. Dat voorkomt u met een vraag, bijvoorbeeld: 'Wat zit je haar leuk, naar welke kapper ga jij?'

(Gelezen bij <http://www.psychologiemagazine.nl>)

Zo geef je een
compliment

01-03-2010 pag. 1



Eddy Claesen

Family Business Advisor - Mediator

Accountant - Tax Consultant

Kuilenstraat 16 • B-3600 Genk
tel.: +32 89 32 91 10 • fax: +32 89 32 91 19
eddy.claesen@claesen.be • www.claesen.be