

*всегда
выбирают*
МЕНЯ

КЕТИ САПОВИЧ

*всегда
выбирают*



БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва

УДК 159.9
ББК 88.52
С19

С19 Сапович, Кети. Всегда выбирают меня. Как общаться, чтобы вас выбрали в бизнесе, дружбе и любви / Кети Сапович. — Москва : Эксмо, 2026. — 368 с. — (Харизма в действии. Для тех, кто хочет влиять и вдохновлять).

ISBN 978-5-04-245572-8

Метод «Выбери меня» — это практическая система позитивной коммуникации, помогающая стать человеком, которого выбирают: в карьере, бизнесе, дружбе и любви. Она включает в себя навыки когнитивной эмпатии, лучшие дипломатические практики и приемы, позволяющие наладить коммуникацию с первых минут и сформировать долгосрочные партнерские связи.

УДК 159.9
ББК 88.52

ISBN 978-5-04-245572-8

© Кети Сапович, текст, 2026
© Андрей Парезев, фото, 2026
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

Оглавление

Введение	8
----------------	---

ЧАСТЬ I. КАК ПРОИЗВЕСТИ ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ НА МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ

Глава 1. ЭФФЕКТ ПЕРВЫХ МИНУТ	18
Глава 2. ИДЕАЛЬНЫЙ КОМПЛИМЕНТ — ЭТО ВЫСТРЕЛ ..	42
Глава 3. ВОЛШЕБНОЕ СЛОВО	52
Глава 4. КАК ЗАНИМАТЬ ВЫГОДНУЮ ПОЗИЦИЮ В ОБЩЕНИИ И ОТНОШЕНИЯХ	64
Глава 5. УСПЕШНАЯ ВСТРЕЧА ПО ТЕХНОЛОГИИ МИ-6 ..	78
Глава 6. КРАСНЫЕ ФЛАГИ В КОММУНИКАЦИИ	94

ЧАСТЬ II. СИСТЕМА ПОЗИТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Глава 7. ПРИНЦИПЫ СИСТЕМЫ ПОЗИТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ	108
Глава 8. ГЛАВНЫЙ СУПЕРНАВЫК БУДУЩЕГО. ЧУДЕСА ЭМПАТИИ	132

Глава 9. СОБЕСЕДНИК МЕЧТЫ. КАК ВЕСТИ РАЗГОВОР, КОТОРЫЙ ХОЧЕТСЯ ПРОДОЛЖАТЬ БЕСКОНЕЧНО	156
Глава 10. КАК ВЕСТИ СЕБЯ В КОНФЛИКТАХ	190
Глава 11. КАК РЕАГИРОВАТЬ НА ХАМСТВО ЭФФЕКТИВНО И ЭЛЕГАНТНО	202

ЧАСТЬ III. САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ — УРОВЕНЬ БОГ

Глава 12. КАК ПРЕДСТАВЛЯТЬ СЕБЯ, ЧТОБЫ ВАС ХОТЕЛИ ВСЕ	218
Глава 13. КАК ПОБЕДИТЬ САМОЗВАНЦА	228
Глава 14. КАК ПРОСИТЬ, ЧТОБЫ ВАМ НИКОГДА НЕ ОТКАЗЫВАЛИ	246
Глава 15. КАК ОТКАЗЫВАТЬ И ПРИНИМАТЬ ОТКАЗЫ . .	270
Глава 16. КАК СДЕЛАТЬ РЕЧЬ БОГАТОЙ И ТОЧНОЙ	286

ЧАСТЬ IV. ВАС ВЫБИРАЮТ СНОВА И СНОВА

Глава 17. КАК ПОДРУЖИТЬСЯ СО ЗВЕЗДОЙ	304
Глава 18. КАК ЗАВОДИТЬ ДРУЗЕЙ	314
Глава 19. КАК ПОДДЕРЖИВАТЬ ОТНОШЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПРЕВРАЩАЮТСЯ В СВЯЗИ	342
Заключение	365

*Посвящается большому дипломату,
блестящему переговорщику,
моему первому учителю по коммуникации —
маме*

Введение

Большее всего в жизни я ненавидела просить и знакомиться.

Я была скромным ребенком и настоящим интровертом. Мне нравилось читать и играть в одиночестве, я не любила общаться с новыми людьми и обычно никому не предлагала дружить. Заведующая детским садом даже убедила родителей проверить, не аутист ли я, настолько я была немногословна и самостоятельна. Проверили, не аутист, просто замкнутый ребенок. Нам сообщили, что в школе с этим будет сложно, и не обманули.

Я хорошо училась, поэтому каждый день ходила по грани между буллингом и «дай списать». Одноклассники меня не любили, но терпели, иначе рисковали остаться без домашних и контрольных работ. Постепенно я нашла с ними общий язык, но единственное, о чем я мечтала — нравиться людям, притягивать и очаровывать людей, а не быть им полезной. Я решила, что обязательно научусь этому.

В старшей школе я завела подруг из параллели, а мальчики постарше даже помогали с химией! Потом я поступила

на факультет филологии и журналистики, который буквально создан для того, чтобы научиться общаться с любыми людьми и получать у них самое драгоценное — информацию. По сути, пять лет я училась просить и нравиться!

Психология, социология, политология, логика, теория систем, журналистика — все эти предметы учат, как разговаривать взглядом, добыть эксклюзив паузой нужной длины и подружиться с источником ценной информации за одну чашку проливного чая най сянь. Уже со второго курса я работала внештатником, а чуть позже — штатным журналистом федеральной газеты. Я сопровождала губернатора области в командировках, договорившись с кафедрой о пропусках. Те поездки подарили мне целую связку ключей от сердец разной сложности собеседников: политиков, чиновников, инициативных граждан и самых обычных людей, которые работают в поле. Более того, я научилась останавливать скандалы и конфликты, помогать людям услышать друг друга, примириться.

Я получила красный диплом несмотря на тройку по иностранной литературе, которую категорически отказалась пересдавать. Я просто договорилась. Выпускалась я уже редактором отдела в главной деловой газете страны — «Коммерсанте»¹, публикуясь в еженедельнике «Молодой» и в «Российской газете».

¹ «Коммерсантъ» — это ежедневная деловая газета. Она выпускается одноименным издательским домом и специализируется на освещении экономики, политики, бизнеса и финансов. — *Прим. ред.*

За журналистскую карьеру я вырастила записную книжку до двадцати тысяч контактов. Взяла около сотни полноценных интервью и не менее тысячи комментариев. Каждый второй собеседник начинал наше знакомство словами «Не даю комментариев», а потом вместо пары слов они давали мне целое интервью. Я искала и находила к ним ключи. Тот, кто владеет информацией — владеет миром. С большинством героев и экспертов мы дружим по сей день, и однажды они становились тем самым рукопожатием, которое решает практически любые вопросы.

Я до сих пор поддерживаю связь со своими преподавателями, кафедрой и всеми людьми, с которыми мне довелось хоть раз пообщаться по работе. Нет большего богатства, чем социальный капитал и связи.

Редакции, где я работала, отправляли меня на все доступные обучения и повышения квалификации по коммуникации: от «Инструментов интервью со сложными собеседниками» до «Переговоров с террористами». Позже уже я выступала на Всемирном конгрессе Международной федерации журналистов. Рассказывала о коммуникации с источниками при подготовке материалов разных жанров.

С появлением интернета я увлеклась сайтами и соцсетями, в общем, с головой ушла в то, что сейчас называют диджитал. Сайт газеты распахнул передо мной двери в айти, где я сделала карьеру топ-менеджера. Я прошла

путь от маркетинга до разработки мобильных приложений. Это был мой собственный университет, где я училась общаться с такими же замкнутыми людьми, какой я была в детстве, зачастую скептически настроенными по отношению к гуманитариям.

Я начинала с пренебрежительного «Какого цвета кнопочку вам сделать?» в свой адрес, а пришла к уважительному «Кети, давай посоветуемся по распределению потоков данных. По кибербезопасности тоже есть пара важных вопросов». Мне было легко осваивать новые области и темы, так как я уже научилась разбираться в людях и легко находила нужные ключики, чтобы получать помощь, советы и поддержку. Наконец, мне довелось поработать с крупными международными корпорациями в статусе эксперта по кибербуллингу, ментальному здоровью и цифровому благополучию пользователей соцсетей.

Мой пример вдохновлял другие департаменты, и они часто просили поделиться опытом. Я охотно рассказывала о коммуникации, продолжала повышать квалификацию как переговорщик и читать всю доступную литературу по коммуникации на русском и английском. Однажды меня пригласили выступить в другую компанию холдинга, потом в еще одну, и еще... Времени на саму работу диджитал-директором почти не осталось, и я приняла решение посвятить себя только коммуникации и стать бизнес-тренером.

Сегодня коммуникация — моя работа. Я бизнес-тренер, у которого учатся корпорации, чьими продуктами вы пользуетесь каждый день: «Газпромбанк», «Звук», «Росатом» и многие, по-настоящему многие другие. За двенадцать лет преподавания через меня прошло около пятидесяти восьми тысяч учеников. Я рассказываю им обо всем: от работы мозга и эмоционального интеллекта до того, как писать письма, после которых люди без лишних вопросов выполняют ваши просьбы и задачи.

Каждую неделю я веду восьмичасовые мастер-классы по эффективной коммуникации для самых разных команд — банков, производств, агентств, клиник, ай-ти корпораций, для того чтобы они нашли общий язык друг с другом, с клиентами и партнерами, быстро договаривались, проводили только полезные встречи и, как следствие, не испытывали стресса, не выгорали, не конфликтовали, а работали в свое удовольствие, приносили деньги работодателю и получали за это премии.

И знаете, что я заметила? Больше всего на свете все эти люди ненавидят просить и знакомиться.

Каждый раз после тренингов меня задерживают вопросами о том, как инициировать повышение, как общаться в очереди, в ЖЭКе, в поликлинике, в ГАИ. Как говорить со статусными людьми: инвесторами, директорами, звездами. Особенно если тебе это общение нужно в сто раз больше, чем им. Как добиваться своего в магазине,

в кафе, в самолете? Как отвечать на хамство? Как договариваться и не ругаться? Как не превращать спор в конфликт? Как начинать и заканчивать дружбу? Как отвечать на вопросы «Когда замуж» и «Скоро детки?» И, наконец, самое ненавистное — как просить и знакомиться? Через мои мастер-классы на момент публикации книги прошла восемьдесят одна тысяча человек, я отвечала на эти вопросы бесчисленное количество раз.

Однажды я собрала ответы на все эти вопросы и превратила в мастер-класс по позитивной коммуникации на каждый день «Выбери меня». Это был фурор. Одноименный курс прошли более тысячи студентов, он стал моим фирменным методом. А теперь превратился в книгу. Здесь я сформулировала главные принципы системы, собрала лучшие приемы, которым научилась в коммуникации и которые облегчают и улучшают жизнь каждый день.

Я приглашаю вас прочесть эту книгу, если вы хотя бы три раза согласитесь с утверждениями из списка ниже. Именно с такими проблемами ко мне приходили участники мастер-классов, чтобы освоить приемы для работы, построения карьеры, бизнеса и просто чтобы сделать свою жизнь легче.

- Люди в основном дураки.
- Я не люблю общаться с незнакомыми людьми.
- Я ненавижу решать бытовые вопросы.
- Я переживаю, что люди скажут.

- Я не умею флиртовать.
- Я ненавижу просить.
- Я не люблю договариваться, отстаивать свои интересы.
- Я часто завидую другим людям.
- Я не умею налаживать связи.
- Я люблю получать скидки, комплименты, подарки, бонусы, особенное отношение и сервис.
- Я хочу нравиться другим людям.

Согласиться со всеми пунктами тоже нормально.

КАЖДЫЙ ДЕНЬ МЫ ОБЩАЕМСЯ, ПРОСИМ,
ПРОИЗВОДИМ ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ, ПИШЕМ
ПИСЬМА И СООБЩЕНИЯ, НО НАС НИКТО НИКОГДА
ЭТОМУ НЕ УЧИЛ.

А ведь коммуникация — царица мягких навыков, как говорят социологи, или, еще проще, связи решают все. Другой такой инструмент — деньги, но только представьте масштаб экономии, когда вы умеете договариваться с кем угодно и о чем угодно. Даже так: когда вы — такой человек, к которому тянутся, которого выбирают в бизнесе, дружбе, любви, для которого стараются и считают за честь оказать ему услугу! Именно такой результат дает общение по методу «Выбери меня».

Только представьте, что вы просите и получаете свое, вы нравитесь людям, получаете особенное отношение, ус-

ловия, скидки и подарки, вы не заводитесь и не злитесь даже в споре. Вы флиртуете всегда: с людьми и с жизнью, они отвечают вам взаимностью. Документы побыстрей? Для вас — так и быть, ускоримся. Скидку? Любимому клиенту — не жалко. Не против, если мы угостим вас? У вас такой красивый плащ!

Наконец, вы легко и быстро засыпаете, ведь больше не надо крутить в голове произошедшее за день и сочинять лучшие слова, чем те, что вы сказали в разных ситуациях. Теперь вы сразу знаете, что сказать. Вы уверены в себе и прекрасно понимаете, что обо всем в этой жизни можно договориться.

Если честно, я и сейчас не слишком люблю просить и знакомиться, но умею это делать и делаю хорошо. Я все так же интроверт, но я научилась взаимовыгодно и легко сотрудничать с миром. А главное, теперь вокруг меня такие атмосфера и окружение, что просить несложно, а знакомиться искренне приятно. Именно так выглядит моя жизнь и будет выглядеть ваша, если в ближайшие дни вы будете читать перед сном эту книгу.

Мою работу оценили и на высшем уровне — я получила международную награду за вклад в развитие делового протокола Российской Федерации. Целой страны, представляете! Если я смогла повлиять на Россию, уверена, у меня есть несколько полезных советов для вас.