

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

KOMPLEMENT. SZTUKA UWODZENIA SŁOWEM

Autor: Gloria Beck

Tłumaczenie: Magdalena Głowacka

ISBN: 978-83-246-2717-2

Tytuł oryginału: [Komplimente](#):[Eine Gebrauchsanleitung](#)

Format: 158 × 235, stron: 256

**Komplement – jedna z najpotężniejszych retorycznych strategii świata**

- Techniki prawienia skutecznych komplementów
- Szkody płynące z nieumiejętnych pochlebstw
- Posługiwanie się komplementem w gestach i symbolach

Niemal nikt nie zauważa, że daje się manipulować wyszeptanym do ucha pochlebstwem. Technika komplementowania jest jednak niebezpieczna: ten, kto nie opanował dobrze tej sztuki, będzie natychmiast zdemaskowany jako podstępny kłamca, a z oszustami nikt nie chce mieć do czynienia.

Ze wszystkich czytelników Ciebie cenię szczególnie!

Wydaje Ci się, że komplement to tylko przyjemna błahostka? Nic nieznaczące, rzucone od niechcienia miłe słówko? Kiedy następnym razem nie docenisz jego siły, może on zostać użyty przeciwko Tobie! Umiejętnie zastosowany komplement jest niebezpieczną bronią, która w rękach amatora może wyrządzić mnóstwo szkód. Kiedy jednak posługuje się nim osoba świadoma jego mocy oddziaływania, komplement może mieć działanie równie silne, co inne techniki perswazji i manipulacji.

W pierwszej, teoretycznej części książki przedstawiono fascynującą historię komplementów oraz ich różnorodność w zależności od części świata i kultury. Część druga ma charakter praktyczny i prezentuje reguły tworzenia komplementów efektywnych – czyli pięknie sformułowanych i przez to mocniej działających na odbiorcę, oraz efektywnych – a zatem wiarygodnych i budzących zaufanie.

- Wyrafinowane komplementy działające na kobiety, mężczyzn i ludzi nienawidzących komplementów.
- Komplementy demaskujące – odkrywanie kłamstw.
- Komplementy erotyczne – zwiększanie pożądania za pomocą słów.
- Komplementy krytykujące – jak krytykować, by nie zranić.
- Komplementy narodowe – jak podbić obce kultury za pomocą pięknych słówek.
- Komplementy partnerskie – podwyższanie jakości związku.
- Komplementy w formie cytatu – jak zrobić wrażenie, działając na intelekt.

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

SPIS TREŚCI

Przedmowa	9
MIEDZY EMOCJAMI A STRATEGIĄ	13
Wprowadzenie do sztuki komplementowania	17
Czym jest komplement?	17
Co odróżnia dobry komplement od złego?	18
Komplementy i moc dobrego nastroju	21
Dlaczego udane komplementy nie zawsze są dobre	27
Komplement powinien być oryginalny	29
Reguły retoryczne i inne drobnostki	31
Właściwy moment	32
Właściwe przekonanie	33
Właściwa treść	34
Historia komplementu	43
Komplementy z całego świata	51
O mężczyznach, rybach i nagich kobietach	51
Milczenie, przemilczenie i zaniemówienie	52
„Tak” czy „Yes, thanks”?	54
Jesteś piękny jak słoń	54
Nie, moja córka wcale nie jest ładna!	55
Zakazane spojrzenie w dekolt	55
Czy można nie zjeść mózgu żywej małpy?	57
Całowanie w rękę lub szczypanie w policzek	57
O niebieskich wazonach	57
O wyzwaniu, jakim jest prawienie komplementów Rosjance	58
O chińskim Miesiącu Uprzejmości	58
Wyrafinowane komplementy dla kobiet i mężczyzn	59
— również dla tych, którzy nienawidzą komplementów	59
Co kobiety chcą usłyszeć?	61
Co podoba się mężczyznom	62
Męczyzna postmodernistyczny pod presją sukcesu	64

Praca ze stereotypami	66
Komplementy dla dzieci	67
Dziecięca perspektywa	68
Dziecięce wzorce	68
Zaufanie jako komplement	69
Komplementy jako środek wychowawczy	69
Technika stereotypów	70
Komplementy dla rodziców	71
Komplementy dla ludzi nienawidzących komplementów	72
Siedem warunków złego komplementu	73
Co komplementy zdradzają o nas samych	79
Nadużycie piękna — wredne komplementy	83
1. Sweet mobbing	85
2. Uspokajanie i utrzymywanie w fałszywej pewności siebie	85
3. Wykorzystanie dobrowolnej dyspozycyjności	86
4. Dominacja	86
5. Komplementy jako technika zniesławiania	87
PORADNIK — JAK PRAWIĆ KOMPLEMENTY	97
Urok językowej wirtuozerii	98
20 podstawowych wzorców dobrych komplementów	101
Przegląd wzorców podstawowych	102
1. Struktura przyczynowa	104
2. Powtarzanie	105
3. Synteza trzech zdań	106
4. Wyjątkowość	107
5. Wzorzec komplementu według Abu Nuwasa	108
6. Wzorzec utraty słów	108
7. Wzorzec jednego słowa	110
8. Samoponiżenie	111
9. Wywyższenie drugiej osoby	112
10. Samowywyższenie	113
11. Trafne porównanie	114
12. Skrót	116
13. Struktura „Jesteś...”	117
14. Struktura „Wszystko w tobie...”	118
15. Struktura „Gdyby..., wtedy...”	118
16. Słowa wyrażające emocje	118
17. Wzmocnienie społeczne	119

18. Pytanie retoryczne	120
19. Pięć zmysłów	120
20. Subiektywność	121
15 elokwencji dla miłośników języka	123
Figury retoryczne wywołują uczucia	125
1. Dobór słów i kombinacje	126
2. Szyk wyrazów w zdaniu	129
3. Tworzenie emocjonujących komplementów	129
4. Trafny opis cech	130
5. Stopniowanie określeń piękna	131
6. Skuteczna przesada	133
Przesada w różnorodności słów	134
Przesada w superlatywach	134
Przesada w odgadywaniu intencji rozmówcy	135
Przesada poprzez podwojenie	136
Przesada w pełnych fantazji niemożliwościach	137
Stop! Granice przesady	138
7. Efekt szokowy	139
8. Okrągła harmonia zdania	140
9. Urok powściągliwości	141
10. Język obrazów i dyskursy miłosne	141
11. Gra z intelektem	143
12. Ceremonialność i czar słówka „i”	144
13. Sztuka przemilczenia	145
14. Efekt zaskoczenia	145
15. Połączenie przeciwieństw	146
15 technik wiarygodnych komplementów	147
1. Język potoczny i urok dialektu	147
2. Trzeźwy obiektywizm	148
3. Obcy subiektywizm	149
4. Udawana bezradność	149
5. Udawana obraza	150
6. Technika faktów	151
7. Mówię ci prawdę	151
8. Życzenie	152
9. Perfekcyjnie wstawiane „achy”	152
10. Nieśmiałe słowa-wypełniacze	153
11. Zdenerwowanie	154
12. Dialogizm	154
13. Zawołanie	155
14. Zdania wtrącone	155
15. Pozorna autokorekta	156

20 form komplementów dla 20 celów	157
Przegląd form komplementów	158
1. Komplement — odmowa	160
2. Komplement — ucieczka (dla świętego spokoju...)	163
3. Komplement — powitanie: wyrażanie zachwytu poprzez uprzejmości	164
4. Komplementy w pracy: schlebianie jako taktyka w karierze zawodowej	167
5. Compliment opener (komplement otwierający): jak zagadnąć jego (ją)?	172
6. Komplementy dyplomatyczne: ratunek w trudnych sytuacjach	175
7. Komplementy dla zazdrośników: skuteczne uspokajanie	178
8. Komplementy demaskujące: odkrywanie kłamstw	180
9. Komplementy erotyczne: zwiększanie pożądania za pomocą słów	181
10. Humorystyczne komplementy: jak doprowadzić kogoś do śmiechu?	184
11. Komplementy pośrednie: subtelne pochlebstwa	187
12. Komplementy dla najważniejszych osób — dla nas samych	190
13. Komplementy na pierwszą randkę: jak zjednać sobie tę wyjątkową osobę	191
14. Komplementy krytykujące: jak krytykować, by nie zranić	193
15. Komplementy liryczne: zabarwione różem słowa dla ukochanych osób	194
16. Komplementy narodowe: jak podbić obce kultury za pomocą pięknych słówek	196
17. Komplementy partnerskie: podwyższanie jakości związku	199
18. Komplement jako odpowiedź: błyskotliwa riposta	201
19. Komplementy na rozstanie: osłodzenie pożegnania	203
20. Komplementy w formie cytatu: jak błysnąć inteligencją	205
 6 wielkich gestów wyrażających szacunek	 207
1. Pocałunek jako komplement	207
2. Perfekcyjny ukłon	209
3. Doskonały pocałunek w rękę	210
4. Doskonałe dygnięcie	211
5. Doskonałe padnięcie na kolana	212
6. Idealny prezent	213
 Język kwiatów	 215
 Załącznik: klucz do ćwiczeń	 223
Wzorce podstawowe	223
Elokwencje	231
Techniki uwiarygodniające	237
20 form komplementów dla 20 celów	238
 Bibliografia	 251

15 TECHNIK WIARYGODNYCH KOMPLEMENTÓW

Nawet jeśli komplement jest naprawdę szczery, można będzie go nazwać udanym dopiero wtedy, gdy ktoś w niego uwierzy. Badania przeprowadzone w latach 50. ubiegłego wieku wykazały, że 71 procent respondentów uważało daną treść (o ile odpowiadała ich wyobrażeniom) za prawdziwą, gdy rozmówca był z ich punktu widzenia „wiarygodny”. Tylko 36 procent uznawało wypowiedź za prawdziwą w sytuacji, gdy rozmówca został uznany za „niewiarygodnego”.

Możemy przy tym dalej różnicować: prawdopodobieństwo odnosi się do wypowiedzi, zaś wiarygodność do rozmówcy. Wynika z tego, że komplement musi być prawdopodobny, a rozmówca wiarygodny. Tylko jak to osiągnąć?

Oto 15 technik pozwalających uczynić wypowiedź prawdopodobną, a siebie zaprezentować jako osobę wiarygodną. Również tutaj chodzi o sposób, w jaki opakujemy swe słodkie słówka, by druga osoba uznała je za najszczerze w świecie.

1. Język potoczny i urok dialektu

Zachowanie charakterystycznego dla siebie języka potocznego z reguły zwiększa wiarygodność. Jeśli nagle zaczniesz mówić literacką polszczyzną, choć na co dzień posługujesz się gwarą, lub odwrotnie, będzie to brzmiało sztucznie. Zmiana sposobu mówienia może jednak również wyrażać szczególny szacunek dla rozmówcy. Tylko wychodząc z tego założenia, można przechodzić z gwary na literacką polszczyznę, i odwrotnie. Potrzeba do tego wysokich kompetencji językowych.

Spróbujmy odkryć własny system językowy — jakie warianty językowe mamy do dyspozycji? Mówimy „tylko” literacką polszczyzną czy „tylko” określonym dialektem, a może oboma? Jeśli to ostatnie jest prawdą, to opanowaliśmy tzw. *dyglosję*. To greckie słowo określające dwujęzyczność. Kto opanował zarówno literacką polszczyznę, jak i dialekt, ten ma do dyspozycji więcej możliwości

wyrazu przy komplementowaniu. Więcej możliwości oznacza większy wybór. Możemy zacząć pracować nad naszą wiarygodnością. Ogólna zasada brzmi: im bardziej naturalny będzie nasz język — taki, jakim mówimy na co dzień, tym bardziej będziemy wiarygodni.

2. Trzeźwy obiektywizm

Uznajemy rozmówcę za szczególnie wiarygodnego, jeśli jego wypowiedzi są rzetelne, a przynajmniej sprawiają takie pozory. Pozornie rzetelny, obiektywny komplement jest więc przez wielu ludzi odbierany jako wiarygodny.

Masz dobrą figurę.

Brzmi to obiektywnie, niemal sucho.

Masz sexy figurę.

Ten komplement ma głęboko subiektywne zabarwienie. Wiele zdradza o rozmówcy. Jeśli ktoś mówi: „Jesteś sexy”, oznacza to zawsze: „Ja uważam, że jesteś sexy”. Osób, które uważają, że jesteśmy sexy, jest jednak mniej od tych, które obiektywnie mogą przyznać, że mamy niezłą figurę, dlatego też rzetelno-obiektywny komplement przedstawia pewniejszą drogę do sukcesu.

„Obiektywność” można uzyskać, stosując odpowiednie sformułowania, na przykład słowa „obiektywnie mówiąc”:

Gdybym chciała mówić obiektywnie, musiałabym powiedzieć, że jesteś najmilszym człowiekiem na świecie.

Podobnie działają zapewnienia w rodzaju: „Mówię to nie tylko dlatego, że to ja...” lub „Obiektywnie rzecz ujmując (jesteś tu najpiękniejszą kobietą)”, albo „Nawet gdybym cię nie znał, powiedziałbym, że...”.

Gra dopiero się zaczyna. Nikt bowiem nie potrafi być w pełni obiektywny wobec drugiej osoby. Jesteśmy bardzo mocno zakorzenieni w naszej subiektywności. Nikt z nas nie potrafi wyrażać się całkowicie obiektywnie, gdyż nie potrafimy zapomnieć o naszych doświadczeniach i uprzedzeniach, kulturowych warunkowaniach i wartościach. Możemy jednak spróbować zasugerować obiektywizm, stosując odpowiednie sformułowanie, i utwierdzić innych w nadziei, że nie tylko my uważamy ich za pięknych, lecz że naprawdę, obiektywnie rzecz ujmując, są

piękni. Dlatego mówię „Jesteś piękna” zamiast „Uważam cię za piękną”, albo „Potrafisz świetnie rysować” zamiast „Uważam, że potrafisz pięknie rysować”, o ile chodzi o osobę mi bliską. Osoby obce nieraz łatwiej przekonać wypowiedziami subiektywnymi.

3. Obcy subiektywizm

Im dana osoba jest nam bliższa, tym (niestety) mniej znaczące są dla nas jej subiektywne wypowiedzi. Im bardziej obca osoba, tym ważniejsza dla nas jej opinia o nas. Od mojego męża oczekuję, że będzie mnie lubił. Jestem jednak zaskoczona i uradowana, słysząc to od koleżanki z innego działu. Dla wiarygodności komplementów oznacza to: im bardziej obca osoba, tym subiektywniej możemy je formułować.

Uważam, że jest pan świetnym pracownikiem.

(Szef do współpracownika)

Jesteś świetnym pracownikiem.

(Kolega do kolegi)

Ostatecznie, są to drobnostki. Nie popełnimy błędu, jeśli sformułujemy komplement obiektywnie zamiast subiektywnie i odwrotnie. Jeśli będziemy jednak dopasowywać dany styl do sytuacji, bardziej wykorzystamy potencjał komplementów. Weźmy przykład zamieszczony powyżej. Jeśli ktoś mówi jako przełożony: „Uważam, że jest pan świetnym pracownikiem” — stawia się na pozycji człowieka, którego subiektywna opinia ma znaczenie. Jeśli ktoś mówi tylko: „Jest pan świetnym pracownikiem”, ukrywa się za obiektywizmem, jakby jego osoba nie miała znaczenia. W hierarchicznym systemie świata pracy kolega wybrałby zatem właściwe sformułowanie. Oba komplementy są więc wyjątkowo wiarygodne.

4. Udawana bezradność

Wiarygodność komplementu można zwiększyć dzięki niepewności. To, czy rzeczywiście jesteśmy niepewni siebie, czy tylko udajemy, nie ma znaczenia. Skutek jest taki sam. Trick ze zwątpieniem to prastara sztuczka. W retoryce antycznej bezradność mówcy była symulowana np. przez zwracanie się do drugiej osoby z prośbą o pomoc. Przykłady:

Co mam teraz powiedzieć? Nie znajduję właściwych słów — ale jest pani po prostu wspaniała.

Nie wiem, jak mam to powiedzieć, ale uważam, że jesteś wspaniałym człowiekiem.

Wiem, że się teraz jąkam, to głupie, ale jestem zdenerwowany, gdy stoję przed tobą. Taka piękna kobieta...

5. Udawana obraza

Pytanie retoryczne to jeden z podstawowych wzorców komplementowych (patrz. 18. wzorzec podstawowy). Można je jednak również stosować, by zwiększyć wiarygodność komplementu. Zwłaszcza symulowana obraza ma duży potencjał przekonywania. Na przykład jeśli rozmówca insynuuje, że nasze komplementy nie są szczerze:

*Jak myślisz, dlaczego tu jestem? Dlaczego szukam twojego spojrzenia?
Dlaczego spędzam z tobą cały wieczór? Dlaczego ciągle dzwonię?
Jak mylisz, dlaczego to wszystko robię?*

Technika ta zakłada, że każde ludzkie zachowanie ma swoją przyczynę, dlatego też każde zachowanie daje się wyjaśnić. Nie siedzę w restauracji ot tak sobie, lecz jestem tu dlatego, że naprzeciwko siedzi atrakcyjny mężczyzna. Odkrycie związku przyczynowo-skutkowego jest szczególnie wiarygodne i przekonujące. Przypomina to 1. wzorzec podstawowy (struktura przyczynowa), tyle że tutaj my zadajemy pytanie rozmówcy i jednocześnie dostarczamy odpowiedzi na nie:

Myślisz, że siedziałbym cały wieczór z kobietą, która mnie nie interesuje?

Widać tu wyraźnie, że techniki uwiarygodniające są technikami przekonywania. Naturalnie możemy powiedzieć: „Żaden mężczyzna nie może ci się oprzeć” — dobry komplement według 17. wzorca podstawowego (wzmocnienie społeczne). Jeśli jednak chcemy kogoś przekonać o prawdziwości naszej wypowiedzi, pytanie retoryczne jest lepszym wyborem:

Naprawdę myślisz, że jakkolwiek mężczyzna na tej sali mógłby ci się oprzeć?

6. Technika faktów

Fakty są bez wątpienia ważne. Jeśli ktoś przedstawia pochlebstwo jako fakt, zwiększa wiarygodność wypowiedzi. Można pochlebiać niebezpośrednio i to tak, by druga osoba tego nie zauważyła. Jeśli opowiadam, ile zadałam sobie trudu, by spędzić ten wieczór z nim, jak musiałam przerwać pracę, omal nie spóźniłam się na autobus i biegłam od przystanku do domu, dla drugiej osoby jest to pochlebstwo. Może nie całkiem tak było, może skończyłam pracę wcześniej, a na przystanku pięć minut czekałam na autobus — ale co tam! Tym właśnie są komplementy — zmienianiem rzeczywistości.

Dla ciebie zerwałem z moją eks

Tak bardzo cię potrzebuję, tkwisz głęboko we mnie

Gdyż znasz mnie takim, jakim jestem

Oklamałem mego najlepszego przyjaciela, powiedziałem mu, że lecisze na mnie

Powiedziałem mu: zostaw ją, ta kobieta nie jest dla ciebie

Uwierzył we wszystko, gdyż mi ufał, i oklamałem go

— a wszystko to przez ciebie

(Die 3. Generation¹, Ich will, dass du mich liebst)

7. Mówię ci prawdę

Z techniką faktów spokrewniona jest jeszcze skuteczniejsza technika, która igra z zasadą „Mówię ci prawdę”. Jest ona doskonałym przykładem wiarygodności, brzmi szczerze jak żadna inna. Przykład tej techniki z amerykańskiego filmu:

Jest pani cudownie piękna i myśli pani, że mężczyźni interesują się panią tylko dlatego, że jest pani piękna. Chciałaby pani jednak, by interesowali się panią dla pani samej. Problemem jest to, że poza urodą nie jest pani szczególnie interesująca. Jest pani nieuprzejma, nieprzyjemna, mrukliwa

¹ Die 3. Generation — niemiecki zespół muzyczny, działający w latach 1998 – 2004 — przyp. tłum.

i zamknięta w sobie. Pragnie pani kogoś, kto byłby gotowy zajrzeć za to wszystko, odkryć prawdziwego człowieka. Ale jedynym powodem, dla którego ktoś zadałby sobie ten trud, jest to, że jest pani piękna...

Komplementy, które brzmią tak szczerze, kryją w sobie olbrzymi potencjał przekonywania. Łączą elementy obiektywizmu, rzeczowości, szczerości i dlatego brzmią prawdziwie i spontanicznie.

8. Życzenie

Serdeczność nie ma woli, lecz pragnienia.

(Max Stirner)

Im klarowniej wyrażony jest komplement, tym większe prawdopodobieństwo, że nie będzie udany. By go uwiarygodnić, możemy zastosować kolejny trick retoryczny. Używamy w tym celu środka, który ma szczególne działanie emocjonalne. Chodzi o wyrażenie *życzenia* (optatio). Nie żebyśmy chcieli otrzymać coś od adresatki, nie, w jej obecności jesteśmy szczęśliwi i niczego nie pragniemy, a jedyne, co mogłoby być małą rysą na naszym szczęściu, to obawa, że mogłaby nam nie uwierzyć. Życzylibyśmy sobie jednak, by uwierzyła. W przeciwieństwie do prostego komplementu w rodzaju „Jesteś piękna” (13. wzorzec podstawowy), komplementy z 8. techniką służącą osiągnięciu wiarygodności brzmią jeszcze żarliwiej:

Pragnąłbym, byś mogła ujrzeć siebie moimi oczami.

Chciałbym, byś zauważyła, jak bardzo uszczęśliwiasz wszystkich dookoła.

9. Perfekcyjnie wstawiane „achy”

Perfekcyjnie sformułowany dziesięciolinijkowy komplement jest czymś, co robi ogromne wrażenie. Nie jest jednak konieczny. Wiele osób porusza to, że szukasz słów, by dać wyraz temu, co cię zajmuje. Nawet jeśli masz już w głowie gotowy komplement, będzie on wiarygodniejszy, gdy będzie sprawiał wrażenie, że z wielkim trudem wymyśliłeś go w tej chwili. Znakami rozpoznawczymi tego *planowania mowy* są nieartykułowane „yyy”, „eee”, „mhy”. Świadczą one o tym, że zastanawiasz się i uporządkowujesz swoje myśli i właśnie formułujesz komplement. Zastosowanie tego „eee” w celu zwiększenia wiarygodności jest skuteczne również

dlatego, że przed używaniem tego typu nieartykułowanych dźwięków ostrzegają nauczyciele retoryki i zostały opracowane liczne ćwiczenia uczące unikania ich.

Porównajmy następujące komplementy:

Jesteś najcudowniejszą rzeczą, jaka mi się w życiu przydarzyła.

Jesteś, eee, najcudowniejszą rzeczą, jaka mi się przydarzyła.

Naprawdę jesteś, yyy, najcudowniejszą rzeczą, naprawdę najcudowniejszą, jaka mi się przydarzyła.

Dla większości ludzi to nie pierwszy, perfekcyjnie sformułowany komplement brzmi najbardziej wiarygodnie, lecz ostatni, naszpikowany redundancjami charakterystycznymi dla codziennego języka (wzmocnienie, powtórzenie). Istnieje proste wytłumaczenie tego zjawiska: podczas przysłuchiwania się ludzie stosują tzw. *mechanizm naprawczy*. Oznacza to, że potknięcia w rodzaju błędnej gramatyki lub „ochów” i „achów” są często nierejestrowane, przede wszystkim wtedy, gdy chodzi o pochlebiającą wypowiedź. Takie małe błędy uznajemy za „normę”, gdyż w codzienności regułą nie jest perfekcja, lecz niedoskonałość, jąkanie się, szukanie słów, wahanie się. Jeśli ktoś chce być wiarygodny, musi, o ile nie jest znany jako perfekcjonista, świadomie wyrażać się w sposób niedoskonały.

Jak niedoskonałe i jednocześnie jak perfekcyjne powinno być sformułowanie, zależy od Twojego indywidualnego obchodzenia się z językiem. Czasem ktoś sam z siebie potrafi wypowiadać się bardziej perfekcyjnie niż inni. Zgodność między sformulowaniem i osobowością prowadzi do wiarygodności.

10. Nieśmiałe słowa-wypełniacze

Kolejną techniką uwiarygodniającą komplementy jest świadome dodawanie słów-wypełniaczy. Należą do nich słowa takie jak: tego, no, słuchaj, ech, tak, co prawda, zapewne. Na przykład język niemiecki posiada wiele tego typu partykuł modalnych, mniej ich zaś znajduje się w języku angielskim. Szczególne w nich jest ich metajęzykowe znaczenie. Oznacza to, że jeśli ktoś ich używa, mówi więcej niż tylko treść komplementu. Jako przykład znowu weźmy zdanie: „Jesteś piękna”. W wariacie ze słowami-wypełniaczami komplementy brzmią bardziej nieśmiało:

Tak, no tak, mówię, no przecież jesteś bardzo piękną kobietą.

Tego, no, jesteś bardzo piękna.

Przy zastosowaniu innych wypełniaczy brzmi to pewniej:

Jasne, że jesteś piękna!

Nieśmiałe wypełniacze budzą sympatię. Wspomniałam już, że jąkanie się i bełkotanie są cudownym sposobem, by przekonać innych o szczerości naszych pięknych słówek. Słowa-wypełniacze w niczym im nie ustępują.

11. Zdenerwowanie

Kolejnym miernikiem wiarygodności jest dostosowanie wypowiedzi do sytuacji. Jeśli ktoś ma czas, powinien mówić powoli i rozkoszować się chwilą, dopóki trwa. Jeśli ktoś się jednak spieszy, może rzucić szybki komplement.

W retoryce istnieje figura zwana *anapodotonem*, która ma wywoływać wrażenie pośpiechu, ale także wrażenie *zdenerwowania*, jeśli trzeba. Kobiety lubią zdenerwowanych mężczyzn, o ile są zdenerwowani tym, że stoją naprzeciwko niej, najpiękniejszej kobiety świata.

Przykłady:

Rano, przy pożegnalnym pocałunku:

Muszę iść, chcę tylko powiedzieć, że jesteś najbardziej kochaną na świecie!

Johannes Lafer do Johanna B. Knera w ostatnich dwóch sekundach programu *Kochen unter 20 Euro*:

100 programów, w tej formie, wspaniale, dziękuję!

12. Dialogizm

Jeśli ktoś stosuje dialogizację, dodaje komplementowi wagi w elegancki sposób. Swego rodzaju rozmowa z samym sobą pozwala obalić ewentualne obiekcje, co podwyższa wiarygodność komplementu. Ta technika retoryczna nazywana jest *dialogizmem* i była stosowana już przez Platona. Służy stopniowemu wzmacnianiu uczucia. Komplement dialogowy brzmi na przykład tak:

Czy mam ci teraz powiedzieć, że jesteś piękna? Przecież to wiesz.

Czy mam ci wyznać, że jestem poruszony? Przecież to widzisz.

Czy mam ci powiedzieć, jak wiele dla mnie znaczyysz? Przecież to czujesz.

13. Zawołanie

Chętnie wierzymy też zawołaniom, *exclamatio*:

Mój Boże, jesteś piękna!

Taki komplement każda kobieta powinna usłyszeć przynajmniej raz w życiu. Zawołanie wydaje się być tak spontaniczne, że musi być prawdziwe! Prawie każdy komplement można sformułować w formie zawołania:

Cóż za osiągnięcie!

Jest jeszcze *emfaza*, wyraz bycia zauroczonym przez drugą osobę. Kto nie lubi emfatycznych komplementów?

Wow, co za widok! Wspaniała, jesteś po prostu wspaniała! Boże, twoje oczy! I jak pachniesz!

14. Zdania wtrącone

Wiarygodność komplementu można również podwyższyć przez zastosowanie zdań wtrąconych. Takie *parentezy* łamią ciąg zdania bez naruszania porządku syntaktycznego. Komplement może być przerywany przez parentezę, lub też cały może składać się ze zdania wtrąconego. A więc wyznaję ci, że jesteś fascynującym czytelnikiem — i proszę, nie chcę się podlizywać — właśnie utworzyłam zdanie wtrącone. Jeśli robiłabym to dalej i opowiadała Ci to i owo o komplementowaniu i przerywałabym nagle, pisząc „poza tym, jestem wdzięczna, że znalazłam w Tobie uważnego czytelnika”, wówczas sam komplement byłby parentezą. Inne przykłady:

To bardzo ciekawe, co pan opowiada, jestem — mogę to powiedzieć? — zachwycony pańską kreatywnością!

Po prostu muszę ci przerwać — mogę? — gdyż muszę ci powiedzieć, że masz szalenie fascynującą naturę.

15. Pozorna autokorekta

Kolejnym sposobem uzyskania naturalności, a tym samym wiarygodności wypowiedzi, jest zastosowanie *correctio*. Oznacza to, że korygujemy samych siebie podczas komplementowania:

*Jesteś po prostu super, ach nie, super to nie jest właściwe słowo.
Jesteś wyjątkowa!*

Ćwiczenia z technik uwiarygodniających komplementy:

1. Spróbuj poniższy „doskonały” komplement świadomie sformułować mniej perfekcyjnie za pomocą poznanych technik (również ich kombinacji):

Z tobą znika świat, blaknie Wczoraj, a Jutro traci kontury.

2. Zapytaj kobietę, czy możesz ją zaprosić na kolację. Ona pyta: dlaczego? Odpowiedz komplementem w technice „Mówię ci prawdę”.