

КЕТИ САПОВИЧ

*всегда
выбирают*

Как общаться, чтобы вас
выбирали в бизнесе,
дружбе и любви



Кети Сапович

**Всегда выбирают меня. Как
общаться, чтобы вас выбрали
в бизнесе, дружбе и любви
Серия «Харизма в действии. Для
тех, кто хочет влиять и вдохновлять»**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=74624581

*Всегда выбирают меня. Как общаться, чтобы вас выбрали в бизнесе,
дружбе и любви: Эксмо; Москва; 2026
ISBN 978-5-04-255224-3*

Аннотация

Почему одних людей выбирают снова и снова, а другим приходится постоянно доказывать свою ценность и бороться за внимание?

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

Кети Сапович, бизнес-тренер, эксперт по коммуникации, спикер TED и обладатель международной награды за вклад в развитие делового протокола России, рассказывает как:

- Договариваться о том, что раньше казалось невозможным.
- Получать помощь, поддержку и особое отношение без манипуляций.
- Формировать долгосрочные партнерские связи.
- Перестать бояться отказов, просьб и новых знакомств.
- Стать человеком, которому доверяют, которого рекомендуют и к которому хотят возвращаться.

Содержание

Введение	10
Часть I	18
Глава 1	18
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Кети Сапович
Всегда выбирают
меня. Как общаться,
чтобы вас выбирали в
бизнесе, дружбе и любви

© Кети Сапович, текст, 2026

© Андрей Пареев, фото, 2026

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

*** * ***

*всегда
выбирают*
МЕНЯ

КЕТИ САПОВИЧ

*всегда
выбирают*



БОМБОРА

ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва

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

Введение

Больше 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».

За журналистскую карьеру я вырастила записную книж-

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

ку 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 самую 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 поль-

зуетесь 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, айти 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, условия, 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 побыстрее? 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.

Часть I

Как произвести первое впечатление на миллион долларов

Глава 1

Эффект первых минут

Каждая новая встреча меняет нас едва уловимо, но безвозвратно. Я воспринимаю каждую встречу, знакомство, презентацию как новую маленькую жизнь. Мы начинаем коммуникацию с нуля, при этом у нас есть жизненный и профессиональный опыт, а порой и специальные знания о том, как получить от общения максимум. Все зависит только от нас. Магия начинается с первых минут.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.