






ДЖЕРЕМИ ГУРЕВИЦ

ЭКСПЕРТ ПРИ ЦРУ И ФБР

# УБЕЖДАЙ КАК РАЗВЕД ЧИК

методы спецслужб  
для установления  
контакта и влияния  
на людей

 **БОМБОРА**  
ИЗДАТЕЛЬСТВО  
Москва

УДК 159.923.2  
ББК 88.53  
Г95

Sell Like a Spy: The Art of Persuasion from the World of Espionage  
by Jeremy Hurewitz

Copyright © 2024 by Jeremy Hurewitz

© This edition is published by arrangement with  
WAXMAN LITERARY AGENCY  
and The Van Lear Agency LLC. All rights reserved.

**Гуревич, Джереми.**

Г95 Убеждай как разведчик : методы спецслужб для установления контакта и влияния на людей / Джереми Гуревич ; [перевод с английского Н. Князева]. — Москва : Эксмо, 2025. — 240 с. — Методики спецслужб. Тренировка памяти, внимания и проницательности.

ISBN 978-5-04-212709-0

В книге «Убеждай как разведчик» собраны проверенные методы влияния, убеждения и защиты от манипуляций, основанные на техниках ЦРУ и ФБР. Эксперт по корпоративной безопасности Джереми Гуревич более 10 лет изучал практики спецслужб, чтобы адаптировать их для бизнеса и повседневной жизни. Благодаря этим техникам вы научитесь распознавать ложь по мимике и жестам, вызывать доверие с первых минут, применять управляемую уязвимость и использовать радикальную эмпатию для получения нужной информации. Это практическое руководство поможет уверенно вести переговоры, выявлять скрытые намерения и находить выход из любой сложной ситуации.

УДК 159.923.2  
ББК 88.53

© Князев Н., перевод на русский язык, 2025  
© Бортник В., иллюстрация на обложке, 2025  
© Оформление. ООО «Издательство  
«Эксмо», 2025

ISBN 978-5-04-212709-0

# Убеждай, как разведчик

## ОТЗЫВЫ О КНИГЕ «УБЕЖДАЙ, КАК РАЗВЕДЧИК»

«Самое мощное оружие — разум!» — гласил плакат армейского спецназа конца 60-х годов. Это утверждение актуально и сегодня. Неважно, какими технологиями владеет армия. Ее основное оружие — умение найти общий язык и выстроить доверительные отношения с иностранными партнерами: представителями самых разных культур и традиций. Читатели книги “Убеждай, как разведчик” узнают, какими принципами и стратегиями пользуются разведчики и как адаптировать эти стратегии к своей профессиональной и повседневной жизни».

— *Генерал-лейтенант в отставке  
Джон Ф. Малхолланд-мл., бывший заместитель главы  
Командования специальных операций США*

«В книге “Убеждай, как разведчик” Джереми Гуревич со знанием дела выделяет те методы сбора информации, оценки людей и ситуаций, которые десятилетиями с успехом применяются в разведке и правоохранительных органах. Он показывает читателю, как использовать эти навыки, чтобы достичь успеха в самых разных сферах. Полезное и увлекательное чтение для любого человека».

— *Марк Салливан,  
бывший директор Секретной службы США*

«В книге “Убеждай, как разведчик” Джереми Гуревиц раскрывает суть коммуникативных приемов, которые переговорщики ФБР используют для мирного разрешения кризисов, следователи — для получения показаний, а офицеры ЦРУ — для вербовки агентов. Опираясь на свой опыт в журналистике и бизнес-консалтинге, Гуревиц объясняет, как эти высокоэффективные методы можно применять в деловом мире для достижения успеха. Прекрасно написанная книга, которую я настоятельно рекомендую».

— *Гэри Неснер,*  
*в прошлом главный переговорщик ФБР*  
*автор книги «Оттягивая время. Моя жизнь*  
*в роли переговорщика ФБР»*

«Мы привыкли думать о разведчиках, как о рыцарях “плаща и кинжала”. Но Джереми Гуревиц в своей новой книге доказывает: лучшие из них — первоклассные переговорщики. Они умеют находить подход буквально к каждому.

Благодаря своему опыту в сфере корпоративной безопасности Джереми смог изучить методы лучших агентов. Он раскрывает их секреты и показывает: если вы способны убедить даже своего врага, значит, сможете продать что угодно. Уроки этой книги пригодятся каждому, кто занимается бизнесом».

— *Пол Салливан,*  
*бывший обозреватель New York Times,*  
*автор книги «Стальные нервы. Почему одни побеждают*  
*в стрессовых ситуациях, а другие сдаются»*  
*и основатель The Company of Dads*

«Джереми Гуревиц знает то, что известно лучшим разведчикам: в заключении сделок важна креативность. Он показывает это в своей увлекательной книге “Убеждай, как разведчик”,

которая дает возможность изучить шпионское ремесло, чтобы устанавливать более тесные связи и влиять на людей. Книга читается на одном дыхании. В ней собраны реальные техники, которые совершенствовало не одно поколение тайных агентов. Этот труд обязателен к прочтению всем, кто хочет прокачать навыки общения».

— Юваль Авив,  
экс-офицер «Моссада», основатель Interfor Inc.,  
автор книги «Безопасность: полное руководство  
по защите себя, семьи и бизнеса»

«Джереми Гуревич провел годы, работая бок о бок с сотрудниками ЦРУ, агентами ФБР и представителями других правительственных структур. В книге “Убеждай, как разведчик” он использует этот уникальный опыт, чтобы объяснить бизнесменам, как эффективно выстраивать отношения, добывать нужную информацию и преодолевать трудности».

— Грегори Цукерман,  
специальный корреспондент The Wall Street Journal,  
автор бестселлера New York Times «Человек,  
который разгадал рынок. Как математик Джим Саймонс  
заработал на фондовом рынке 23 млрд долларов»

«“Убеждай, как разведчик” — это не просто увлекательное чтение, а по-настоящему инновационное руководство. По сути, это мастер-класс для серьезных переговорщиков, которые хотят стать лучшими в своем деле.

Сегодня продавать сложнее, чем когда-либо: информация доступна всем, рынок постоянно меняется, конкуренция растет. Каждая сделка становится спецоперацией, а переговоры — сложной миссией.

Джереми Гуревиц проник в тайный мир шпионажа, чтобы позаимствовать самые передовые техники у лучших переговорщиков в мире — у разведчиков. Если вы готовы работать над собой, эти приемы дадут вам серьезное конкурентное преимущество».

— *Пэт Доннеган,*  
*в прошлом старший управляющий директор*  
*по развитию продаж The Riverside Company*

«Методы разведки идеально подходят и для продаж: все сводится к искусству убеждения. Вот почему эта книга так полезна и увлекательна — современные менеджеры по продажам наконец-то могут перенять приемы, которые годами использовались в государственных структурах. Речь идет не о каких-то темных схемах, а о способах, которые действительно помогают выстраивать доверие. “Убеждай, как разведчик” — это и ценное руководство, и захватывающее чтение!»

— *Сэм Джейкобс,*  
*СЕО<sup>1</sup> и основатель компании Pavilion,*  
*автор бестселлера Wall Street Journal*  
*«Добрые люди приходят к финишу первыми»*  
*(Kind Folks Finish First: The Considerate Path*  
*to Success in Business and Life)*

---

<sup>1</sup> *Chief executive officer* — главный исполнительный директор. — *Прим. ред.*

# Оглавление

## УБЕЖДАЙ, КАК РАЗВЕДЧИК

Отзывы о книге «Убеждай, как разведчик» 5

Предисловие 13

Введение 18

## ШПИОНАЖ

Заблуждения и неожиданные открытия 35

Терминология 37

Методы 39

Караоке с диктатором 51

Основные тезисы 56

## ИСКУССТВО РАЗГОВОРА

Как эффективнее слушать;  
не спрашивая, получать ответы  
и быстрее устанавливать контакты 58

Элиситация 59

Активное слушание 72

Отзеркаливание 82

Основные тезисы 86

## ШПИОНАЖ И ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА

Как разведчики используют культуру  
и многообразие для достижения успеха 88

Атмосфера и нематериальные факторы	88
Разнообразие	95
Шпионские заметки	103
Культурный контекст: «by, with, through»	109
Управление и этика	121
Основные тезисы	131

### **ИСКУССТВО СОЦИАЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ**

Как ФБР и другие государственные структуры используют поведенческую науку для достижения своих целей	133
Дезэскалация напряжения	141
Переговоры	155
Встречи, интервью и презентации	165
Как распознать обман	178
Основные тезисы	186

### **МАСКИРОВКА, СУПЕРСПОСОБНОСТИ И ДРУГИЕ МЕТОДЫ РАЗВЕДЧИКОВ**

Как техники спецслужб помогают достигать согласия в продажах	188
Маскировка	189
Наблюдение	199
Суперсила	210
«Ползи. Иди. Беги»	223
Заключительное слово	227
Благодарности	232
Об авторе	236

*Рэйчел — за все, что было, и за то, что будет.*



# ПРЕДИСЛОВИЕ

Когда я работал в Центральном разведывательном управлении, мне приходилось убеждать иностранцев сотрудничать с правительством США — если угодно, «продавать» им идею, что такое партнерство в их интересах.

Самый яркий пример — первые дни после 11 сентября 2001 года, когда я, глава резидентуры<sup>1</sup> в Исламабаде (Пакистан), отправился в пыльный провинциальный городок Кветта на юге страны, чтобы встретиться с муллой Ахтаром Мухаммадом Османи<sup>2</sup> — вторым человеком в руководстве движения «Талибана»<sup>3</sup>. Я стал первым представителем американского правительства, который должен был войти в контакт с талибом<sup>4</sup> после терактов 11 сентября. Моей задачей было убедить

---

<sup>1</sup> Резидентура — тайное разведывательное представительство в зарубежном государстве. — *Прим. пер.*

<sup>2</sup> Здесь и далее. Его деятельность признана незаконной на территории Российской Федерации.

<sup>3</sup> Здесь и далее. Террористическая организация, запрещенная на территории Российской Федерации.

<sup>4</sup> Здесь и далее. Представитель террористической организации, запрещенной на территории Российской Федерации.

Османи\* выдать Усаму бен Ладена<sup>1</sup> до того, как США начнут войну с ним и его сторонниками.

У нас с почтенным муллой, мягко говоря, было мало общего. Я выходец из американского истеблишмента со всеми вытекающими: частная школа-пансион, университет Лиги плюща. Моя способность воспринимать другую культуру и иные способы мышления отвечала не только служебным обязанностям разведчика, но и полностью совпадала с личными убеждениями. В кино про разведчиков нам показывают погони и драки, но в реальности все куда прозаичнее: в открытое противостояние мы — разведчики — вступаем разве что на теннисном корте.

Мулла Османи\*, напротив, — седой ветеран кровопролитной, беспощадной войны, затянувшейся более чем на 20 лет. Могучий племенной вождь в огромном черном тюрбане и с пышной бородой, жил в суровом мире, ограниченном жесткими рамками исламского фундаментализма<sup>2</sup>. Лично он не испытывал симпатий к бен Ладену, но выдать Усаму\* американцам означало бы предать весь исламский мир. Конечно, Османи\* не мог пойти на такое. В то же время перспектива нового военного конфликта, на этот раз с могучей сверхдержавой, пугала муллу.

Переговоры шли два дня и продлились в общей сложности восемь часов, но мы так ни к чему и не пришли. Я выступал в роли беспристрастного посредника и искренне пытался помочь ему найти выход из сложившейся ситуации. Предлагал разные

---

<sup>1</sup> Здесь и далее. Его деятельность признана незаконной на территории Российской Федерации.

<sup>2</sup> Исламский фундаментализм — это радикальное течение в исламе, призывающее к строгому соблюдению требований Корана и других священных книг, отрицающее современные интерпретации и навязывающее, в том числе и насильственными методами, свои взгляды как единственно верные. — *Прим. пер.*

варианты, которые позволили бы афганской стороне выполнить требования США и при этом не потерять лицо, но все было как о стенку горох. У меня на руках имелся один козырь — перспектива долгой кровопролитной войны — и тем не менее им нельзя было злоупотреблять, иначе мулла Османи\* мог бы подумать, что ему угрожают, и тогда переговорам конец.

Бремя этого решения тяжелым грузом упало на плечи муллы. Он оказался в ловушке между невозможными уступками и неприемлемой перспективой войны с Америкой. Я видел, что его охватило отчаяние. Османи\* ссутулился, его тело обмякло в кресле — он буквально таял у меня на глазах. Но те восемь часов переговоров дали один конкретный результат: я смог убедить его, что искренне желаю помочь. Он знал: понимание есть — и его, и того положения, в котором он оказался. А еще что, вопреки всему, я стал для него другом.

Подняв глаза, он наконец задал мне долгожданный вопрос: «Скажи, что мне делать?»

Не колеблясь я объяснил, что его «босс» — мулла Омар<sup>1</sup> — загнал себя и свою страну в капкан, и только мулла Османи\* может всех спасти. Шаг за шагом изложил план: ему нужно заключить муллу Омара\* под домашний арест, взять под контроль столицу, заручиться поддержкой старших командиров и публично объявить о передаче бен Ладена\* исламскому правосудию. Тем самым он спасет Афганистан от катастрофы, к которой его привел мулла Омар\*.

Я словно бросил утопающему спасательный круг — и он схватился за него. Мулла вскочил на ноги. «Так я и сделаю!» — воскликнул он, сжав меня в медвежьих объятиях.

---

<sup>1</sup> Здесь и далее. Его деятельность признана незаконной на территории Российской Федерации.