

ДАВАЙТЕ ГОВОРИТЬ ДРУГ ДРУГУ КОМПЛИМЕНТЫ: 8 СПОСОБОВ И 6 ПСИХОТИПОВ



МАРГАРИТА ВАСИЛЬЕВА,
генеральный директор
«Паприки брендинг»
(Санкт-Петербург)

В детстве меня страшно раздражали высказывания из серии: «Риточка, сколько тебе лет? Пять? Вот молодец!» — или «А ты уже в первый класс ходишь? Какая умница!» Ну, дожила я до пяти лет, не померев, или пошла вовремя в школу — чего этим восхищаться? Зато сказанную мне через много лет фразу: «Твои статьи легко читать, трудно забыть» — я с гордостью запомнила и с удовольствием цитирую. В чем разница? Восторженные эпитеты не составляют похвалы. Похвала требует фактов, причем умело поданных. Да, речь идет всего лишь о комплименте. Но от комплимента недалеко и до рекламы.

Люблю себя за ум, красоту и скромность

Даже на самой шумной вечеринке мы слышим среди гвалта свое имя. Даже на самом групповом фото мы способны мгновенно разыскать свою физиономию (или ее часть).

Человеку прежде всего интересен он сам. Про себя он готов и смотреть, и читать, и слушать бесконечно. Отсюда — неумиряющие гадалки, гороскопы, сонники и всевозможные тесты: «Собирается ли он жениться?» или «Есть ли у вас способности к иностранным языкам?» Не случайно армейские рекрутинговые кампании часто строят свою рекламу в форме теста «Испытай себя». Суровый голос сержанта ставит задачу и объявляет, что на поиски правильного решения есть заданное количество секунд. Справился — ну ты крут, такие нам нужны!

ПОХВАЛА ТРЕБУЕТ ФАКТОВ, ПРИЧЕМ УМЕЛО ПОДАННЫХ

А про игрушки на сайтах и говорить нечего: Sunsilk предлагает не только шампуни, но и возможность примерить разные прически на вашу собственную фотографию. Говорят, что целые офисы вылетали из рабочего состояния — все примеряли, примеряли...

Собственно, примерять можно что угодно, хоть унитазы. Главное, чтобы в центре внимания был ОН, конкретный посетитель сайта.

Подытожим: реклама в стиле комплимента ставит в центр внимания не продукт, а самого человека. Она не кричит в первую же очередь о том, какой хороший товар, — она говорит о том, какой хороший потребитель. И этим она сильна.

Итак, к чему же можно прицепиться, создавая комплимент?

СПОСОБ 1: ИМЯ И ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ

Возможность поговорить об этом предоставляется часто, и разговор может получиться достаточно приятным для носителя имени. Важно лишь не скатиться к банальностям. Замечания типа «какое у вас редкое (интересное, необычное) имя» неинтересны. Нужно проявить минимальные знания в близлежащих областях.

Помнится, один мой знакомый, Александр, был рожден 19 февраля 1961 года — мало кто помнит, что это столетняя годовщина отмены крепостного права. На эту тему была сложена убедительная легенда, что его так назвали в честь царя-освободителя Александра II. Родители Александра даже понятия не имели, когда и кто крепостное право отменил, но комплимент был воспринят с большим энтузиазмом и охотно пересказывался.

Поэтому если вашего собеседника, например, зовут Михаилом, то можно поинтересоваться, в честь кого он назван. В списке кандидатур — Ломоносов, Горбачев, Монтень, Легран, Фарадей, Сервантес и Майкл Джексон.

Другой случай: даму звали Ириной, а родилась она 25 января, в Татьянин день. Когда я похвалила нестандартное мышление ее родственников, Ирина не просто обрадовалась, она говорила, что теперь в день рождения у нее появился традиционный тост.

Сухой остаток: каждое имя что-нибудь да означает, имеет страну происхождения, наверняка у вашего собеседника имеются знаменитые тезки. Точно так же многие дни

рождения совпадают со знаменательными событиями — если вы владеете информацией и знаниями, то можно действовать не смущаясь! Например, 27 июня — день Полтавской баталии и восстания на броненосце «Потемкин». 14 июля все помнят? Правильно, день взятия Бастилии. Мало того: при желании можно даже чуть-чуть приврать. Например, можно сочинить легенду, что 16 октября — Чжунцю, китайский праздник середины осени. И сообщить собеседнику, что китайцы в этот день лакомятся специальными лунными пряниками, а за неимением (и при желании) их можно заменить миндальным печеньем или бутербродами с килькой.

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ НЕ ПРОДУКТ, А САМ ЧЕЛОВЕК

Речь можно построить примерно так: «Как вас зовут? Лиза? Это же царское имя! Елизавета, дочь Петрова. Стройная, веселая красавица, любила щеголять в мужском наряде. Вам бы, кстати, лосины тоже пошли...»

Другой вариант: «Анатолий, я вспомнил, что ваше имя означает «восточный». Теперь понятно, почему вам удается так хорошо

руководить каменщиками-узбеками. Думаю, они в вас подсознательно чувствуют визиря!»

Или: «Человек, рожденный 19 октября, по определению не может быть обделен талантами. Ведь это же день лица! Вы просто не знаете всех своих скрытых возможностей».

СПОСОБ 2: ХВАЛИМ ВНЕШНОСТЬ

Классический прием, о котором сложено много песен и легенд.

Помните Лисичку и Петушка?

«Масляна головушка, шелкова бородушка!»

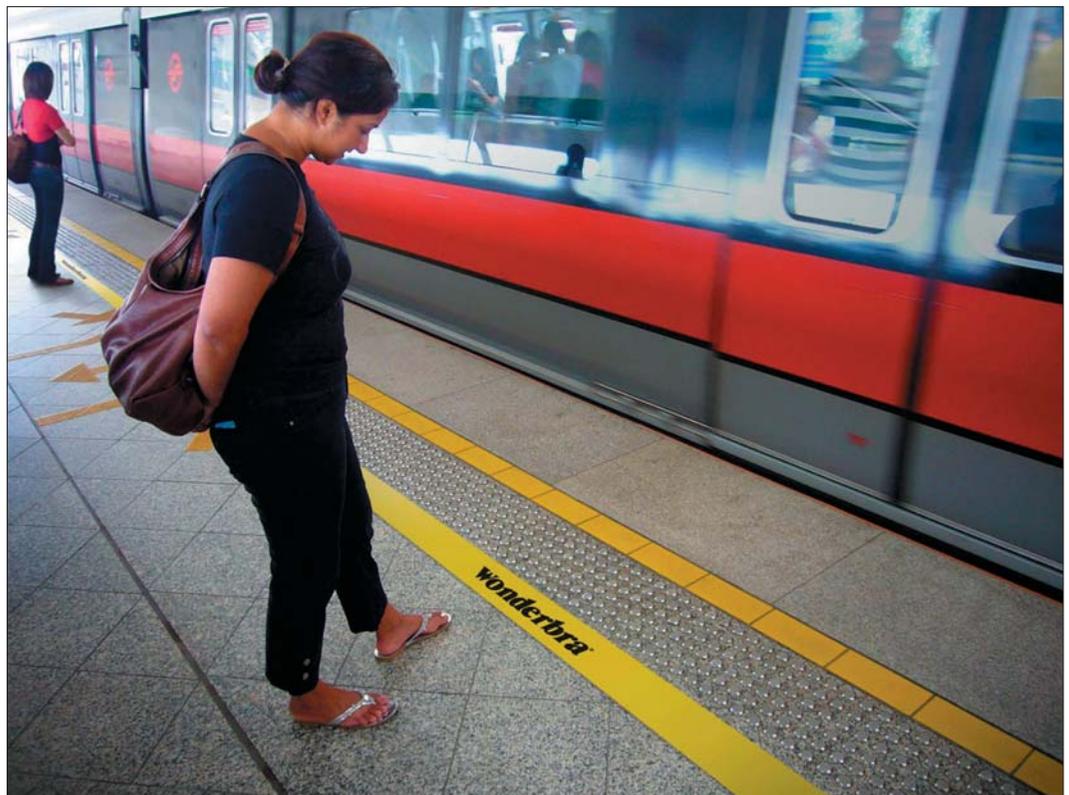
Потом Лисичка шепчет Петушку: «Ты похож на орла», а Петушок, прикидываясь глухим, все сильнее высовывается из окошка: «На кого, на кого я похож?»

В конце концов он совсем свешивается лисе в лапы, и та со злорадным возгласом: «Ты похож на петуха!» — засовывает птичку в сумку и убегает.

Работает!

Однако нет ничего ужаснее комплиментов из серии «Ты прекрасно выглядишь!» или «Как тебя хорошо подстригли!».

Что же делать? Искать детали во внешности собеседника. Или работать над формой своей фразы. С формой проще. Поэтому что интересных деталей внешности может и не быть.



Wonderbra® Yellow Safety Line

This ambient idea plays on the yellow safety line at above-the-ground MRT stations, which tells people how far from the track they need to stand to be safe. A second yellow line was used to demonstrate that, with the bust-enhancing effects of Wonderbra®, those who use the product need to be even farther back.

Похвала внешности
должна делаться
тонко — в виде намека.
Работа агентства Euro
RSCG (Сингапур)

01—02 > Wonderbra — комплимент женщине, которая смотрит рекламу. Работа агентства Publicis Conseil (Париж)

03 > В двусмысленных комплиментах очень важно чувствовать грань дозволенного. В этом комплименте от L'Oreal подколка уж слишком велика: «С сегодняшнего дня вам не надо будет заботиться о том, как вы выглядите в купальнике, — все будет смотреть только на ваши волосы»

04—05 > Реклама обуви на высоких каблуках Riccardo Cartillone — галантный комплимент даме, ведь она смотрит на мужчин сверху вниз. Работа агентства Scholz & Friends (Берлин)



Примеры из личного опыта: еще в школе я услышала незабываемую фразу: «Ноги у тебя стройные, как авторучки!» Суть сообщения банальна, зато форма далека от стандарта.

Или:

— Ты со своей талией похожа на муравья!

— На какого еще муравья?

— А кто его знает! Их много разных!

На «Золотом барабане» (по-словенски — Zlati Boben) редактор национального маркетингового журнала Мета Добникар иронически похлопала по животу Юрия Апиха, своего мужа и президента фестиваля:

— Бубен!

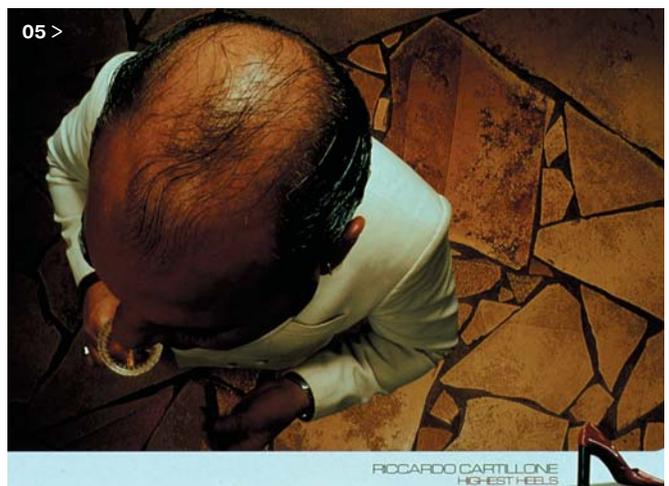
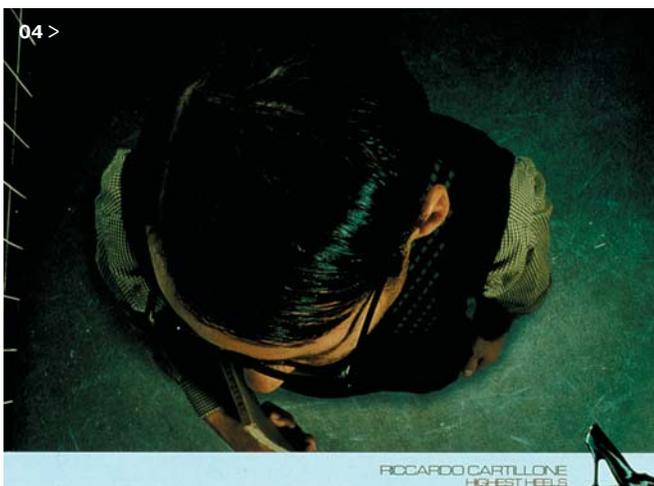
— Златый бубен! — уточнила я. И фраза была воспринята в лучшем виде.

Что объединяет эти комплименты? Да в каждом из них присутствует ирония, подколка, микроиздевательство. И это — очень важный компонент! Так, в хороших духах обязательно есть капля кошачьей мочи — для стойкости и чтобы запах воспринимался более органично. Получается своеобразное приглашение к флирту, по которому собеседник узнаёт (или не узнаёт) своего и включается в ответную игру. Удовольствие от двусмысленности комплимента получают лишь свои, продвинутые. Тем он ценнее!



L'ORÉAL®

starting today
you won't
care how you look
in a bathing suit,
because everyone
will be looking
at your hair.



СПОСОБ 3: ХВАЛИМ АКСЕССУАРЫ

Ну, с этим все более-менее понятно. Автомобиль, кошка, собака, картина на стене офиса, украшения на собеседнице — все может стать объектом обсуждения и ненавязчивых похвал. Даже если собеседник будет морщиться и утверждать, что его булавка для галстука слова доброго не заслуживает, не верьте ему. Иначе зачем он ее вообще приколот? К аксессуарам также можно отнести чай-кофе, район города, вид из окна и секретаршу. Даже если хозяин офиса замучился от ее бестолковости, ваша похвала может стать

капелькой бальзама для его израненной души: «Ваш секретарь обладает самым главным умением: она способна искренне улыбаться посетителям. Остальное уже менее важно».

И не удивляйтесь, если ваш собеседник отреагирует на комплимент с провинциальной непосредственностью. Так, одна весьма изысканная дама в ответ на замечание: «Какой интересный оттенок у вашего нефритового ожерелья!» — бодро затараторила: «Ой, а это совсем не нефрит, это пластмасса, в метро купила, а вам правда понравилось?»

Другой случай: бизнесмен-собственник пришел на переговоры с запонками, изображающими ананасы. Запонки были, мягко говоря, крупные. Я поинтересовалась:

— Вам, вероятно, изготовили запонки на заказ? Уж очень они необычные!

— Конечно, на заказ! Бабушкину столовую ложку целиком истратил, зато классная вещь получилась!

Не знаю, какой сакральный смысл был в переплавке бабушкиной ложки, но переговоры прошли успешно.

СПОСОБ 4: НЕДОСТАТОК — В ДОСТОИНСТВО

Итак, похвала требует фактов. Но важна не констатация факта, а наше отношение к нему. Именно поэтому в создании комплиментов хорошо работает прием «недостаток — в достоинство». По сути, вы можете сказать человеку: «Мне безумно нравится твоя хромая, безголовая кошка: она очень выразительно раскрывает розовый ротик и грациозно поджимает лапку».

Если собеседник тучен, самое время вспомнить поговорки типа «У моряка все, что выше ремня, — грудь!», «Тот не мужчина, кто не весит 100 килограммов» и т. д. Если же ситуация обратная, можно сказать, что у персонажа узкое мушкетерское лицо, или порассуждать, что с его внешностью он опоздал родиться, а то бы вполне мог сойти за благочестивого аскета и схимника, умерщвляющего плоть постом и молитвой.

Если дама обладает пышными формами, вспомните при ней Кустодиева: «Вот хочу сходить на выставку: люблю аппетитных женщин. Как скучны эти худосочные, плоские модели!» Если же форм нет вообще,

то это можно назвать «девической стройностью». Во всех случаях полезно иметь заготовки, хотя (при наличии опыта и таланта) возможны и импровизации.

Отправной точкой для импровизаций могут стать, например, классики. Чем там восхищался Пушкин? Маленькими ножками и ручками. Вот и не спешите хвалить стрижку-прическу знакомой дамы, лучше удивитесь, какая у нее маленькая ножка: «Как, неужели 37-й размер? В этих лаковых сиреневых балетках вы просто Золушка!» Или восхититесь ее руками: «Такие изящные и маленькие, наверное, именно такие имели в виду создатели современных мобильных телефонов!»

Короче, любое свойство человека можно подать по-разному, со знаком «плюс» или наоборот. Развороту к знаку «минус» нас учил Лопе де Вега в «Собаке на сене». Джигарханян прекрасно спел этот стишок в знаменитом фильме:

*Умницу мы наречем уродкой,
Добрую объявим сумасбродкой,
Ласковая — стало быть, липучка,
Держит себя строго — значит, злючка.
Назовем кокетливую шлюхой,
Скажем про веселую — под мухой...*

Получается, что, работая над комплиментом, мы выстраиваем синонимический ряд, в котором есть и комплимент, и гротеск, и ирония, и издевка. А потом «зачеркиваем ненужное».

Как там у нас можно обозвать органы зрения глаза? «Зеркало души»? Другие варианты: очи, глаза, гляделки, буркалы... «Очи» — пошловатое. А к «глазам» явно

«Слишком много рекламы про борьбу с возрастом, и ни одной, выступающей за возраст. Эта реклама — за. Новая линия для заботы о коже от Dove. У красоты нет ограничений». Эта реклама превращает недостаток в достоинство. Работа агентства Ogilvy & Mather (Чикаго)



too many age spots to be in an anti-aging ad

but this isn't an anti-aging ad. this is pro-age.
a new line of skin care from dove. beauty has no age limit.



нужен суффикс: «глазищи», «глазки» и даже «глазенки» намного интереснее, так как окрашены эмоцией. «Гляделки» в принципе тоже подойдут, если поработать над контекстом и добавить мягкий малороссийский акцент: «Да ты ж своими гляделками меня зовсим зничтожила!»

Похвала требует фактов — но их нельзя пересказывать в лоб, ни на шаг не отступая от правды! Джером К. Джером не обошел вниманием эту тему: «Прижимая девушку к своему сердцу, он объясняет ей, что носик у нее хотя и пуговкой, но симпатичный и что ее глаза — насколько он может судить — кажутся ему соответствующими среднему стандарту, установленному для органов зрения. Может ли подобный поклонник выдержать сравнение с человеком, который скажет той же девушке, что лицо ее подобно только что распутившейся пунцовой розе, что волосы ее сотканы из залетного солнечного луча, что он пленен ее улыбкой и что глаза ее — две вечерние звезды?»

Кстати, о суффиксах. Уважайте их, обращайтесь с ними нежно. Ведь они способны с ног на голову перевернуть смысл фразы и ее эмоциональную окраску.

Пример из жизни. Одна сотрудница слегка повздорила с другой и в запальчивости выдала что-то типа: «А ты тывкаешь, как собака!» — «Я не собака, я — собачуля», — прозвучал ответ, причем слегка обиженным контральто. Окружающие взвыли от восторга. Так ссора была убита самокомплиментом.

А совсем недавно мне позвонил великий украинский режиссер Виталий Кокошко и начал разговор буквально так: «Привет! Это КОКОШЕЧКО!» Скупая мужская слеза потекла по моей щеке, и стало понятно, что «Кокошечке» я ни в чем не смогу отказать.

Способ 5: гадость в роли комплимента

Интонация и контекст позволяют перевернуть с ног на голову восприятие не только отдельных слов, но и смысл всей фразы.

Известен случай, когда джентльмен в ответ на остроту дамы сказал ей: «Дорогая, я сверну тебе шею!» — и дама сразу поняла, что ее любят по-настоящему.

Незабываемый курьез произошел со мной когда-то на ММФР. Подошли два высоких, симпатичных киевлянина. И говорят: «Это вы — Маргарита? Ой, а мы вот тут у Васюхина спрашиваем: “А Маргарита умная?” Он такой: “Да, она умная!” Мы тогда у Васюхина спрашиваем: “А Маргарита красивая?” Он: “Да, она красивая!” И вот мы вас видим...»

Последнее предложение было произнесено с таким потрясающим понижением

интонации, что до сих пор как вспомню, так хочется сквозь землю провалиться. Впрочем, ребята явно не хотели сказать ничего плохого.

«Гадостный» комплимент рекомендуется произносить с досадой и удивлением: «Удивляюсь, как она готовит: соберет все остатки, намешает — и ведь вкусно!»

«Торчит в своей клинике день и ночь. Будто медаль ему за это дадут!»

«Дурацкая книжка! Читал до трех ночи — не мог оторваться!»

«Ну, делаешь ты зарядку каждый день и чего ты достигла? Чего? Какая была двадцать лет назад, такая и есть!»

В похвалах такого рода есть элемент детской непосредственности: говорящий не понимает (или умело прикидывается), что его фраза двусмысленна. Обычно такие высказывания доставляют много счастья проникательным собеседникам: как же, они оказались умнее этого лопуха, который не въезжает в то, что сам же говорит!

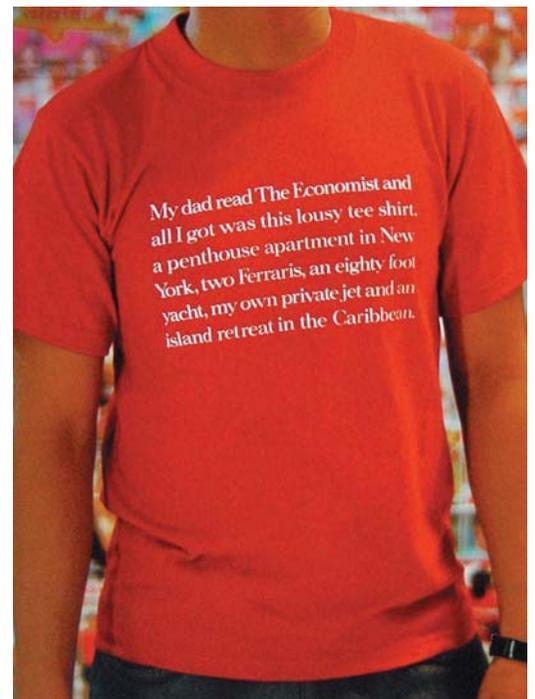
Поэтому «лопухом» вполне можно притвориться. Конечно, нужно понимать, с кем говоришь. Ведь замечание «Я бы развелась с таким мужем, как у тебя: каждый раз тащит в отпуск на край света. То Мальдивы, то Исландия, то Акапулько» обывательница воспримет как сочувствие или осуждение, а новатор засмеется: «Да за это я его и люблю!»

Способ 6: самокомплимент

Иногда он просто необходим.

Ну как иначе мы сообщим окружающим о своих умениях или талантах?

Самый простой способ разозлить окружающих — это рассказывать о достижениях



Эта реклама *The Economist* сделана с детской непосредственностью: владелец майки «жалуется» на жизнь: «Мой папа читал *The Economist*, и все, что я получил, — это вот эта растянутая футболка, пентхаус в Нью-Йорке, пара Ferrari, восьмидесятифутовая яхта, собственный самолет и вилла на Карибах». Работа *Ogilvy & Mather* (Сингапур)

в лоб. Или со скромным видом стоять перед аудиторией и ждать, когда ведущий перечислит ваши 152 титула. Самокомплимент может опираться только на самоиронию.

В крайнем случае — на игру слов.

С игрой слов все достаточно ясно: сочинить хороший каламбур трудно, удалось — оценят прежде всего вашу фразу, но и вам лучи славы перепадут.

Пример из жизни: однажды в заморской стране собеседник указал мне на что-то.

— I see (я вижу), — заметила я.

— You are sea, but I'm ocean! (Ты море, а я — океан!) — прозвучал неожиданный ответ. У человека не было ни малейшей практической необходимости в хвастовстве, он просто не хотел упустить возможность поиграть словами. А в результате — несомненный эффект.

ХОРОШИЙ САМОКОМПИМЕНТ МОЖЕТ ОПИРАТЬСЯ ТОЛЬКО НА САМОИРОНИЮ. В КРАЙНЕМ СЛУЧАЕ — НА ИГРУ СЛОВ

Чаще бывает наоборот: практическая необходимость похвалить себя есть, а каламбурных слов нет. Значит, остается лишь иронизировать над собой и работать на самопонижение.

Одна моя знакомая — ювелир с тонким вкусом — называет себя «мелкий слесарь по металлу». Талантливый конструктор, прежде чем дать профессиональный совет, говорил: «Даже рядовой Швейк имеет право на рацпредложение». Фраза великопленного доктора-венеролога: «Я знаю многих знаменитостей, но с неожиданной стороны». Опытный пластический хирург говорит, что он «носоруб»...

А звезда российского дизайна Эркен Кагаров, который когда-то волею судеб несколько часов провел в кутузке, сообщил сокамерникам, что ради заработка рисует этикетки для портвейна. Чем привел их в восторг. Конечно, в этом была известная мудрость: ребята вокруг были простые, слово «дизайнер» вполне могли истолковать неправильно.

Кстати, а как может сказать о себе копирайтер? Возможный вариант: «Я при случае сочиняю рекламные стишки».

Работа на самопонижение характерна для обмена комплиментами, например, в Англии.

Там, если вам сказали что-то лестное, рекомендуется ответить «двухспальной фразой»: самоуничижительное замечание и затем — ответный комплимент. Просто

принять комплимент, никак не прокомментировать и не ответить тем же — это хвастовство с точки зрения англичанина.

В итоге может получиться диалог из серии:

— Я не знала, что ты так хорошо владеешь французским!

— Брось, по-французски я говорю, как Киса Воробьянинов. Зато твоему умению разбираться во французских винах можно позавидовать!

— О, я предпочитаю не разбираться, а пить. Белое от красного отличу — и достаточно. Вот из тебя сомелье бы мог получиться, нос у тебя чуткий...

Как люди выбирают из подобного обмена любезностями? Очень просто: меняют тему. Скажем, от разговора про таланты сомелье вполне можно перейти к конкретным дегустациям.

На самом деле в подобных диалогах что-то есть: приятно ответить любезностью на любезность и заодно поупражняться в остроумии.

СПОСОБ 7: СПАСИБО ЗА УДАРНЫЙ ТРУД

Всегда уместно похвалить профессионализм собеседника.

Чичиков, как гений коммуникации, широко пользовался этим приемом: «Губернатору намекнул как-то вскользь, что в его губернию въезжаешь как в рай, дороги везде бархатные, и что те правительства, которые назначают мудрых сановников, достойны большой похвалы. Полицмейстеру сказал что-то очень лестное насчет городских будочников...»

Прием работает почти стопроцентно, так как если даже полицмейстер понимает, что его будочники недостаточно прекрасны, он может тешить себя надеждой, что в прочих местах они еще хуже, и похвала будет воспринята за чистую монету.

Ясное дело, по форме профессиональный комплимент может быть разным. К человеку можно обратиться за советом: «Вы столько лет выпускаете молочные продукты, посоветуйте, как выбрать хорошее топленое масло!»

Или: «Эй, архитектор, какой высоты должны быть нормальные подоконники?»

Можно пригласить в жюри какого-нибудь профессионального конкурса (объяснив, почему его присутствие там необходимо) или попросить рассудить спор как эксперта: «Вот мы тут с друзьями поспорили о причинах средневековой чумы в Европе. Вы же эпидемиолог, 20 лет в Боткинской больнице, рассудите нас!»

Комплимент профессионалу может быть и со знаком «минус». Классика жанра — Петроний, который ухитрялся говорить Нерону изощренные гадости типа:

«Увы, император, ваше сочинение не удалось (в этом месте окружающие падают в глубокий обморок). Если бы так написал Лукиан, или Софокл, или на худой конец Гомер, я бы сказал, что это великолепно. Но автор — вы, и для вас такое сочинение не может считаться шедевром».

Однако похвалы по поводу творчества нужно все-таки делать аккуратно, так как требовательному автору может нравиться далеко не все: «Я один знаю, что у меня вышло хорошо, а что плохо». Помните, что Петронию пришлось-таки покончить с собой по приказу Нерона...

Способ 8: увлечения и убеждения

Не всегда это можно сделать с ходу, но зато как приятно встретить собрата по разуму (по вере, по убеждениям, по заблуждениям). Известное дело, рыбак рыбака... Собеседник почувствует в вас родственную душу, даже если вы честно признаетесь, что лишь издали восхищаетесь мастерами подледного лова и в знак этого купили себе серьги в виде мормышек — а вдруг кто-нибудь клюнет?

Неплохо работает прием с условным названием «спиши слова». Например, вы в гостях полакомились домашним кексом и вместо того, чтобы рассыпаться в восторгах по поводу кулинарного мастерства хозяйки, подробно интересуетесь рецептом. Желая косвенно похвалить чьи-нибудь интересы, можно сделать человеку комплимент в виде просьбы (почитать, сфотографировать альпийскую горку, скопировать диск, прислать ссылку, одолжить во временное пользование нож для устриц или карту Австрии...). Конечно, собеседника не нужно напрягать и не должно создаваться впечатление, что вы пытаетесь что-то выцыганить.

А теперь 6 психотипов и комплименты

Довольно любопытно посмотреть на комплименты, отпускаемые представителями основных шести психотипов. Не все люди в равной мере способны на умелую похвалу. Для этого все-таки нужна фантазия, наблюдательность и, что особенно важно, вкус к хорошей фразе.

Важно помнить и другой факт: то, что одним человеком воспринимается как похвала, для другого человека может прозвучать как оскорбление.

Мало того: существуют мизантропически настроенные личности, которые любую вашу фразу обязательно перевернут наизнанку:

- Какая ты сегодня румяная!
- Ты хочешь сказать, что обычно я бледная?

Или:

— Я никогда прежде не видел таких интересных цветочков!

— Если не видел, так мне их и не сажать, что ли?

Не будем ориентироваться на эту часть аудитории, просто примем к сведению ее существование.

Тип 1: Обыватель (нормативный материалист)

Обыватель всегда материален. Именно его похвалы похожи на похвалы ребенка, все воспринимающего буквально и не способного на метафоры. Во фразе обывателя (который не всегда понимает, что у него получился комплимент) часто присутствует противопоставление материального и духовного: недоумевая по поводу материальной части, он невольно раскрывает духовную составляющую.

«Да он из жалости готов у всех старушек на рынке морковку скупить!»

«С каждым макетом возится так, будто его в Канны пошлют!»

«Ваш Шопен — такая пошлятина! Привязчивый мотивчик, просто сил нет».

Зато похвалить обывателя нетрудно. В той или иной форме нужно намекнуть, что он хозяйственный, экономный, о семье думает.

Характерный диалог из фильма «Сокровища Агры». Холмс на берегу Темзы обращается к мальчику, сынишке владельца парового катера. Мамаша мальчика неподалеку.

— Мальчик, чего ты хочешь?

— Шиллинг!

— А еще чего?

— Еще шиллинг!

— Эй, озорник, иди умываться! — зовет мать, после того как пара шиллингов перекочевала в карман маленького обывателя.

— Здравствуйте, хозяйка! — говорит Холмс. — Какие у озорника румяные щеки!

Мамаша довольна. Она чувствует, что хорошо воспитывает сына и достойно исполняет свой материнский долг.

Иногда комплименты обывателя приобретают несколько специфическую форму, но все делается абсолютно искренне. Реальный пример:

«Ты подарила мне симпатичную рубашку с галстуком. У меня как раз умер дедушка, и я отдал их для похорон».

Тип 2: Интеллигент (одухотворенный традиционалист)

Интеллигент, по моим наблюдениям, вообще на комплимент мало способен. У интеллигента комплимент выходит каким-то слишком правдивым и скучным — видимо, из чувства долга: «Марина Вениаминовна — прекрасный педагог».

Интеллигенты сами признают, что комплимент — это неинтересно: ну что можно сказать человеку сверх того, что уже есть? Разве что: «Хороший ты купила свитерок с высоким воротом. В нашем возрасте уже нужно носить вещи с высоким воротом», «Да, это удачные брюки, они скрывают недостатки фигуры...»

Хотите порадовать интеллигента? Обратитесь к нему с просьбой типа: «Давай ты меня научишь... (заказывать отели по Интернету, итальянским ругательствам, лечению гастрита домашними методами и т. д.)» Вариант: «Посоветуй, куда отправиться... (с родственниками из провинции, покупать подарок, посмотреть нормальный фильм, изучать финский язык...)» Он сразу почувствует себя почти экспертом и немножечко эрудитом!

Тип 3: Независимый (творческий новатор)

Дайте ему точку опоры, и он перевернет земной шар. Так что если независимый в ответ на вашу реплику восклицает: «Кстати!» или «Ты прав, Пятачок!», то, значит, он «точку опоры» получил, ваш интеллект оценил и вам об этом красноречиво сообщил.

Независимые склонны к иронии и самоиронии, очень любят «понижать градус» похвалы и иногда пугают прагматиков оценками типа:

- «Обед нормальный, не тошнит»,
- «Отель приличный, без клопов»,
- «Парень вроде не сволочь, замуж выходить можно!»,
- «Переговоры прошли по графику, с лестницы не спустили»,
- «Выглядит она ничего, на живодерню еще рано».

ЧАСТО В РЕКЛАМЕ ДЕЛАЕТСЯ ПОПЫТКА СДЕЛАТЬ КОМПЛИМЕНТ ПРОДУКТУ. ПОПРОБУЙТЕ ВМЕСТО ЭТОГО СДЕЛАТЬ КОМПЛИМЕНТ ПОТРЕБИТЕЛЮ

Самый сильный комплимент чужому интеллекту из уст независимого может звучать так: «У него даже есть мозг!»

А как сделать комплимент независимому?

Можно отметить какую-нибудь действительно удачную деталь его работы, поинтересоваться последними путешествиями и уточнить, чем хорош его новый дивайс (независимые часто увлекаются различными электронными устройствами и любят по-

лучать в подарок все, что включается в розетку). Еще рекомендуется выразить ужас по поводу его нового увлечения и удивление по поводу его выносливости, реакции, нестандартного мышления. Хорошо, если комплимент неожиданный по форме и содержит элемент недоговоренности: «Твоя кошка так высоко прыгает, что на новогоднюю елку я подарю тебе деревянные игрушки».

Тип 4: Карьерист (целеустремленный прагматик)

Иногда карьеристы сами напрашиваются на комплимент: «Ну как, хорошо я тут все организовал?» Так что есть смысл отметить их точный расчет, высокую организованность, умение управлять ситуацией. Попробуйте сказать карьеристу в разговоре: «Вы меня не толкнули на такую мысль!..» Он обязательно почувствует, что день прожит не напрасно. Нужно учитывать, что карьеристы всегда серьезны в похвалах и балагана в свой адрес также не одобряют. Зато одобрительно воспринимают оценки типа «язва», «стерва», «наглец», «хамло». «Коко Шанель — эта стерва изобрела стиль и заставила всех поверить, что она создала современную моду!» — эта фраза известного модельера расценивается как большой комплимент.

Часто в основе комплимента у карьериста лежит зависть: «Ты старше меня на сто лет, но у тебя тело крепкое, а у меня уже целлюлит!», «Да, лет на десять-пятнадцать тебя еще хватит!», «Надо же, у тебя, такой старой и некрасивой, такой молодой и красивый муж!»

Бывает, что из уст целеустремленного прагматика льется цветистая восточная лесть. Однако ей всегда не хватает элегантности, и «торчат уши»: достаточно быстро можно понять, к чему человек клонит: «У вас столько вкуса, вы так хорошо одеваетесь, у вас такой замечательный интерьер в доме — даже Раиса Прохоровна хвалила и говорила, что вам бы в гостиную нужно еще несколько картин, можно современных перспективных авторов, — как вы на это смотрите?»

Тип 5: Гедонист (ценитель удовольствий)

Для гедониста очень важно творить самому и знать, что его творения (или его убеждения) оказывают влияние на других людей. В этом нет расчета или выгоды. Просто гедонисты всегда очень хотят, чтобы как можно больше людей разделило их чувства и удовольствия. Не случайно они так любят угощать, устраивать праздники, дарить подарки. Поэтому комплиментом гедонисту может стать фраза: «До знакомства с ней мне было все равно, что есть и пить, я жевал пельмени, уткнувшись



«Ординарная одежда для экстраординарных людей» — реклама универмага Sokos в Хельсинки. Работа агентства hasan & partners (Хельсинки)

в книгу, и запивал их дешевейшим вином. Зато теперь я почувствовал, какой букет у «Вдовы Клико», как хорошо ужинать под Моцарта и почему англичане не готовят баранину без розмарина».

«Ага, нашего полку прибыло!» — думает гедонистка. И в ответ заявляет: «А ты еще не знаешь, как прекрасен глинтвейн из белого вина в январе на улице!»

Именно гедонисту приятны комплименты в виде просьбы, и он охотно скопирует вам любой диск, даст с собой бутылку понравившегося вина (возможно, последнюю в его погребе) и позволит до последней ягодки обобрать свой сад: а чего жалеть, все заново вырастет!

Тип 6: ПОДРАЖАТЕЛЬ (КОНФОРМИСТ)

Подражатель с восторгом смотрит на знаменитостей, мечтает если не о славе, то хотя бы об успехе в своей тусовке, и порадовать его нетрудно:

«Ах, у тебя шарфик, как у Ксюши Собчак!»

«Вы похожи на Хворостовского!»

«В этой шубке у вас ресницы — как у Жанны Фриске».

Короче, смотри встречу Остапа Бендера и людоедки Элочки.

А еще подражатели любят, чтобы им сочувствовали. Поэтому комплимент может быть выдержан в стиле «какой ужас!». Например:

— Я недавно перебрался в новый офис.

— Какой ужас! Представляю, как ты намучился с ремонтом (переездом, подключением к Интернету, поисками новой уборщицы...).

Или:

— Вот, приобрел новенький Fiat Ducato.

— Хорошая машина, но какой ужас все эти растаможки, ГАИ, сигналки, аэрография такая дорогая...

Собеседник польщен. Он действительно чувствует себя героем, преодолевшим невозможное.

Применение в рекламе

Собственно, статья эта написана для того, чтобы расширить возможности читателя, — в каждом способе создания комплимента угадывается метод создания рекламы. И мне не хотелось бы навязывать свои правила. Приведу лишь несколько комментариев на тему рекламных комплиментов.

Чаще всего предпочитают делать комплимент продукту. Обычно это получается в слоганах и пафосных текстах на упаковках или в модулях. И как правило, выходит совершенно убедительно. Примеры — на каждом шагу. В том числе — неудачные слоганы типа: «Только настоящий шоколад может носить имя Cadbury». Почему подобные слоганы неудачны? Потому, что бездоказательны! С тем же успехом можно заявить «Только настоящий шоколад может называться “Коркунов”». Или «Только настоящий шоколад рождается на фабрике им. Н. К. Крупской».

Другое дело — комплименты потребителю. Вот тут простор для творчества и шансы на маркетинговый успех.

Конечно, комплимент потребителю может быть и шаблонным, типа: «Настоящие знатоки выбирают пиво ***» или «Мы знаем, что у вас хороший вкус». Однако это уже вопрос формы, над которой в любом случае надо работать.

Хороших примеров множество. Сразу вспоминается слоган L’Oreal: «Потому что я этого достойна» — это комплимент статусу потребителя. В нем явно считывается финал фразы: «Косметика для самых-самых, но такая дама, как ты, достойна именно такой косметики!»

Вся реклама журнала *The Economist* — тоже один большой комплимент интеллекту читателя. Точно так же как и реклама газеты *Frankfurter Allgemeine*: «За этим всегда хорошие мозги». Комплимент внешности потребителя — реклама Wonderbra: ребенок закрывает глаза папаше, типа не смотри на такой бюст! В духе комплимента делают свою рекламу такие продвинутые бренды, как Nike, IKEA, Swatch, Dove, Virgin...

Несомненно, что только особо терпеливый (продвинутый, организованный, образованный, любопытный) читатель смог добраться до конца этой статьи. И автор тешит себя скромной надеждой, что в ней встретились хотя бы одна-две полезные мысли или забавные фразы. Будет время — рекомендую потренироваться на кошках. Говорят, доброе слово приятно даже им! ®