

Арт Гаспаров

# 99 СЕКРЕТОВ ОБЩЕНИЯ



Издательство АСТ  
Москва

## **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 несовершенства». 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 несовершенными. 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»;