

Сергей
МАРКОВ

ПСИХОТЕХНИКИ МОССАДА

Как читать людей, сохранять
хладнокровие и отражать
манипуляции методами
элитной разведки



Издательство
АСТ
Москва

УДК 159.925
ББК 88.50
М26

*Все права защищены. Никакая часть данной
книги не может быть воспроизведена в какой
бы то ни было форме без письменного
разрешения владельцев авторских прав.*

Марков, Сергей.

М26 Психотехники Моссада. Как читать людей, сохранять
хладнокровие и отражать манипуляции методами
элитной разведки / Сергей Марков. — Москва : Изда-
тельство АСТ, 2026. — 192 с. — (Психолог для себя).

ISBN 978-5-17-190891-1

Каждый день мы сталкиваемся с давлением, манипуля-
циями и стрессом. Токсичный диалог или сложные перегово-
ры — в такие моменты эмоции часто берут верх. Эта книга —
не о том, как стать агентом разведки, хотя в ее основе лежат
уникальные психотехники Моссада, одной из самых закрытых
и эффективных спецслужб мира. Она о том, как применять
эти проверенные на практике инструменты для защиты пси-
хики и выстраивания границ в самой обычной жизни.

В основе оперативной работы лежит филигранная психо-
логия. Вы узнаете, как мгновенно гасить панику, вычислять
истинные мотивы людей и распознавать ложь без мифов
о «тайных жестах». Автор разбирает архитектуру человеческих
уязвимостей и учит изящно отражать атаки, газлайтинг и лю-
бые попытки навязать чувство вины.

Вы овладеете навыком «мягкого допроса», получая ин-
формацию без давления, и сможете выстраивать диалог так,
чтобы собеседники сами хотели раскрыться. Эта книга станет
вашим личным руководством по обретению эмоциональной
автономии. Она поможет навсегда перестать играть по чужим
правилам, вернуть себе ясность ума и взять любой диалог под
свой полный контроль.

**УДК 159.925
ББК 88.50**

Макет подготовлен редакцией «Прайм»

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ. ФИЛОСОФИЯ ВЫЖИВАНИЯ	10
Интерактив. Тест «Насколько ты беззащитен в современном мире?»	13
Чек-лист. «7 принципов разведывательного мышления для обычного человека»	17
 ЧАСТЬ I.	
АРХИТЕКТУРА РАЗУМА. КАК «СОБИРАЮТ» ПСИХОЛОГИЧЕСКУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ	21
Глава 1. Деконструкция страха: мозг под прицелом	22
Нейробиология стресса: почему мы перестаем видеть картину целиком	23
От адреналина к холодной концентрации	26
Практика	29
<i>Упражнение 1. Протокол первых 90 секунд: «Физический якорь»</i>	<i>29</i>

Упражнение 2. Техника «5–4–3–2–1 + дыхание коробкой»	31
Упражнение 3. «Прогноз худшего + план Б»: Декомпозиция тревоги	32
Упражнение 4. Техника «Тактической паузы»	33
Упражнение 5. Сценарий «Холодный фильтр»: как не сорваться при публичной критике	35
Маленький шаг к большой ясности	37
 Глава 2. Сканирование реальности.	
Феноменальная память	39
Память без записей. Эли Коэн в Сирии	42
Практика	44
Метод оперативного сканирования и карта пространства	44
Техника «Фотография» за 7 секунд	46
Упражнение «Кимова игра» (30 предметов за 60 секунд)	47
«Комната за 5 секунд»	49
Запоминание лиц и имен как социальный инструмент	50
«10 секунд на вечеринке»	51

Маленький шаг к большой ясности	53
---------------------------------------	----

Глава 3. Эмоциональная автономия.

Броня для психики	55
--------------------------------	-----------

Контроль над ненавистью в операции «Финал»	57
---	----

Практика	59
----------------	----

<i>Техника «Серый камень PRO»</i>	<i>61</i>
---	-----------

<i>Техника «Тефлоновая психика»</i>	<i>62</i>
---	-----------

Энергетический вампиризм	63
--------------------------------	----

<i>Быстрый тест. «Кто из твоего окружения «пьет» тебя?»</i>	<i>64</i>
---	-----------

<i>Техника «Энергетический щит» за 30 секунд перед сложным разговором</i>	<i>65</i>
---	-----------

Маленький шаг к большой ясности	67
---------------------------------------	----

ЧАСТЬ II.

ИСКУССТВО ПРОФАЙЛИНГА: КАК ЧИТАТЬ ЛЮДЕЙ БЕЗ МИСТИКИ И ФОКУСОВ	69
--	-----------

Глава 4. Калибровка. Как понять, что человек на самом деле имеет в виду	70
--	-----------

Почему популярные «жесты лжеца» не работают в реальности	71
---	----

Кейс в Дубае: как работает маскировка под обычный фон	73
Практика	75
<i>Как за 45 секунд отличить ложь от обычного волнения</i>	<i>75</i>
<i>Чек-лист по микровыражениям лица</i>	<i>77</i>
<i>10 сигналов: кто перед вами — нарцисс, инфантил или взрослый?</i>	<i>80</i>
Маленький шаг к большой ясности	83

Глава 5. Поиск «кнопки».

Архитектура уязвимостей	84
Кейс «Пенициллин»: как нащупали настоящую кнопку	87
Практика	89
<i>Как считать чужую кнопку за 3 минуты разговора</i>	<i>90</i>
<i>Техника «Зеркало мотивов»: как говорить так, чтобы вас услышали</i>	<i>91</i>
<i>Упражнение «Карта драйверов»</i>	<i>92</i>
Маленький шаг к большой ясности	94

Глава 6. Взлом фильтров.	
Бессознательное доверие	95
Почему доверие возникает без нашего участия	97
Как стать «своим» в чужой среде	100
Искусство быть социально «невидимым»	102
Практика	105
<i>Техника «Три уровня подстройки»</i>	<i>105</i>
<i>10 открытых вопросов для любого диалога</i>	<i>107</i>
<i>Как мягко вписаться в новый коллектив</i>	<i>109</i>
<i>Упражнение «Калибровка пространства»</i>	<i>112</i>
Маленький шаг к большой ясности	114
 ЧАСТЬ III.	
ИНФОРМАЦИОННОЕ ДОМИНИРОВАНИЕ	117
Глава 7. Искусство «мягкого» допроса	120
Провокации, мнимое невежество и тишина как инструмент	122
Данные за бокалом вина: как работает социальная инженерия	124

Практика	127
<i>7 шаблонов фраз, которые «откроют» любой рот</i>	127
<i>10 информационных приманок для собеседника</i>	129
<i>Как узнать правду, не спрашивая о ней в лоб</i>	131
Маленький шаг к большой ясности	135

Глава 8. Внутренний полиграф.

Анатомия лжи	137
Когнитивная перегрузка и три мотива, которые стоят за неправдой	139
Как работает проверка в контрразведке	142
Практика	144
<i>Метод «Обратная хронология + детали сенсорики»</i>	145
<i>5 вопросов-ловушек, которые лжец не пройдет</i>	148
<i>10 шагов: измена или просто накручивание? Как понять, что происходит в отношениях, без унижительной слежки и скандалов</i>	150
Маленький шаг к большой ясности	155

Глава 9. Контрманипуляция.

Отражение психологических атак 157

Как работают газлайтинг, чувство вины
и изоляция 158

Операция «Братья»: ежедневный блеф
на грани провала 161

Практика 164

*Агрессивные переговоры:
как элегантно перехватить
инициативу* 165

Техника «Короткого ответа» 167

*10 способов «сломать сценарий»
манипулятора* 169

Маленький шаг к большой ясности 173

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. ЭТИКА СИЛЫ 175

Интерактив. Тест «Твой новый уровень» 178

Введение.

ФИЛОСОФИЯ ВЫЖИВАНИЯ

Сердце колотится, ладони потеют, мозг кричит: «Беги или бей!» В стрессовой ситуации тело реагирует быстрее, чем мы успеваем что-то обдумать. Для нашей физиологии нет разницы между диким хищником и гневным начальником. Конфликт на работе, неприятный разговор с мужем или женой, неожиданный звонок в 2 часа ночи — это все стрессовые ситуации, но они редко требуют мгновенной физической реакции. Современного человека от древнего человека или животного отличает умение вовремя отключить панику и включить ясное мышление.

В израильской разведке много внимания уделяют не только сбору информации, но и способности сохранять рабочее мышление под давлением. Сотрудники Моссада долго учат замечать

собственные автоматические реакции, которые есть у любого человека, — страх, желание понравиться, импульсивность, самоуверенность. В Моссаде это называют «**точкой входа**» в собственную нервную систему. Настоящая разведка на самом деле совсем не похожа на шпионские триллеры с лазерами и погонями. Главный секрет израильской разведки — **понимание психики, умение видеть невидимое и действовать, когда другие впадают в ступор.**

У Моссада есть понятие «каца» (англ. *katsa*) — это офицер, который работает с людьми и постоянно находится в ситуации неопределенности. Ему могут врать, пытаться манипулировать им, провоцировать, перегружать информацией. Ничего из этого не может сломить кацу, он обладает уникальными особенностями — **высоким эмоциональным контролем, чтением микросигналов и умением принимать решения в условиях неопределенности.** Моссад просто взял законы человеческой психики и протестировал их там, где ценой ошибки может быть человеческая жизнь.

Большинство из нас, конечно, не работает в разведке (а для тех, кто работает, будет полезно повторить «теорию» и освежить знания). Однако с похожими трудностями может встретиться каждый: механика повседневного давления похожа на все то, с чем приходится сталкиваться Моссаду.

Например, вы заходите на совещание уже в напряжении, и один критикующий комментарий полностью меняет ваше поведение. Или начинаете оправдываться там, где стоило задать уточняющий вопрос. Или соглашаетесь на неудобные условия просто потому, что боитесь конфликта. Нам такое поведение кажется случайным и необъяснимым, но на самом деле все эти поступки довольно предсказуемы. И ими можно управлять — не полностью, но достаточно, чтобы не совершать ошибки и не делать собственную жизнь невыносимой.

Эта книга не о «секретных техниках спецслужб» и не о романтике шпионской работы. Мы расскажем о навыках психологической устойчивости, которые покажут, как замечать давление, уметь отстаивать свои интересы, не терять способность думать в эмоционально заряженной ситуации, лучше понимать поведение людей, чтобы в повседневных стрессах находить решение проблемы быстро и без нервов.

Интерактив. ТЕСТ «НАСКОЛЬКО ТЫ БЕЗЗАЩИТЕН В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ?»

Ответьте честно на 10 вопросов. Выберите один вариант ответа. В конце подсчитайте баллы и сверьтесь с интерпретацией. Тест не диагностирует патологию. Он фиксирует ваш текущий уровень психологической уязвимости к внешнему влиянию, эмоциональному давлению и когнитивным искажениям.

Когда вас неожиданно критикуют на публике, вы:

- а) Сразу начинаете оправдываться или защищаться.
- б) Замолкаете, но внутри кипят эмоции.
- в) Берете паузу, задаете уточняющий вопрос, переводите разговор в конкретное русло.

Если близкий человек использует эмоциональный шантаж («Если ты меня любишь, ты сделаешь...»), вы:

- а) Подчиняетесь, чтобы избежать конфликта.
- б) Агрессивно отвечаете, обрывая контакт.
- в) Фиксируете манипуляцию, озвучиваете границу, предлагаете альтернативу в спокойном тоне

Когда вы видите в новостях сенсационный заголовок, вы:

- а) Сразу верите и делитесь с окружающими.
- б) Испытываете тревогу, но не проверяете источник.
- в) Ищете первоисточник, проверяете контекст, оцениваете мотив подачи.

На переговорах или в диалоге, если собеседник давит авторитетом или статусом, вы:

- а) Подстраиваетесь, стараетесь не спорить.
- б) Начинаете доказывать свою значимость через аргументы.
- в) Сохраняете ровный тон, возвращаете разговор к фактам, не вовлекаясь в иерархическую игру.

Когда вы понимаете, что приняли неверное решение, вы:

- а) Ищете виноватых во внешней среде.
- б) Долго ругаете себя, застреваете в чувстве вины.
- в) Анализируете причину, извлекаете урок, корректируете модель, двигаетесь дальше.

Если коллега или знакомый пытается втянуть вас в сплетни или обсуждение третьих лиц, вы:

- а) Участвуете, чтобы не выделяться.
- б) Молча слушаете, но чувствуете дискомфорт.

- в) Мягко меняете тему, переводите фокус на задачи или факты, не поддерживая эмоциональный фон.

Когда вы сталкиваетесь с противоречивой информацией от разных источников, вы:

- а) Выбираете ту, что больше нравится.
- б) Запутываетесь и откладываете решение.
- в) Сравниваете контекст, проверяете заинтересованность источников, выделяете верифицируемые данные.

В стрессовой ситуации (срыв сроков, конфликт, неожиданный звонок) вы:

- а) Действуете импульсивно, часто усугубляя ситуацию.
- б) Замыкаетесь, теряете способность мыслить ясно.
- в) Делаете тактическую паузу, стабилизируете дыхание, определяете приоритеты, действуете по шагам.

Когда кто-то пытается нарушить ваши личные границы (позвонить поздно, дать непрошенный совет, вмешаться в личное), вы:

- а) Терпите, чтобы не обидеть.
- б) Взрываетесь, но потом чувствуете вину.
- в) Четко, без агрессии и оправданий, обозначаете границу и фиксируете последствия ее нарушения.