

Арт Гаспаров

99 СЕКРЕТОВ ОБЩЕНИЯ



Издательство АСТ
Москва

УДК 087.5:159.923
ББК 88.37
Г26

Обновленное издание
Книга ранее издавалась под названием
«Как стать по жизни дипломатом»

Гаспаров, Арт.
Г26 99 секретов общения / Арт Гаспаров. — Москва : Издательство «АСТ», 2025. — 288 с. — (Практический тренинг).

ISBN 978-5-17-149895-5

В книге последовательно и подробно описываются секреты общения, с которыми люди сталкиваются постоянно.

Вы с легкостью научитесь: красиво излагать свои мысли, доходчиво объяснять свою точку зрения и говорить так, что вас будут слушать с особым удовольствием; не бояться конфликтов, управлять ими и ловко уходить от провокаций и неприятных вопросов, быстро договариваться на своих условиях, деликатно продавливать свой интерес и доносить свою точку зрения; точно определять вредное поведение, решительно ставить на место неприятных людей. Вы будете знать, как уверенно устанавливать границы в отношениях и эффективно защищать свои цели; располагать к себе людей на интуитивном уровне и стимулировать симпатию на любой стадии отношений.

УДК 087.5:159.923
ББК 88.37

ISBN 978-5-17-149895-5

© Гаспаров Арт, текст
© ООО «Издательство АСТ»

ПРИВЕТСТВУЮ ВАС, ДОРОГОЙ ЧИТАТЕЛЬ

Из этой книги Вы узнаете, как стать в жизни настоящим дипломатом.

С помощью специальных приемов, стратегий и советов дипломатов Вы научитесь красиво излагать свои мысли и говорить так, что Вас будут слушать с особым удовольствием. Вы научитесь быстро располагать к себе и станете для всех по-настоящему интересным собеседником.

Вы научитесь ловко уходить от конфликтов, правильно договариваться в важных вопросах, грамотно доносить свою точку зрения и отстаивать свои интересы. Вы увидите отношения под совершенно другим углом.

Вы узнаете, как точно определять вредных и сложных людей, как ставить их на место и пресекать их неуважительное поведение. Вы научитесь управлять конфликтами, ловко уходить от обвинений, провокаций и неприятных вопросов. Вы будете знать, как уверенно расставлять границы в отношениях, эффективно защищать свои цели и интересы.

А еще Вы узнаете, как с помощью советов, продвинутых приемов и стратегий прокачать свою харизму, усилить привлекательность и уверенность в себе. Вы научитесь вызывать симпатию и уважение у окружающих на интуитивном уровне.

С уважением, Арт Гаспаров

ОБ АВТОРЕ КНИГИ

АРТ ГАСПАРОВ

1. Выпускник МГИМО, два высших образования:
Бакалавр — «Международные отношения»,
Магистратура — «Мировая Политика»
2. Дипломат по профессии, пять лет работал
в Посольстве, в горячей точке, в Северной
Африке
3. Автор учебника МГИМО «Переговоры,
как профессия и призвание»
4. Автор известной книги «77 ежедневных
манипуляций»
5. Автор топового блога «Искусство Переговоров»
6. Автор 2020 года Яндекс Дзен
7. Автор передовых курсов и программ
по манипуляциям и переговорам

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	8
------------------	---

ЧАСТЬ I. ОБЩЕНИЕ

СОВЕТ 1: ПРЕКРАСНОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ	10
СОВЕТ 2: СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕХНИКА СБЛИЖЕНИЯ	12
СОВЕТ 3: ТЕРРИТОРИЯ ВОСТОРГА	16
СОВЕТ 4: АККУРАТНЫЕ СЛОВА	17
СОВЕТ 5: ЧИСТОТА ЮМОРА	22
СОВЕТ 6: ИСКУССТВО КОМПЛИМЕНТОВ	24
СОВЕТ 7: ЛОВУШКИ ОБЩЕНИЯ	27
СОВЕТ 8: ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ФУНДАМЕНТ	29
СОВЕТ 9: ИСКУССТВО ОБЪЯСНЕНИЯ	31
СОВЕТ 10: СЛУШАТЬ И ПРИСЛУШИВАТЬСЯ	33
СОВЕТ 11: СЕКРЕТЫ ОБЩЕНИЯ	34
СОВЕТ 12: ИСКУССТВО ПОДДЕРЖКИ	37
СОВЕТ 13: ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ	40
СОВЕТ 14: УВЕРЕННЫЙ РАЗГОВОР	43
СОВЕТ 15: ТЕРРИТОРИЯ ПРОСЬБЫ	45
СОВЕТ 16: ГРАМОТНЫЙ ОТКАЗ	49
СОВЕТ 17: ОШИБКИ УБЕЖДЕНИЯ	51
СОВЕТ 18: ИСКУССТВО УБЕЖДЕНИЯ	54
СОВЕТ 19: ВЕРИТЬ ИЛИ НЕ ВЕРИТЬ	67
СОВЕТ 20: СЕМЬ ЗАМКОВ	69
СОВЕТ 21: ОТКРЫТЫЕ ДВЕРИ	70
СОВЕТ 22: НЕПРЕДСКАЗУЕМЫЙ РАЗГОВОР	71
СОВЕТ 23: ВЕЖЛИВАЯ ПЕРЕПИСКА	73
СОВЕТ 24: НАСЛЕДИЕ ВАВИЛОНА	75
СОВЕТ 25: ПРАВИЛА ВРЕМЕНИ	77
СОВЕТ 26: ТЕРРИТОРИЯ СОВЕТОВ	79
СОВЕТ 27: СИЛА ИМЕНИ	80
СОВЕТ 28: ТРЕЗВЫЙ ПОДХОД	82
СОВЕТ 29: ТЕРРИТОРИЯ СПОРА.....	84
СОВЕТ 30: УПРАВЛЕНИЕ РАЗГОВОРОМ	88

ЧАСТЬ II. ОТНОШЕНИЯ

СОВЕТ 31: ИСКУССТВО СБЛИЖЕНИЯ И ИСКУССТВО РАССТОЯНИЯ	96
СОВЕТ 32: ОДНА СЕКУНДА	100
СОВЕТ 33: ПРАВИЛО ДВУХ СЕКУНД	102
СОВЕТ 34: ЗАЧИСТКА ОТНОШЕНИЙ	103
СОВЕТ 35: ЧЕМОДАН БЕЗ РУЧКИ	114
СОВЕТ 36: РЕСТАВРАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ	116
СОВЕТ 37: ПРАВИЛО КОМПЕНСАЦИИ	118
СОВЕТ 38: ПРАВИЛЬНЫЙ ЛАГЕРЬ	119
СОВЕТ 39: РАЗГОВОР ПО ДУШАМ	120
СОВЕТ 40: СПЕЦИАЛЬНЫЕ ФРАЗЫ	121
СОВЕТ 41: ЛИЧНЫЕ МОМЕНТЫ	122
СОВЕТ 42: ДЕМОНСТРАЦИЯ В ОТНОШЕНИЯХ	124
СОВЕТ 43: ПРАВИЛА ВОСПРИЯТИЯ	125
СОВЕТ 44: ДЕТСКИЙ ВОПРОС	128
СОВЕТ 45: ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ МОДЕЛЬ	140
СОВЕТ 46: УСТРАНЕНИЕ РЕВНОСТИ	141
СОВЕТ 47: РИСК ПРЕДАТЕЛЬСТВА	142
СОВЕТ 48: ТЕРРИТОРИЯ КОНФЛИКТА	144
СОВЕТ 49: ПОПУЛЯРНЫЕ ГРАБЛИ	157
СОВЕТ 50: ФРАЗЫ-МАГНИТЫ	158
СОВЕТ 51: ОПОРА ОТНОШЕНИЙ	160
СОВЕТ 52: РАЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД	162
СОВЕТ 53: ЛИЧНЫЕ ГРАНИЦЫ	163
СОВЕТ 54: РОДИТЕЛИ ПАРТНЕРА	170
СОВЕТ 55: БЕЗОТВЕТНЫЕ ЧУВСТВА	171
СОВЕТ 56: ПРАВИЛО БЛАГОДАРНОСТИ	172
СОВЕТ 57: ФОРМУЛА ЧЕСТНОГО СЧАСТЬЯ	176
СОВЕТ 58: ДВОЙНЫЕ СТАНДАРТЫ	178
СОВЕТ 59: ТЕРРИТОРИЯ ВРЕДНОСТИ	180
СОВЕТ 60: ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ВЫГОРАНИЕ	196
СОВЕТ 61: ЗАКРЫТАЯ ДВЕРЬ	197
СОВЕТ 62: ДАЛЬНОВИДНОСТЬ И ТЕРПЕНИЕ	199
СОВЕТ 63: ОПАСНЫЙ ПЕРЕНОС	200

ЧАСТЬ III. ЛИЧНОСТЬ

СОВЕТ 64: ЭЛЕГАНТНЫЙ ОБРАЗ	204
СОВЕТ 65: ЦИФРОВАЯ ГИГИЕНА	205
СОВЕТ 66: ЗДОРОВАЯ САМООЦЕНКА	206
СОВЕТ 67: ПОБЕДА НАД ЗАВИСТЬЮ	209
СОВЕТ 68: ЧИСТЫЕ МЫСЛИ	213
СОВЕТ 69: ПОЗИТИВНОЕ ОКРУЖЕНИЕ	215
СОВЕТ 70: ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ	216
СОВЕТ 71: ЭНЕРГИЯ СЛОВ	220
СОВЕТ 72: НОВАЯ ПРИВЫЧКА	221
СОВЕТ 73: ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ ОБИДЫ	223
СОВЕТ 74: СТРАХ НЕИЗВЕСТНОСТИ	226
СОВЕТ 75: КОРИДОР УСПЕХА	227
СОВЕТ 76: ЗАМЕДЛЕНИЕ И ЗАЗЕМЛНЕНИЕ	229
СОВЕТ 77: РАБОТА С ГОРДОСТЬЮ	235
СОВЕТ 78: БОРЬБА ЗА ВНИМАНИЕ	236
СОВЕТ 79: ВЫКЛЮЧАЕМ ГРУСТЬ	238
СОВЕТ 80: СВЕЖЕЕ РЕШЕНИЕ	243
СОВЕТ 81: СИЛЬНАЯ ЛИЧНОСТЬ	245
СОВЕТ 82: ИСКУССТВО ПОБЕДЫ	247
СОВЕТ 83: ПРИЧИНА ЗЛОСТИ	248
СОВЕТ 84: ПРАВИЛА ДНЯ	250
СОВЕТ 85: ЭТИКЕТ ДЛЯ КАЖДОГО	251
СОВЕТ 86: ДРУГИЕ ЛЮДИ	255
СОВЕТ 87: ФОКУС МЫСЛЕЙ	257
СОВЕТ 88: ТЕРРИТОРИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ	261
СОВЕТ 89: ПРАВИЛА ВЕЖЛИВОСТИ	265
СОВЕТ 90: ЧУЖОЕ МНЕНИЕ	266
СОВЕТ 91: СЛАБО ИЛИ НЕТ	267
СОВЕТ 92: ДОРОГА К УЛЫБКЕ	269
СОВЕТ 93: ЯДОВИТЫЕ СЛОВА	271
СОВЕТ 94: ТЕРРИТОРИЯ СКРОМНОСТИ	274
СОВЕТ 95: РАЗУМНАЯ ВЕЖЛИВОСТЬ	276
СОВЕТ 96: УВЕРЕННЫЙ ВЗГЛЯД	278
СОВЕТ 97: УСКОРЕНИЕ РАЗУМА	280
СОВЕТ 98: ТЕРРИТОРИЯ МОТИВАЦИИ	281
СОВЕТ 99: ИСКУССТВО ДИПЛОМАТИИ	284

ВСТУПЛЕНИЕ

Дорогой читатель, наше будущее во многом зависит от того, как мы общаемся с людьми. Освоив специальные техники, приемы и стратегии дипломатов, применяя в жизни продвинутые советы и упражнения, вы без труда сможете повысить качество своей жизни и отношений с самыми разными людьми.

В основе этой книги не только мой многолетний дипломатический опыт, но и те знания, которые я получил, основательно исследуя и изучая межличностные отношения.

Для удобства чтения, восприятия и запоминания, книга построена по принципу списка советов. В следующих трех частях Вы найдете 99 важных моментов, тем и рекомендаций, которые помогут Вам по-новому взглянуть на ваши отношения и свою личность. Некоторые советы будут лаконичными. А некоторые — длинными и содержательными, включающими в себя дополнительные советы и подробное объяснение с примерами и моими личными историями из жизни. Также, для лучшего усвоения материала, некоторые мысли будут специально повторяться и дополняться.

Если Вы, прочитав книгу, будете использовать в жизни хотя бы треть моих советов, Вы станете настоящим дипломатом. Научитесь грамотно убеждать и договариваться на своих условиях, производить прекрасное впечатление на других людей и вызывать у окружающих симпатию на бессознательном уровне. Вы научитесь ловко обходить стороной опасные конфликты и сглаживать самые острые углы разногласий. Окружающие будут любить Вас, уважать Вас, ценить Вас и считать человеком с большой буквы.

Книга состоит из трех частей. «Общение», «Отношения» и «Личность». Каждая часть внесет свой особый, важный вклад в позитивные перемены, которые произойдут с Вами уже в самое ближайшее время. Приятного чтения!

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. «ОБЩЕНИЕ»

Совет 1: ПРЕКРАСНОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ

Совет: производите прекрасное впечатление.

Не буду растекаться мыслью по тексту. Время — наш самый главный ресурс. Я искренне уважаю Ваше время, поэтому в моей книге не будет лирических отступлений и всякой «воды». Только конструктив. Поэтому с первой части и первого совета, сразу к сути.

Чтобы произвести прекрасное впечатление, Вы начинаете знакомство с формирования доверия. Дипломатический подход к формированию симпатии основывается на первичном формировании доверия. Иначе говоря, чтобы понравиться человеку и расположить его к себе, нужно сначала сделать так, чтобы он стал Вам доверять.

Познакомимся с особым, продвинутым подходом к формированию симпатии. Эта беспроегрышная стратегия основывается на специальных, мощных психологических приемах, которыми пользуются дипломаты в разных странах.

Первый прием называется «Накопление согласия». Чтобы человек стал Вам доверять, необходимо сделать так, чтобы в Вашем разговоре звучало как можно больше утвердительных ответов и как можно меньше отрицательных. Соглашаясь с мыслями, взглядами, идеями, вкусами и предпочтениями собеседника, мы на интуитивном уровне формируем у него к нам доверие.

Начните с накопления согласия. В самых разных вопросах, с момента начала общения, соглашайтесь с человеком. При этом не озвучивайте первым свое мнение, а ждите, пока его озвучит другой человек. Подобная выжидательная позиция позволит Вам не сказать то, что не понравится собеседнику. Чем больше «да» Вы из него вытащите, тем скорее он проникнется к Вам симпатией.

Чтобы Вам было легче соглашаться, и чтобы наружу случайно не вылезали всякие разногласия, используйте манипуляцию «Ты первый». Узнайте сперва мнение другого человека и согласитесь с ним. Выясните, что нравится собеседнику, а потом выразите свое одобрение, восторг, восхищение или другие подходящие положительные эмоции.

Второй прием называется «Смена графики». Чем больше разной графики будет в моменте общения, тем активнее мозг другого человека будет считать, что он Вас хорошо знает. И что Вы с ним уже давно знакомы. Подобные, неосознанные процессы также позитивно влияют на формирование доверия.

Посидели в кафе — предложите прогуляться, потом предложите еще куда-нибудь заглянуть. Смена двух-трех мест за встречу отлично поможет Вам расположить к себе человека.

Наконец, **третий прием**. Называется «Лицо несовершеннолетия». Люди с опаской относятся к идеальным людям, хвастливым людям, людям, которые всячески стремятся показать свое превосходство. Хвастливые люди вызывают зависть, а идеальные люди всегда смущают и отталкивают. Идеальных людей в природе не существует. А вот скромность и умеренное несовершенство, наоборот, сближают.

Будьте скромными и слегка несовершеннолетними. Покажите человеку, что Вы неидеальны. Да, Вы большой молодец, но у Вас не все получается. Максимальный эффект будет достигнут, если Вы признаете, что этот человек делает что-то лучше Вас и выразите свое восхищение.

Прием четвертый, небольшая услуга. Попросите человека оказать Вам небольшую услугу. Хоть передать салфетку за обеденным столом. Небольшие услуги также активно помогают создать доверие. Разум человека формирует связь: «помогаю, значит, доверяю».

Прием пятый. Активно стимулируйте диалог. Слушая собеседника, разделяйте его эмоции. Поощряйте его к изложению кивками и согласиями. Всячески обра-

щайте его внимание на то, что Вам важно и интересно, все, что он говорит.

Прием шестой. Используйте дипломатический прием «Пирог». Подчеркните, что Вы с человеком из одного теста — в важных вопросах Вы не просто с ним согласны, а в принципе думаете также как и он. Продвигаете те же самые взгляды. Подробнее о технике сближения Вы узнаете из следующего совета.

Совет 2: СПЕЦИАЛЬНАЯ ТЕХНИКА СБЛИЖЕНИЯ

Совет: используйте специальную технику сближения.

Дипломаты во всех странах профессионально обучены находить контакт с самыми разными людьми. Этот совет поможет Вам быстро сблизиться с нужным человеком.

Знаете ли Вы, что мы в большей степени симпатизируем тем людям, которые похожи на нас? Хитрый способ, позволяющий нам сблизиться почти с любым человеком, как раз и основывается на демонстрации сходства.

Причем речь идет не только о романтических отношениях, этот способ универсальный. Действует во всех видах отношений без исключения. Если использовать его алгоритмы, даже врага можно превратить в друга. Этот способ отлично дополнит первый совет и повысит Вашу привлекательность в глазах других людей!

Если Вы хотите быстро сблизиться практически с любым человеком, стать хорошим товарищем, надежным партнером, понимающим коллегой или самым любимым человеком на свете, Вам необходимо в Ваших отношениях делать особый акцент именно на идентич-

ность. При этом Вы активно стараетесь исключить из общения любое противопоставление взглядов, вкусов и интересов.

Иначе говоря, ищите и подчеркивайте Ваше сходство, одновременно замалчивая и опуская различия. Вы можете найти сходство в общих интересах и взглядах, в привычках, вкусах и предпочтениях, в определенных делах и действиях или в совместной борьбе с чем-либо.

Определив сходство, важно его грамотно преподнести. Чтобы указать человеку, что Вы с ним одного поля ягоды, осознанно подчеркивайте и обращайтесь его внимание на места совпадения Ваших интересов, вкусов и предпочтений.

При необходимости Вы можете искусственно смоделировать родство взглядов. К примеру, если Ваши взгляды в каком-то вопросе не совпадают, вы можете пойти на хитрость и сказать, что они совпадают. Или же Вы можете сознательно начать разделять интересы этого человека, если они не вызывают у Вас отторжения.

Чем больше благоприятных точек пересечения существует между Вашей жизнью и жизнью другого человека, чем меньше Вы акцентируете внимание на различиях, и чем больше привлекаете внимание к подобию, тем легче и скорее Вы сблизитесь.

Искренне прошу Вас не путать эту модель поведения с подхалимством. Это разные вещи. В отличие от подхалимства в этом случае мы действуем строго не в ущерб своим собственным мыслям, чувствам и интересам.

МОЩНОЕ СЛОВО, КОТОРОЕ УСИЛИВАЕТ НАШУ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ И БЫСТРО СБЛИЖАЕТ С ЛЮДЬМИ

Познакомимся с мощным словом, которое часто используют в работе дипломаты, и которое быстро сближает нас с людьми. Не буду тянуть Сатурн за кольца, это слово «Разделяю».

Мы используем слово «Разделяю» в значении равенства и в значении принятия чувств, эмоций, мыслей и взглядов других людей. Слово «Разделяю» — сильный магнит, который помогает нам доброжелательно проходить в чужое сердце и чужой разум.

Причем разделять можно практически что угодно. Вы разделяете с человеком его тревогу, восторг, озабоченность, грусть, радость или его прекрасное настроение. Вы разделяете его мнение, взгляды, идеи, ценности и т. д. Вы присоединяетесь к тому, что окружающие испытывают в мгновении или на протяжении длительного периода времени.

В дипломатической переписке и в выступлениях дипломатов слово «разделяю» можно встретить довольно часто. К примеру, на пресс подходах, в дипломатических нотах и официальных документах, Вы можете встретить такие словосочетания, как: «искренне разделяем Вашу глубокую озабоченность», «всем сердцем разделяем Вашу надежду», «разделяем Вашу непреклонную решимость» и т. д.

Разделяйте мысли и чувства дорогих и нужных Вам людей. Разделяйте их эмоции. Искренне присоединяйтесь к тому, что для них важно и имеет первостепенное значение. Демонстрируйте свою чуткость и свое согласие.

КАК С ПОМОЩЬЮ СЛОВ СБЛИЗИТЬСЯ С ЧЕЛОВЕКОМ: МЕТКИЕ ФРАЗЫ НА ЗАМЕТКУ

Держите подборку психологически сильных, красивых и метких фраз, помогающих понравиться практически любому человеку. Эти фразы помогут Вам произвести хорошее впечатление и вызвать к себе доверие. Их можно использовать в самых разных случаях и ситуациях.

С некоторыми фразами я познакомился в ходе дипломатической практики, а некоторые просто повстречались мне на моем жизненном пути. В любом случае, будучи свидетелем их сильного эффекта, убежден, что в этой книге им самое место.

- «Вообще-то я не должен тебе это говорить, но я тебе доверяю / ты мне понравился, поэтому я расскажу это только тебе»;
- «Где-то на перекрестках судьбы я определенно не ошибся поворотом. Я очень горжусь нашим знакомством»;
- «Твой рассказ очень интересный. Я весь во внимании, продолжай»;
- «Действительно, невероятная история. Давно мне не было приятно так искренне и душевно кого-то слушать»;
- «Я полностью разделяю твои идеи и взгляды. Возражать тебе также бессмысленно, как есть мюсли без молока»;
- «Поверь, я думаю об этой проблеме не меньше, чем ты. Она также не дает мне покоя. Но ничего. Мы обязательно уже совсем скоро что-нибудь придумаем. Я сто процентов на твоей стороне».

Также вы можете выразить принципиальное согласие с чужой системой ценностей. Узнайте, что человек поддерживает, его ценности и взгляды, и согласитесь с ними с помощью специальных фраз.

К примеру, Вы говорите:

- «Как же я рад встретить единомышленника. Ты себе не представляешь. А то все вокруг думают с точностью наоборот»;