

Виктор КАНДЫБА

КРИМИНАЛЬНЫЙ

ГИПНОЗ



Кандыба В. М.

Серия <Мир культуры, истории и философии>. – СПб.: Издательство "Лань", 2001. – 448 с.

Книга издана строго в авторской редакции, и никто, кроме автора, за ее содержание ответственности не несет.

Автор – известный киевский ученый и общественный деятель академик Виктор Михайлович Кандыба в данной книге подробно описал теорию и практику современных гипнопреступлений, а также методы защиты от них населения.

Введение

последние годы во многих странах мира появился новый вид правонарушений – применение гипноза в криминальных целях.

Обобщив практику современных гипнотических правонарушений, я впервые создал теорию криминального гипноза и разработал практические методы борьбы с этими опаснейшими правонарушениями, о существовании которых основная часть нашего общества даже не подозревает. Криминальные гипнотизеры пользуются нашим незнанием, и именно это обстоятельство и помогает им спокойно совершать свои неблагоприятные дела. Мировой опыт успешной борьбы с любыми правонарушениями показывает, что важнейшей составляющей этого успеха являются информация и профилактика, поэтому я и написал свою книгу, чтобы как можно больше людей узнали об опасных возможностях гипноза и смогли себя защитить в ситуациях, связанных с применением криминального гипноза и криминальной суггестии.

Желаю моим читателям крепкого здоровья и всего самого доброго!

современной СК-науке выделяют следующие основные виды гипноза: классический, каталептический, сомнамбулический, психологический наяву, китайский парадоксальный, наркогипноз, аппаратный, цыганский и патологический. Так вот, криминальные гипнотизеры в настоящее время используют при совершении обмана, мошенничества и других преступлений все перечисленные виды гипноза, но чаще всего применяется психологический гипноз наяву (подробнее смотрите книгу Д. В. Кандыбы <Психологический гипноз наяву>, 1996), цыганский гипноз (подробнее смотрите книгу Д. В. Кандыбы <Арийский гипноз>, 1996), наркогипноз (подробнее смотрите книгу В. М. Кандыбы <Фармакологический гипноз>, 1998) и патологический гипноз. Примером криминального применения патологического гипноза являются случаи совершения преступлений (ограничений, изнасилований, похищений, убийств) с помощью подмешивания в напиток или еду жертвы клофелина. Человек, отравленный клофелином, через несколько секунд или минут (в зависимости от принятой дозы) приходит в беспомощное состояние, он засыпает, перестает слышать, видеть и понимать происходящее, обездвиживается, погружается в измененное бессознательное состояние и засыпает. Этот вид преступлений часто совершают уличные проститутки, когда <клиент> приводит их к себе домой. Преступницы незаметно подмешивают ему в спиртное клофелин, и когда жертва уличной любви засыпает, его грабят и исчезают. Проснувшись утром, любовник-неудачник ничего не помнит и, как правило, редко когда может вспомнить, как выглядит преступница.

Вот что рассказывает одна женщина-эстонка о произошедшем с ней случае.

<Как-то я шла по аллейке. Ко мне подходит женщина, молодая и красивая, и спрашивает: "Скажите, как пройти на переговорный пункт?" Я остановилась и стала ей объяснять, что, мол, сразу пойдете прямо, увидите гостиницу и переговорный пункт.

Женщина рассыпается в благодарностях и говорит: "Вы так Л--LS добры, что помогли мне, и я вам помогу тоже". Я не успела Uу опомниться, как она положила мне зеркало на правую

руку, зеркальной стороной к ладонке, зажала своей рукой и говорит: "Чтобы нам не мешали, отойдем в сторону".

Мы отошли по аллейке, где были деревья, и там нам никто не мешал. Она вырвала у меня из головы два волоска, я даже не знаю, как это произошло, и стала рассказывать, что она видит какие-то плохие события, которые должны произойти в моей семье, и она может помочь их предотвратить, так что хорошо, что я ее встретила. И добавила, что ей не нужно ничего за это платить, что она ничего не хочет, а просто чистосердечно поможет, потому что у них якобы какой-то праздник...

- У них - это у кого?

- Я не выяснила. Может, они обладают силой какой-то? Женщина продолжала рассказывать мне о моей жизни. Думаю, что это стандартный набор фраз, у всех одно и то же. В это время мимо нас проходит другая женщина и просит помочь деньгами. Я говорю, что у меня нет. А эта, которая со мной, удивляется: "Надо же, так хорошо одета и нуждается в деньгах, никогда не подумаешь". После этого разговора она попросила у меня одну крону, чтобы завернуть мои волосы. Я достала свой кошелек, у меня там было триста крон.

- Ты отдала ей свой кошелек?

- Я держала кошелек в руках, а она смотрела по отделениям. У меня там лежали документы на машину, она меня спрашивает, что это за билеты, кому я их купила. Я говорю: это не билеты, а документы на машину. И все. Она тогда говорит: "Закройте кошелек и уберите". Я убрала, а она произносит: "У вас есть еще деньги". Я говорю, что у меня нет денег. А она: "Нет, у вас есть деньги, они лежат отдельно, большая сумма". И мол, так как она деньги из кошелька уже посмотрела, значит, сделала, чтобы с ними все было в порядке, а другие деньги - плохие, от них нужно избавиться, сделать так, чтобы они были чистыми. Она заставила меня, не знаю, под гипнозом или под каким-то другим воздействием, достать деньги, которые действительно лежали отдельно. Я достала эти деньги и попыталась положить в кошелек. Она же заставляла держать на ладонке. Я их несколько раз брала, клала обратно в свою сумку, твердила, что это не мои деньги, я не могу их достать, потому что мне их нужно отдать. Она в ответ: "Я знаю, что это не ваши деньги, но я ничего с ними не сделаю".

Тут к нам подошла еще одна женщина, тоже молодая, и говорит, что, мол, вы боитесь, ничего страшного не будет, никто у вас ничего не возьмет, мы многим помогаем и ни у кого ничего не взяли, а если вы посчитаете нужным, то сами нам что-нибудь потом подарите, и мы будем рады.

- Больше никого с вами рядом не было? Каких-нибудь прохожих?

- Мимо проходили люди. Как-то очнувшись, я попыталась уйти, тогда она начала злиться, стала посылать проклятия, кричать, что, если я уйду, у меня в семье будут большие проблемы, несчастья, поэтому я должна остаться. Согласись, когда психологически таким образом на тебя воздействуют, действительно трудно уйти. "Стой и жди, - говорит мне она, - пока я не закончу всю эту процедуру, которую начала. Раз ты остановилась, ^-->\ то дослушай до конца". II >> 3J

Я помню, что достала эти деньги и сразу же поняла, что в руках у меня пусто. Смотрю на ее руки, у нее в руках тоже ничего нет, я спросила, где мои деньги. Она просит не волноваться, они, мол, никуда не делись. Вот так. Я уже отходила от нее и знала, что денег у меня нет. Интересно, у меня украшения были и в кошельке мелочь... Это она ничего не взяла, только эти деньги.

Да, еще. Может, она попугать меня хотела или больше внушить мне, что она так страшна для меня? Она сказала, что может раздеться, и я увижу, что она не человек, поэтому мне не стоит так легкомысленно вести себя по отношению к ней. Потом она сказала, чтобы я завтра пришла на это место, так как она хочет опять со мной встретиться и поговорить. Я, уже зная, что у меня нет денег, говорю, что, может, не нужно приходить, у меня уже ничего нет. Она говорит: "Приходите, я хочу с вами встретиться и поговорить" .

- Ты помнишь, как отдавала деньги?

- Она на меня подействовала так, что я держала их в руках

и, по-видимому, передала ей. Я знала, что она у меня их забрала своей рукой, но у меня к ней не было никакой злобы, чтобы что-то там крикнуть, остановить ее.

– Много денег было?

– Около пяти тысяч крон. Я долго сопротивлялась и не отдавала ей их, потому что сама должна была их отдать. Это были не мои деньги, и я ей постоянно твердила это. Она мне: "Что ваши деньги по сравнению с человеческой жизнью, а если вы их мне не отдадите, у вас в семье будет несчастье. Что для вас эти деньги..." И так несколько раз. Мое сопротивление ее злило, она кричала, что сделает мне плохо. Подобных историй, как кого-то из наших знакомых околдовали и под воздействием гипноза обобрали до нитки, немало. И самое ужасное, что, остановившись и заговорив с незнакомым прохожим, уйти ты уже не можешь, так как тебя уже словили. Поэтому – проходи мимо и помни золотой совет Михаила Булгакова:

"никогда не разговаривайте с неизвестными".

Массовое сознание создало в течение веков образ загадочного, полного тайны и психической мощи гипнотизера, необратимо влияющего на психику обычных людей. Однако это больше легенда, чем реальность, впрочем, легенда, тщательно поддерживаемая заинтересованными в ней гипнотизерами.

Люди предпочитают обращаться к колдунам, экстрасенсам и гипнотизерам, с тем чтобы те воздействовали на них при помощи магии, <биополя> или гипноза, и не хотят понять, что мощнейшие резервы исцеления находятся в них самих. Правда, освобождение этих мощных сил подсознания требует определенных волевых усилий. Люди же предпочитают, чтобы за них работал кто-то другой, а в результате зачастую доверяются шарлатанам.

Во многих гипотезах, объясняющих суть гипноза, большое место уделяется такому понятию, как внушаемость. Считается, что это качество присуще всем людям, однако в различной степени. Кроме того, оно меняется в зависимости от того, кто проводит внушение воздействием. Существует ряд факторов, от которых [16] зависит внушаемость. К общим относятся неуверенность,

тревожность, робость, низкая самооценка, чувство собственной неполноценности, повышенная эмоциональность, впечатлительность и слабость логического анализа. К ситуативным (то есть переменным) – низкий уровень осведомленности, компетентности, высокая степень значимости, неопределенность, дефицит времени, некоторые психические состояния (внушаемость возрастает в условиях покоя и релаксации или, наоборот, сильного эмоционального возбуждения, при стрессе, утомлении, болезни).

Эффективность внушения определяется четырьмя группами факторов:

1. Свойства суггестора (его высокий социальный статус, волевое, интеллектуальное превосходство).
2. Свойства суггерента (то есть того человека, которому внушают, – они были разобраны выше).
3. Отношения, складывающиеся между суггестором и суггерентом (авторитет, зависимость).

4. Способ конструирования сообщения -уровень аргументированности, сочетание логических и эмоциональных компонентов.

В любом случае какое-то внушение достигнет цели. Надо только обнаружить у человека <слабое место>. А когда такой <пунктик> найден, ничто не мешает ввести человека в обман. Если он не верит в гипноз, то верит в биополе, если не верит в Бога, то верит в силу науки, которая в этом случае выполняет роль Бога. Как писал В. Леви, <никто не придет к вам с мозгами, уже не замусоренными выше крыши. У всех уже предустановки, у всех концепции: <верю только в гипноз>, <не верю в гипноз>, черная энергия, дурной глаз, психотроника, вампиры и прочая - в том или ином представительстве в каждой бедной головушке>.

Внушаемость есть всеобъемлющее свойство, характерное для всех живых организмов на Земле, вплоть до одноклеточных.

Потенциал внушаемости присущ каждому, он есть ядро души человеческой, древней человека. Природа взращивала его постепенно, от вида к виду, из рода в род, нет на нашей планете ни единого существа без него... Но параллельно растут защитные силы:

избирательность к внешним воздействиям, способность к самовнушению, способность мыслить. Растет и взаимосвязь, и независимость, самостоятельность. В ряду внушаемых существ мира человек не есть исключение, но высшая и поворотная точка.

А вот еще пример криминального гипноза. Герои одной повести хотят украсть изумруд из банковского сейфа. При этом ограбить банк невозможно - он слишком хорошо защищен. Можно, правда, легально войти в помещение, где стоят сейфы, - для этого надо стать клиентом банка; но и тут есть препятствие, каждый сейф открывается двумя ключами, один из которых хранится у клиента, а другой у охранника, имеющего фотографии всех клиентов. Тот ключ, который принадлежал владельцу сейфа с изумрудом, преступники уже добыли, но ведь охранник не откроет чужой сейф. И грабители решают применить гипноз...

Альберт Кромвель (охранник) жил в квартире на двадцать седьмом этаже в Верхнем Вестсайте и добирался домой на метро. В тот день, когда он вошел в лифт, рослый импозантный

мужчина с черным пронзительным взглядом, высоким лбом и густыми черными волосами, в которых начинала серебриться седина, вошел в лифт вместе с ним.

- Вы уже видели эти цифры? - спросил мужчина глубоким проникновенным голосом.

Удивленный Альберт повернулся к соседу: незнакомые люди не разговаривают в лифте.

- Прошу прощения?..

Кивком головы импозантный мужчина указал на ряд номеров, светящихся над дверью.

- Я говорю об этих цифрах. Посмотрите на них! Обратите внимание на регулярность движения, - продолжал своим звучным голосом странный попутчик. - Как приятно видеть хорошо на-

Страница

лаженный механизм, действующий безотказно, регулярно смотреть на номера, знать, что за каждым номером последует другой. Смотрите на номера. Произносите их вслух, если хотите, – это успокаивает после работы. Так хорошо, что есть возможность отдохнуть, возможность смотреть на эти номера, чувствовать, как тело расслабляется, расслабляется, чувствовать себя в безопасности, смотреть на номера, следить за ними, чувствовать, как каждый мускул расслабляется, каждый нерв расслабляется, чувствовать, что можно наконец прислониться к стене и расслабиться, расслабиться, расслабиться. Теперь больше ничего не существует, кроме цифр и моего голоса.

Импозантный мужчина замолчал и посмотрел на Альберта, прислонившегося к стене лифта и устремившего бессмысленный взгляд на цифры поверх двери. Погас двенадцатый номер. Альберт Кромвель смотрел на номера.

– Вы слышите меня? – спросил импозантный мужчина.

– Да.

– В ближайшие дни в банке, где вы работаете, к вам обратится человек. Вы меня понимаете?

– Да, – ответил Альберт.

– Человек скажет вам: <Ларек с афганскими бананами>. Вы меня понимаете?

– Да.

– Что скажет вам человек?

– Ларек с афганскими бананами.

– Очень хорошо, – сказал импозантный мужчина. Зажегся номер семнадцатый. – Вы по-прежнему чувствуете себя совершенно расслабленным, – продолжал он. – Когда человек скажет вам: <Ларек с афганскими бананами>, вы сделаете то, что он велит. Вы меня поняли?

– Да, – ответил Альберт Кромвель.

– Что вы сделаете, когда человек скажет <ларек с афганскими бананами> ?

– Я сделаю то, что он мне велит, – ответил Альберт Кромвель.

– Очень хорошо. Это очень хорошо, у вас все будет очень хорошо. Когда человек покинет вас, вы забудете, что он приходил. /.--л Понимаете?
[RJ] – Да.

– Что вы сделаете, когда он вас покинет?

– Я забуду, что он приходил.

– Превосходно, молодец, все хорошо. – Импозантный мужчина протянул руку и нажал на кнопку двадцать пятого этажа. – Когда я вас покину, вы забудете наш разговор. Когда вы доедете до вашего этажа, вы будете чувствовать себя расслабленным, вам

Страница

будет очень, очень хорошо. Вы не будете вспоминать наш разговор до того времени, пока человек не скажет вам: <Ларек с афганскими бананами>. Тогда вы сделаете то, что велит этот человек, а когда он уйдет, вы забудете наш разговор, забудете человека, который к вам приходил. Вы сделаете это?

- Да, - ответил Альберт Кромвель.
Над дверями лифта зажегся номер <25>. Лифт остановился. Двери раздвинулись.

- Молодец, очень хорошо, - сказал импозантный мужчина, выходя из кабины. - Очень хорошо.

Дверь закрылась, и лифт поднялся до двадцать седьмого. Альберт встряхнулся и вышел из кабины. Улыбаясь, он направился по коридору упругой походкой. Он чувствовал себя отдохнувшим и бодрым, короче говоря, он чувствовал себя превосходно...

Дальше в повести все произошло именно так, как приказал гипнотизер. Злоумышленники открыли сейф и украли изумруд.

ОСНОВЫ

КРИМИНАЛЬНОЙ

ПСИХОЛОГИИ

[^1] Современная наука считает, что все мироздание материально и ничего, кроме материи, в нем нет. Следовательно, и природа человека полностью материальна и ничего сверхъестественного в нем нет и быть не может. Поэтому и утверждается, что в физической природе человека присутствуют все три вида материи: вещество, физические излучения и физические поля. В этом смысле можно говорить, что природа человека и природа Вселенной едины и тождественны.

Единство отдельного и общего в природе человека регулируется основным законом диалектики, согласно которому взаимообусловленное развитие человека и Космоса в целом объясняется единством и борьбой двух общекосмических противоположностей.

Рассматривая человека как микрокосмос, ученые-гипнотизеры выделяют в нем: феномены, связанные с его вещественным телом; феномены, связанные с его физическим излучением, и феномены, связанные с наличием в нем и вокруг него разного рода физических полей. В русской религии эти три основные материальные составляющие триединой природы человека называют <телом вещественным> (биофизическим телом), <телом астральным> (излучения человека) и <телом духовным> (физические поля человека).

Принцип полярности в устройстве троичной природы человека просматривается во всех трех <телах> человека. Тело вещественное состоит из биофизиологической основы и психики, тело излучений состоит из положительных и отрицательных электромагнитных зарядов и электромагнитных волн, а полевой комплекс человека состоит из двух основных биогравитационных начал - отталкивающего и притягивающего, состоящих из общефизических полей: гравитационного, магнитного, электрического и др.

Ученые-гипнологи и СК-специалисты в основном заняты изу-

чением психики, реакций и поведения людей в трансовых состояниях. Поэтому прежде чем перейти непосредственно к теории кри-
1 <минального гипноза, мы должны коротко рассмотреть ус-
QOJJ тройство человеческой психики, так как лишь зная и

понимая устройство психики, мы сможем правильно понимать и все ее загадочные проявления.

Я всегда считал и считаю, что у человека не один мозг, как это считают многие ученые, а два: левый мозг и правый мозг.

Левый мозг и правый мозг являются двумя совершенно самостоятельными анатомо-морфологическими и психофизиологическими структурами одной единой природы человека.

Оба мозга тесно взаимодействуют друг с другом, часто во многом предопределяя реакции, психофизиологию и активность друг друга.

Как и все в природе, единая психика человека также содержит в себе два противоположных психофизических начала – полюса, левомозговой положительный <духовный> и правомозговой отрицательный, или <животный>.

Правый мозг в своей основе мыслит чувствами и образами. Поэтому языком и памятью правого мозга являются чувства и образы, так же как и у животных. Поэтому правый мозг мы называем <животной, чувственно-образной бессознательной природой человека>.

Управляют реакциями <животного> правого мозга инстинктивные чувства, ощущения и образы. У человека они называются <жизненными потребностями>, к каковым относятся: инстинкт сохранения жизни, половой инстинкт, инстинкты голода, жажды, жилья, территории и др. Поэтому ученые-гипнологи и утверждают, что ключами к <животной> правомозговой природе человека являются чувства, образы и ощущения, удовлетворяющие его основные очеловеченные инстинкты-потребности.

<Мыслительная> деятельность правого мозга очень проста – при удовлетворении инстинктивных потребностей человека он генерирует положительные чувства, эмоции и образы, а при их неудовлетворении – отрицательные. Поэтому, зная бессознательное устройство правого (чувственно-образного) мозга, криминальные гипнотизеры и придумывают различные <трюки> и <сценарии> для воздействия на глубинную бессознательную правомозговую природу человека, которую большинство людей совершенно не контролирует, а поэтому и защититься от криминальных гипнотрюков не может.

Левый мозг человека является его идеальной, или <словесно-духовной>, природой. Мыслит и запоминает левый мозг только слова. Языком левого мозга являются также только слова, оформленные в человеческую речь, которая и создает идеальную духовную природу человека – его идеалы, принципы, убеждения, общие и профессиональные знания, его воспитание и нравственность, его совесть и мораль, его общественные и социальные установки и т. д.

Известный исследователь А. Е. Тарас (1998) пишет, что все <психические функции распределены между левым и правым полушариями мозга. Функцией левого является оперирование сло-

весно-знаковой информацией, а также чтение и счет. функцией правого – оперирование образами, ориентация в пространстве, координация движений, распознавание сложных объектов /...s (например, лиц, фигур, цвета) и др. При этом различия [L11J]

между полушариями определяются не тем, какой материал они получают от органов чувств, а тем, как они его перерабатывают и используют. Левое полушарие заведует абстрактно-логическими способами переработки, а правое – наглядно-образными и наглядно-действенными. Левое работает прерывисто (дискретно) и последовательно (поэтапно). Правое перерабатывает информацию одновременно (симультанно) и синтетически, мгновенно схватывая многочисленные свойства объектов восприятия в их целостности, нерасчлененности.

Функциональная асимметрия полушарий головного мозга заложена в человеке только как предпосылка, а окончательно формируется и корректируется конкретными условиями жизни, обучения и воспитания».

Для некоторых видов человеческой деятельности повышенная активность правого полушария предпочтительна. Например, для <успешного ведения рукопашного боя человеку надо активизировать (усилить) функции правого полушария и ослабить, притормозить деятельность левого, так как именно правое полушарие отвечает за положение тела в пространстве и ориентацию в нем, за координированность и скорость движений. Переживание любой ситуации в развертке ее пространственно-временных характеристик тоже осуществляется правым полушарием, работа которого позволяет человеку ощущать себя <здесь> и <сейчас>, в конкретной данности происходящего и в текущий момент времени. Поэтому усиление активности правого полушария, его доминирование над левым, как бы раздвигает рамки ощущения времени и продлевает субъективное течение времени. Внешне это выражается в ускорении ответных реакций тела. Дело в том, что на словесном (абстрактно-логическом) уровне мышление человека успевает переработать не более 100 единиц информации в секунду, тогда как на образном и сенсорном (двигательном) уровнях – до 10 миллионов единиц! Благодаря этому <ум тела>, освобожденный от <цепей разума>, практически мгновенно запускает нужную в ситуации двигательную реакцию. Вот почему мастера рукопашного боя действительно отражают нападение и контратакуют раньше, чем сами успевают об этом подумать.

Однако выбор тех или иных движений (связок приемов) наш биокомпьютер может осуществить лишь из числа тех, которые уже закодированы в виде стереотипов в собственной психике, а чтобы <загнать> их туда, требуется многократное повторение (не менее 5000 раз на каждый прием) и длительное упражнение, т. е. отработка в похожих, но все же различающихся деталями ситуациях. Иными словами, автоматизм действий в бою требует предварительной наработки определенных <клише> (матриц) движений. Впоследствии такие клише тренированный человек может <выдавать> практически мгновенно после общего опознания характера ситуации. Установлено, что на опознание ситуации, осуществляемое правым полушарием, требуется всего лишь 60 миллисекунд, тогда как ее поэлементный анализ (работа левого полушария) занимает 320 миллисекунд. Но если, например, два удара идут один за другим с интервалом меньше этой величины, то человек [12 J) физически не способен адекватно прореагировать на вто-

рой из них. Поэтому всякий раз, когда боец пытается понять ситуацию в деталях, опоздание с ответом неизбежно. И наоборот, воспринимая ситуацию в целом (не думая), на основе ранее отработанных и <закодированных> в подсознании схем (клише, матриц), боец успевает выдать ответную реакцию в кратчайший промежуток времени. Это и есть беспонятное, автоматическое, интуитивное мышление мастера рукопашного боя.

Доминирование правого полушария снижает чувствительность к боли, ослабляет критичность в оценке окружающей действительности. Соответственно, снижается выраженность реакций на реальную опасность, вплоть до полного пренебрежения ею. Если подобное состояние накладывается на готовность сражаться до конца и безразличие к смерти, то у бойца рождается удивительное бесстрашие. Человек перестает тогда обращать внимание на то что бы то ни было, кроме того, что имеет прямое, самое непосредственное отношение к действиям противника. Зато все, что идет от врага, даже самые слабые сигналы (выражение глаз, мимика, микродвижения конечностей и тела, интонации голоса и др.), воспринимается необыкновенно остро> (А. Е. Тарас, 1998).

Я подробно процитировал А. Е. Тараса, так как его мнение о подготовке бойцов соответствует лучшему опыту восточных школ и лучшему современному научному опыту западной психологии. Видимо, именно такие специалисты и готовят наши спецподразделения типа <Альфа>. Но хотя это и не по теме данной книги, но хочу сказать, что <Альфа>, да и любые японские или западные сверхбойцы всегда будут проигрывать в реальной боевой обстановке настоящим русским воинам, например бойцам генерала Дудачева. Так как настоящий воин получается только при работе мозга в варианте левомозгового расширенного (духовного) сознания, а не правомозгового, как считают на Востоке и на Западе. Русского воина, адепта русской религии, победить вообще невозможно...

В единой психике здорового человека разумный левый мозг, в случае его достаточного развития, во многом старается контролировать правый чувствительно-образный мозг, но это ему не всегда удается. Более того, при недостаточном воспитании и образовании, то есть при недостаточном <очеловечивании> рожденных младенцев они вырастают с психикой, в которой нет цензуры и контроля разумного левого мозга, и ведут себя эти невоспитанные и полуграмотные люди, как потенциальные преступники, чья жизнь полностью построена на круглосуточном удовлетворении их инстинктов и полу животных, так называемых <материальных> потребностей. Поэтому криминальные гипнотизеры особенно успешно <обрабатывают> именно этих, так сказать, <простых> людей, строя свое воздействие на удовлетворении прежде всего их инстинктов и потребностей.

Работая одновременно, левое и правое полушария человеческого мозга и порождают ту внешнюю результирующую психику, которую мы называем <обычным состоянием сознания> (ОСС) и в которой мы наблюдаем и слова, и идеи, и чувства, и все, что угодно. Тем не менее криминальные гипнотизеры, чтобы усилить свое воздействие на человека, стараются по возможности максимум изменить ОСС, чтобы полностью убрать контроль Ls-1AJJ

и социально-нравственную цензуру <умного> логического левого полушария и перевести внешнее результирующее сознание полностью в мир чувств и образов <глупого> правого мозга с его приматом инстинктов и потребностей.

Криминальные гипнотизеры стараются достичь у своих жертв так называемых <измененных состояний сознания> (ИСС), или как их раньше называли – трансовых состояний. Именно ИСС и являются тем <рабочим> фоном, на котором криминальные гипнотизеры и <разыгрывают> своих жертв, в качестве которых может быть как отдельный человек, так и группа людей и даже целый народ и народы.

Итак, главный секрет, который знают криминальные гипнотизеры, но о которых не знают и даже не догадываются все остальные люди, это тот факт, что у человека общение с внешним миром происходит не только словами, как все считают, а в основном чувствами, образами, инстинктами и потребностями. Поэтому явно на человека можно действовать словами, а скрытно на любого человека можно воздействовать через его представления, чувства, воображение, физиологические инстинкты и потребности.

В дальнейших главах своей книги я приведу великое множество психотехник обманного воздействия на человека, и все эти техники будут основаны на воздействии именно на бессознательное, а не на разум, поэтому все техники криминального гипноза и основаны на переводе сознания человека из режима разума в режим представлений, чувств, потребностей и воображения, и именно на это измененное состояние сознания, и воздействуют. То есть воздействуют криминальные гипнотизеры в основном на чувства, инстинкты, воображение и страсти людские...

Исследуя человеческие реакции и поведение, криминальные гипнотизеры, зная вышеприведенные законы функционирования мозга, установили, что поведение и даже судьба большинства людей во многом зависят от того, какое полушарие мозга явно доминирует в их внешней результирующей психике. Отсюда возникло несколько хорошо прогнозируемых типов человеческих эмоций и поведения.

1. Первый тип – большую часть своего суточного времени человек находится в обычном состоянии сознания (ОСС) или в состоянии обычного ночного сна.

В этом случае реакциями и поведением этих людей управляют сформированные их словесной и эмоционально-образной памятью установки, идеи, имеющийся личный жизненный и профессиональный опыт, убеждения, моральные принципы, идеалы, нравственные и иные ценности и ориентации, детское воспитание, школьное и иное образование, социальное положение, внешняя обстановка и обстоятельства, чувство симпатии, чувство веры и доверия.

Я, как и большинство других специалистов, считаю, что в норме любым человеком первого типа управляют чувство удовольствия, стремление к безопасности и покою и имеющееся у него воспитание, характер и привычки. Причем у большинства мужчин этого типа чуть больше абстрактного ума, слов и логики, а у большинства женщин первого типа чуть больше здравого смысла, чувств и фантазий.

2. Второй тип – доминирование трансовых состояний.

Это сверххвнушаемые и сверхгипнабельные люди, поведением и реакциями которых в основном управляет психофизиология правого полушария мозга: воображение, иллюзии, галлюцинация, сны, различные видения и представления, мечтательные желания, чувства и ощущения, вера в необычное, часто сильная вера в чей-то авторитет или в кого-то или во что-то, стереотипы обществен-

ного, социального и индивидуального поведения и норм реагирования, корыстные или бескорыстные интересы (осознаваемые или неосознаваемые), сценарии происходящих с ними событий, фактов и обстоятельств.

Людей второго типа чаще всего можно встретить среди <уфологов>, <мечтателей>, поэтов, актеров, детей до 5-6 лет, артистов (певцов, музыкантов и др.), <фанатов>, <экстрасенсов>, <йогов>, наркоманов, влюбленных, верующих сектантов, алкоголиков, истеричных эпилептиков, политиков и др.

3. Третий тип - это люди со значительным доминированием в их внешней результирующей психике психофизиологии левого полушария мозга.

Людьми с явным доминированием левого мозга прежде всего управляют словесная информация и все содержание памяти левого полушария мозга, а также чрезмерно исповедуемые ими идеи, идеалы, принципы, убеждения, установки и верования. Внешние реакции этих людей во многом определяются их образованием и воспитанием, а также критическим и логическим содержанием того, над чем они в данный момент думают и что анализируют.

Люди третьего типа чаще всего встречаются среди ученых, религиозных деятелей, юристов, математиков, аналитиков, педагогов, лидеров и вождей, производственных руководителей, ответственных чиновников и др.

Итак, если для управления людьми первого типа криминальные гипнотизеры используют воздействие на их потребности, то для управления людьми второго типа (<правомозговыми>) применяется основное воздействие на чувства и воображение этих людей.

Для воздействия же на людей третьего типа (<левомозговых>) применяются методы создания ситуации доверия и снижения критике-аналитического уровня активности левого мозга. На таких людей можно воздействовать лишь строгими умозаключениями, авторитетными фактами и свидетельствами, математическими и графическими аналитическими материалами, ссылкой на аналогии и доказательства, апелляцией к их нравственности, совести и морали, апелляцией к чувствам долга, патриотизма, справедливости, законности и т. д.

4. Четвертый тип - это примитивные люди со значительным преобладанием правомозговых инстинктивно-животных состояний.

Как правило, это невоспитанные и необразованные люди с неразвитым левым мозгом, часто выросшие с задержкой психического развития в социально неблагополучной обстановке (в семьях преступников, алкоголиков, наркоманов, проституток, гомосексуалистов-извращенцев, садистов-мазохистов и др.). II '15

Реакциями и поведением этих людей управляют прежде всего обычные животные инстинкты и чувства: инстинкт сохранения жизни, половой инстинкт, желание хорошо есть, пить, спать и побольше приятных ощущений и удовольствий - материальных и физиологических.

Люди четвертого типа чаще всего встречаются среди примитивных народов и в так называемом <обществе потребления> (ха-

Страница

рактерном, например, для США), а также среди преступников, среди разложившейся <творческой богемы>, иногда среди людей, попавших в тяжелейшую жизненную ситуацию (голод и людоедство, изоляция и безнадежность и др.).

Для воздействия на этих людей надо влиять на психофизиологию правого мозга: на испытанные ими ранее переживания и чувства, особенно детские (то есть полученные еще в детстве), наследственные черты характера и имеющиеся стереотипы поведения, на преобладающие в данный момент чувства, настроение, фантазии и активные инстинкты.

Надо знать, что эти, так называемые <простые люди> в основном мыслят очень примитивно; если вы удовлетворяете их инстинкты и потребности, то они реагируют положительно, если не удовлетворяете, – то отрицательно, вот и весь их секрет.

Бывает, что некоторые из этих людей свои реакции и поведение полностью подчиняют какому-либо безудержному влечению или страсти (наркотикам, алкоголю, азартным играм, половым извращениям, женщинам и т. д.). В этих случаях криминальные гипнотизеры получают великую власть над такими людьми, контролируя их страсть или влечение.

5. Пятый тип – это люди с так называемым <расширенным состоянием сознания>. Это люди, которые методами специально духовной тренировки и СК-науки сумели развить в себе высокодуховного идеального богочеловека. В Японии таких людей называют <просветленными>, в Индии их называют * Махатмами, в Китае – <совершенному дрые дао-люди>. У нас таких людей называют <святые пророки и чудотворцы>. Арабы таких людей называют <святыми суфиями>. На таких людей криминальные гипнотизеры воздействовать не могут, так как бесконечно уступают им в профессиональном знании человека и природы.

6. Шестой тип – это люди с преобладанием в их психофизиологии патологических состояний. Это больные, ненормальные люди. К сожалению, во многих странах нет социальных условий для помещения в больницы всех психически больных людей, поэтому зачастую психически больные люди могут встречаться в нашей с вами жизни. Их поведение и реакции непредсказуемы, так как ненормальны. Эти люди могут совершать какие-то действия в результате болезненного мотива, находясь в плену какой-нибудь галлюцинации как ложного болезненного ощущения. Многие из людей этого типа становятся жертвами тоталитарных сект и лже-религий.

В последние десятилетия повысился процент психически больных людей во многих странах, но особенно в США. В этой стране 87% рождаемых младенцев уже рождаются с той или иной степенью психических нарушений. 89% взрослого насе-

ления США нуждается в психиатрической помощи, а 32% населения нуждается уже в стационарном психиатрическом лечении, из них 27% представляют серьезную опасность для окружающих в силу тяжести и специфики своего заболевания.

По отношению к таким людям криминальные гипнотизеры действуют жестоко и стараются построить свое воздействие на страхе, ощущениях невыносимой боли, изоляции и, при необходимости, полной обездвижимости и специальном уколе, лишая-

щем сознания и активности.

7. Седьмой тип – это люди, в чьих реакциях и поведении доминирует сильная эмоция, одна или несколько из основных базовых эмоций, определяющих эмоциональную жизнь данного человека, например страх, удовольствие, гнев и др.

Страх является одним из самых сильных гипногенных (т. е. порождающих гипноз) эмоций, он всегда возникает у каждого человека при угрозе его физическому, социальному или иному благополучию.

Испытывая страх, человек сразу же попадает в суженное, измененное состояние сознания. Тормозится левый мозг с его способностью к разумному, критико-аналитическому, словесно-логическому восприятию происходящего, а активизируется правый мозг с его эмоциями, воображением и инстинктами.

У нетренированных людей страх в зависимости от ситуации и особенностей личности чаще всего вызывает по нарастающей следующие переживания: неуверенность, опасение, тревогу, испуг, панику, отчаяние, ужас, аффект.

Страх резко сужает вариативность мышления и способность к разумным действиям, страх сковывает человека, ограничивает его умственные и физические возможности, при этом способности человека либо приходят в полный упадок, либо достигают крайнего напряжения. Действия напуганных людей, как правило, нерациональны, а иногда безумны и приводят к печальным последствиям. А. Е. Тарас (1998) пишет: <Поведение и внутренние ощущения напуганных людей разнообразны. Страх заставляет дрожать, визжать, кричать, плакать, смеяться. От него "сосет" под ложечкой, трясутся руки, становятся "ватными" ноги, звенит в ушах, застревает ком в горле, бледнеет лицо, колотится сердце, перехватывает дыхание, встают дыбом волосы, расширяются зрачки, по спине бегут мурашки. Страх вынуждает одних мчаться сломя голову неизвестно куда, а других – стоять без движения и тупо смотреть в одну точку.

У людей, переживающих страх, возможны следующие стереотипы состояний.

1. Ажитация – наиболее распространенное состояние, которое выражается в стремлении убежать, спрятаться, не видеть и не слышать того, что пугает. Человек совершает автоматические действия защитного характера (закрывает глаза, втягивает голову в плечи, прикрывает лицо или тело руками, пригибается к земле, отталкивается от источника опасности, бежит прочь). В организме в это время происходят серьезные изменения. Под воздействием гормона адреналина кровь в большом объеме устремляется к л--^s органам, обеспечивающим движение, преимущественно II ^7 jj

в ноги. От других органов кровь в это время отливает, особенно от головного мозга. Именно поэтому его работа ухудшается и напуганный человек часто не знает толком, куда ему бежать.

2. Ступор. На людей со слабой нервной системой повышение уровня адреналина в крови оказывает обратное воздействие: оно парализует их мышцы. Это тоже часто встречающийся вариант реакции, выработанный в.-процессе эволюции: чтобы тебя не тронули, притвориться мертвым. Ступор проявляется в том, что человек застывает на одном месте либо становится крайне медли-

тельным и неловким, а то и просто падает без сознания. Все это потому, что мышцы судорожно сжались, их кровоснабжение резко ухудшилось, координация движений нарушилась.

3. Сумеречное сознание с неуправляемой агрессией. Это редкое состояние проявляется в эмоциональном перевозбуждении, алогичности мышления и провале памяти (человек не помнит того, что он только что делал). Внешне сумеречное сознание выглядит как приступ безумия с непоследовательными и бессмысленными агрессивными воздействиями в отношении источника страха. Полномасштабная агрессия в качестве формы проявления страха встречается довольно редко: это злобное выражение лица, угрожающие жесты и поза, крик или визг. В их основе кроется бессознательное (животное) стремление испугать противника, что иногда удается, а иногда – нет>.

Следует заметить, что в современной криминальной психологии выделяют 4 пары основных противоположных друг другу базисных эмоций, которые в основном и составляют чувственную жизнь большинства обычных людей. Учитывая, что реакциями и поведением чувственно-образного, животного правого мозга людей управляют животные чувства и инстинкты, в криминальной психологии принято считать, что правым мозгом, т. е. глубинной бессознательной природой человека, управляют следующие чувства, расположенные по своей убывающей значимости:

1. Уверенность–страх.
2. Удовольствие – отвращение.
3. Радость – горе.
4. Торжество – гнев.

Принято считать, что среди эмоциональных людей седьмого типа процесс мышления, т. е. процесс переработки информации, поступающей в мозг через органы чувств (зрение, слух, кинестетические ощущения, обоняние и др.) и изнутри организма, выполняется тремя способами:

1. Наглядно–действенным. Основан на интенсивном и разнообразном манипулировании собственным телом, а также предметами окружающего пространства.
2. Наглядно–образным. Основан на эмоционально–чувственном восприятии предметов и явлений вне и внутри организма.
3. Абстрактно–логический, понятийный (знаковое мышление). Основан на отображении причинно–следственных связей, тесно связан с памятью о прошлом, с предвидением будущего и с осознанием самого себя.

,/,-->\ у людей эмоционального седьмого типа ведущими видами мышления являются правополушарные, животные: на-

глядно–действенное и наглядно–образное. Абстрактно–логическое мышление левого мозга у людей данного типа развито плохо; более того, как только эти взрывные, эмоциональные люди зажигаются какой–либо эмоцией, то сразу же теряют и все остатки разумного, критико–аналитического словесного мышления.

Итак, мы рассмотрели семь основных психофизиологических типов человека (по В. М. Кандыбе). Но надо сразу сказать, что в реальной жизни все намного сложнее, а иногда, наоборот, все очень просто и поведение человека хорошо укладывается в один из вышеприведенных типов реагирования.

Ученые-гипнологи считают, что большинство людей по своим реакциям нормальны и их можно отнести к первому типу. Таких людей в жизни бывает 60-80%, поэтому об этих обычных и нормальных людях мы и поговорим чуть подробнее.

Ученые-гипнологи установили, что половина обычных взрослых людей не улавливают смысл произносимых фраз, если они содержат более 14 слов, а дети 3-7 лет с трудом пони*мают фразы, составленные более чем из десяти слов.

Установлено, что в среднем обычный человек запоминает 20% того, что слышит, и 70% того, что видит. А из того, что человеку показывают с объяснением, он запоминает 80-90%.

Из указанных свойств человека криминальные гипнотизеры сделали следующие выводы.

1. Если ситуация требует, чтобы человек плохо понял, что ему говорят, то криминальный гипнотизер должен говорить максимально длинными фразами, быстро и без повторов.

2. Если ситуация требует, чтобы человек хорошо запомнил то, что ему внушают, то речь криминального гипнотизера должна строиться из простых, коротких и понятных фраз, с обязательной наглядной иллюстрацией, объяснением и повтором.

Кроме того, гипнотизеры знают, что память человека различна в течение дня: с 8 до 12 утра она максимальна, после обеда снижается на 2-3 часа, а затем опять возрастает до 22-23 часов. Потом вновь снижается.

Криминальным гипнотизерам известна и еще одна тайна обычной человеческой психики. Если задуманное человеком к высказыванию принять за 100%, то он реально сумеет задуманное выразить словами лишь на 80-85%. Выслушивается и понимается другим человеком из того, что задумал первый, 60-70%, а в памяти фиксируется лишь 10-20%.

Указанные цифры говорят о том, что из задуманного криминальным гипнотизером человек <пропускает> лишь 10-20%, поэтому, чтобы повысить процент внушаемого, надо повысить процент запоминаемого гипнотизируемым. Поэтому и воздействие на гипнотизируемого должно вестись по всем основным сенсорным каналам - зрительному, слуховому, эмоциональному, обонятельному и тактильному. При этом криминальные гипнотизеры знают, что средний взрослый человек обычно слушает внимательно только первые 15-20 секунд, а затем его внимание изменяется и он начинает слушать в основном свои мысли и ищет, что бы своего добавить к сути разговора. Поэтому гипнотизеры, прежде чем что-то сказать, вначале создают ситуацию, чтобы их 1 11а JJ

внимательно слушали. Известно, что именно ситуационные обстоятельства сильнее всего управляют поведением и поступками как умных людей, так и не очень умных людей.

Лучший способ подтолкнуть человека к нужному гипнотизе-
Страница

ру действию – это резко ограничить возможности его выбора. Причем лучше, если предъявить ему только два одинаково <трудных> варианта, но таких, что один из вариантов по своим последствиям менее <труден>, тогда человек обязательно выбирает именно этот вариант и попадает тем самым на предложенный <крючок>.

Другой, еще более * тонкий> прием подтолкнуть человека к ошибкам, это создать ему через обстоятельства столь высокое внутреннее напряжение, что он сам себя пробьет <разрядом>. Причем причиной срыва обычно становится какое-либо положительное качество этого человека, но умышленно доведенное криминальным гипнотизером до рокового предела.

Ученые установили, что многие люди начинают лучше относиться к такому человеку, который на ваших глазах что-то выиграл. Видимо, выигрыш чем-то похож на награду, а глубоко в подсознании многих людей сидит полученная из опыта мысль, что просто так не награждают. Именно ситуацию с выигрышем многие криминальные гипнотизеры стараются включать в свои сценарии воздействия на людей.

Криминальные гипнотизеры знают, что абсолютное большинство людей не могут до конца победить в себе животное, поэтому на любые свои <слабости> всегда находят или стараются найти самооправдание. Например, рэкетир считает себя человеком, который берется за справедливость и социальное равенство, а проститутка, торгуя своим телом, считает, что ее занятие ничем не хуже, чем занятие писателя, историка или артиста, торгующих за деньги своими душами, мыслями и чувствами. Поэтому криминальные гипнотизеры, обрабатывая свою очередную жертву, стараются любое преступление жертвы оформить как нечто для него нравственно оправданное, приемлемое и даже героическое.

Ученые установили, что большинство населения крупных современных городов в своей основной массе люди малогипнабельные и маловнушаемые. Отсюда, возможно, правило криминального гипноза: может пролезть любая безнадежная афера и любой обман, если эти действия совершать не менее 10 раз, в разных местах и с разными людьми. Видимо, отсюда родилась поговорка уличных мошенников – <волка ноги кормят>. На Западе это называют <правилом простака>. Известно, что в мире среди любых людей, эпох и стран всегда бывают простаки, которые легко попадают на любую <удочку> или приманку самых непритязательных мошенников. Таковы истории с ваучерами, МММ, <рыночной экономикой> и другие.

Криминальные гипнотизеры знают, что более половины всех людей, выбирая в жизни, как поступать, предпочтение отдают не крайностям, даже если они выгодны и разумны, а устойчивости и середине. Поэтому криминальные гипнотизеры стараются обяза-
/” ...s тельно расчленил крупные аферы и обманы на последова-
11 ^ JJ тельный ряд незаметных и приемлемых для жертвы эта-

пов. Так, например, западные <специалисты> навязали нам вначале многолетнюю <перестройку>, а когда мы все спохватились, то общенародной, нашей с вами, собственности, уже и не стало. В половине губерний у власти оказались <демократы>, в половине – <зюгановцы>, а народ оказался и не у власти, и без собственности. Кроме того, западные <специалисты> проделали совместно с <пятой колонной> еще один трюк, результатом которого стала

нынешняя ситуация, когда 80% всех доходов нашей и сопредельных стран мы выплачиваем как <погашение ежегодных процентов по внешнему долгу>. То есть вся наша страна сегодня работает на США и Германию, а начиная с 1999 года 90% всего нашего дохода уходит на Запад под предлогом <погашения внешнего долга>. Хотя, понятное дело, никакого <внешнего долга> в природе не существует, это обычный криминальный гипнотический трюк. Не зря авторы Библии, хорошо знавшие психологию, предупредили человечество, что оно окончит гибельным Апокалипсисом, так как у человечества нет силы, которая сможет остановить этих преступников.

В последние годы отечественные психологи обнаружили целый ряд психологических стереотипов человеческого реагирования и поведения, которые взяты криминальными гипнотизерами <на вооружение>. Вот, например, некоторые из них.

< Умей становиться текучим и затекать в любую нужную щель другого <Я> и тут же как можно глубже и прочнее закрепиться, мимикрируя в психике обманываемого...>

<Тому, кого ты вынудил что-то у тебя просить, давай помедлив и не торопясь, так как чем дольше человек что-то желает, тем больше он это и тебя ценит...>

<Старайся умело и незаметно перебивать человека и завладеть ситуацией, перефразируя его слова так, чтобы твое новое внушение казалось человеку его собственными мыслями, идеями и желаниями...>

<Облекай нужное тебе в такие слова и идеи, которые хочет услышать именно этот человек. Поэтому надо как можно больше предварительно о нем разузнать...>

<Не лезь в ситуацию, где обманываемый человек силен. Заставь вначале его, так сказать, <слезть с коня> и уже тогда, когда он слаб, порази его...>

<Старайся жертву не торопить, пока он не созрел внутренне, и тогда он обязательно начнет проявлять себя и внешне, а ты, зная его мотивацию, станешь хозяином положения и быстро наверстаешь упущенное время...>

<Забыванием очень трудно управлять. Трудно заставить себя забыть обиду, поражение или какое-либо горе. Поэтому еще древние маги нашли гипнотический способ убрать из памяти психотравму следующим образом. Надо на ночь написать на бумажке все то, что хочешь забыть, затем сжечь эту бумажку и пепел выбросить в окно. Затем успокоиться, лечь и заснуть...>

< Самым сильным способом решения враждебной и опасной ситуации является древнейший и мудрейший прием самозащиты - надо убежать и исчезнуть. Ну а время постепенно само раз- Λ--Λs решит любую проблему. Это и называется, что <Бог все IL^ JJ

видит и в беде не оставит>...> Поэтому лучше всего, это раствориться среди людей в очень большом городе так, как это происходит с каплей, если ее бросить в океан...>

<Одним из сильнейших способов криминального гипнотического воздействия на человека является лишение его свободы, изоляция и создание ему режима неподвижности. У большинства лю-

дей (и даже животных) инстинкт жизни и свободы развит настолько, что плен или тюрьма ведут к жестоким мучениям. Но если при этом человек в тюрьме, да еще и приковать или поместить в скрывающий до невозможности пошевелиться ящик или бетонную яму-пенал, то мучения становятся невыносимыми и любой человек или погибает, или соглашается с любыми требованиями своих мучителей. Именно поэтому с древних времен придумали тюрьмы как вид наказательной изоляции и способ воздействия, когда от человека надо добиться какой-либо информации или чего-либо еще. Именно этот прием как единственно самый эффективный применяли правители всех времен и народов к своим врагам, внешним и внутренним...>

< Ненужных знакомств или людей не бывает. Есть люди и знакомства, которые не нужны только в данный момент, но могут очень понадобиться в любой другой...>

<Когда слышишь, как кто-то чрезмерно хвалит другого, следует обязательно поразмышлять над вопросом: "А против кого направлена эта похвала?">

<Можно быть храбрейшим и умелым воином, но ты все равно проиграешь свою жизнь, если ты не в "системе" и у тебя нет долгосрочного надежного прикрытия. Поэтому люди и говорят, что "один в поле не воин"...>

<Чем ближе чужое мнение к собственному, тем симпатичнее высказавший его человек. Чем привлекательнее некто, тем большего сходства взглядов от него ожидают...>

<На многих людей больше действует последовательность в интонации, чем последовательность в логике мыслей. Поэтому если, не нарушив интонации, вслед за рядом банальностей и общих мест высказать заготовленное заранее высказывание, то оно, как правило, воспринимается положительно...>

В арсенале психологических методов воздействия на человека некоторые криминальные гипнотизеры применяют и еще один, достаточно сильный и эффективный прием. Суть этого приема в следующем: опираясь на какой-нибудь из <пунктиков> человека, надо сделать его рабом собственных страстей, то есть надо подвести человека к черте, которую он даже не способен заметить, но которая станет для него началом уже новой, достаточно трагической судьбы. Этот прием позволяет самого человека сделать орудием расправы над самим собой. Так <специалисты> применили недавно этот прием по отношению к политической деятельности генерала Рохлина. О другом случае применения этого приема рассказал известный русский психолог П. С. Таранов, сравнивший действие этого приема с ситуацией, когда у автомобиля, стоящего на вершине горы, вдруг отпускают тормоза. П. С. Таранов рассказал, как приехали с менили этот прием против капитана милиции Павла Голубева [122] бева(Ю. Щекочихин: <Два дня жизни бывшего капитана>).

Основа истории – следствие по делу капитана милиции Павла Голубева, который вчера еще был начальником следственного отдела милиции, а сегодня стал преступником сам. Павел убил человека. Вот как это произошло.

Став начальником отдела по борьбе с преступностью, Павел обнаружил, что в его отделе сотрудники берут взятки. Двоих он выгнал, а троих посадил в тюрьму. Его активность не понравилась <кому-то>. Однажды вечером в его кабинет вошли двое: мо-

лодой – Костя, который стал на дверях, и пожилой – Григорий. Григорий предложил взятку, чтобы Павел отступился от одного высокопоставленного мафиози, на след которого он начинал выходить. Павел выставил ребят из кабинета и о разговоре доложил своему начальнику. Каково же было его удивление, когда вечером ему позвонил домой Григорий и слово в слово передал разговор, состоявшийся у Павла с начальником. Павел понял, что имеет дело с коррумпированной средой.

Павел был хорошим специалистом и решил разыскать младшего из двух приходивших – Костю. Он быстро его находит и угрозами выбивает из Кости важные показания: мол, у Григория сейчас встреча в аэропорту с главным мафиози Шмелем. Павел помчался в аэропорт и увидел эту встречу. Проследив, куда потом поехал Григорий, Павел узнаёт его адрес. Придя к нему, Павел сильно избил его, поставил на колени и выбил у него показания на Шмеля, то есть где живет и что делает. Поехав немедленно по указанному адресу, Павел совершает возмездие и убивает Шмеля. Он настолько рад совершенному им правосудию, что, уже будучи арестованным, не замечает тягот следственного изолятора, куда помещен.

И каково Павлу было услышать от следователя, что бандит Григорий обманул его – он подсунил Павлу так называемую <куклу>. То есть адрес он указал верный, но обманул, скрыв, что Шмель вот уже два месяца, как оттуда съехал. И выходит, что Павел убил совершенно невинного человека, какого-то скромного инженера, у которого на иждивении трое детей и один из них – парализованный инвалид.

Вот как бывает, когда следователь или юрист незнакомы с основами криминального гипноза и слишком доверяют тому, что <правдиво> говорят опытные преступники и мошенники...

Мои личные исследования теоретической базы современных криминальных гипнотизеров привели меня к пониманию того, что более 60% всех гипнопреступлений совершаются на малоизвестном неспециалистам феномене возникающей у жертвы разорванного мышления с последующим наступлением краткосрочного измененного состояния сознания со снятием физиологических механизмов критики. Еще академик И. П. Павлов, исследуя физиологические механизмы внушения, утверждал, что <внушение есть наиболее упрощенный типичнейший условный рефлекс человека>. Исследуя роль человеческого слова, И. П. Павлов писал:

<Слово для человека есть такой же реальный условный раздражитель, как и все остальные, общие у него с животными, но вместе с тем и такой многообъемлющий, как никакие другие, ^-- , не идущий в этом отношении ни в какое количественное |ц23

и качественное сравнение с условными раздражителями животных. Слово, благодаря всей предшествующей жизни взрослого человека, связано со всеми внешними и внутренними раздражениями, приходящими в большие полушария, все их сигнализирует, все их заменяет и поэтому может вызвать все те действия и реакции организма, которые обуславливают те раздражения>.

Еще в начале века гениальный В. М. Бехтерев писал, что внушение, как правило, входит в сознание человека не с <парадного хода, а как бы с заднего крыльца>, минуя <сторожа> – способность критически мыслить, анализировать и верифицировать.

В. М. Бехтерев писал: <Внушать – значит более или менее непо-

средственно прививать к психической сфере другого лица идеи, чувства, эмоции и другие физиологические состояния, иначе говоря, воздействовать так, чтобы по возможности не было места критике и суждению; под внушением же следует понимать непосредственное прививание большей частью путем слова и жестов к психической сфере данного лица идеи, чувства, эмоции и других физиологических состояний, помимо его активного внимания, т. е. в обход его критикующей личности>.

То же самое еще в 1928 г. утверждал и выдающийся русский гипнолог Ю. В. Каннабих, писавший, что о настоящем внушении можно говорить лишь в том случае, когда осуществление его при обычных условиях встретило бы сопротивление, будучи подвергнуто критике, в то время как при реализации внушения оно <осуществляется слепо>, благодаря тому что в психофизиологическом аппарате человека наступила задержка всех противоположных тенденций. <Вызвать в человеке такую задержку, заставить его действовать, не рассуждая, и означает сделать настоящее внушение>.

Криминальные гипнотизеры знают, что физиологическая сущность таинственного для непосвященных механизма неотразимого внушенного воздействия основана на быстром и легком переходе корковых клеток в тормозное состояние. Отсюда главный секрет криминального гипноза – основной психофизиологический механизм неотразимого внушения есть разорванность нормальной, более или менее объединенной работы всей коры, когда в результате преступного профессионального внушения происходит сжигание тонуса коры больших полушарий головного мозга и неотразимо быстро, легко и автоматически возникает функциональная нервно-психическая разобщенность всей корковой деятельности, что установил еще в 1957 г. великий русский гипнолог К. И. Платонов.

О секрете неотразимого внушающего воздействия на человека И. П. Павлов писал: <Неотразимое внушение есть концентрированное раздражение определенного пункта или района больших полушарий в форме определенного раздражения. Ощущения. Или следа его представления. То вызванное эмоцией, т. е. раздражением из подкорки, то произведенное посредством внутренних связей, ассоциацией – раздражение, получившее преобладающее незаконное и неодолимое значение. Оно существует и действует, т. е. переходит в движение, в тот или иной двигательный акт не потому, что оно поддерживается всяческими ассоциациями, [14] т. е. связями со многими настоящими и давними раздра-

жениями, ощущениями и представлениями, – тогда это твердый и разумный акт, как и полагается нормальной и сильной коре, а потому, что при слабой коре, при слабом, низком тонусе оно как концентрированное сопровождается сильной отрицательной индукцией, оторвавшей его, изолировавшей его от всех посторонних необходимых влияний. Это и есть тайный механизм настоящего гипнотического и постгипнотического неотразимого внушения... Когда на такую кору в определенный пункт как раздражитель направляется слово, приказ гипнотизера, то этот раздражитель концентрирует раздражительный процесс в соответственном пункте и сейчас же сопровождается отрицательной индукцией, которая, благодаря малому сопротивлению, распространяется на всю кору, почему слово, приказ является совершенно изолированным от всех влияний и делается абсолютным, неодолимым, роковым образом действующим раздражителем, даже и потом при возвращении человека в обычное бодрое состояние>.

Хочу заметить, что слово криминального гипнотизера может оказывать аналогичное вышеупомянутому неотразимое воздействие на психофизиологию жертвы даже тогда, когда оно вообще не произносится, как это бывает при самовнушении или в случаях опосредованного внушения.

При анализе явлений криминального гипнотического воздействия следует всегда помнить, что первая сигнальная система человека находится в неразрывной связи и неразрывном взаимодействии со второй сигнальной системой, лежащей в основе речи и мышления, что первой сигнальной системы в чистом виде у людей не существует.

Великий русский гипнотизер А. М. Свядощ в 1964 г. писал, что воздействие гипнотическим внушением можно рассматривать как метод неотразимого воздействия информацией. Внушение т А. М. Свядощу – это введение информации, принимаемой человеком без критической оценки и оказывающей влияние на нейропсихические процессы; оно невозможно при отсутствии смыслового содержания вводимой информации: <Далеко не всякая информация оказывает неотразимое внушающее воздействие. В зависимости от форм подачи, источника поступления и индивидуальных особенностей личности одна и та же информация может оказывать или не оказывать на личность суггестивное влияние>.

Исследования А. М. Свядоща и др. показали, что в мозге человека и животных протекают процессы вероятностного прогнозирования, сопровождающиеся процессами верификации всей поступающей информации, т. е. происходит неосознаваемое определение ее достоверности и значимости. Благодаря этому организм, не загружая сознание, ограждается от неадекватного реагирования на сигналы, которые к нему не имеют отношения или несут ложную или незначущую информацию. Поэтому особенность неотразимого внушения в том, что <помимо основной информации, определяющей содержание внушения, вводится еще и добавочная – верификационная информация, придающая неотразимую достоверность основной информации. Так, например, гипнотизер говорит, что 30-минутные прогулки на свежем воздухе бу- ^--^ дут очень полезны для здоровья. Но человек может на эти 11^5 ^^

слова никак не среагировать. А вот если гипнотизер скажет командным, не допускающим сомнений и возражений, голосом: < Вам обязательно, начиная с сегодняшнего вечера, необходимо ежедневно совершать 30-минутные прогулки на свежем воздухе!>, то во втором случае добавочную информацию несет голос, интонация, мимика, обстановка и авторитет гипнотизера. И если этой добавочной информации, как показали исследования А. М. Свядоща, не будет или окажется недостаточно, то феномен неотразимого внушения не наступает. Оказалось, чем более уверенным тоном говорит гипнотизер, тем большим верифицирующим действием обладает его речь. Так, например, исследование явлений конформизма (т. е. навязывание явно ложного мнения, высказанного группой лиц одному из членов этой группы) исчезали, если хотя бы один или два члена группы высказывали это мнение неуверенным тоном.

Итак, чтобы пояснить на конкретном примере действие секретной криминальной гипнотической психотехники, когда человек вдруг на несколько секунд или даже минут как бы теряет разум и превращается в робот-автомат, слепо выполняющий команды криминального гипнотизера, так образуется криминальный гипнотический раппорт и торможение нормальной активности и

критичности, я приведу рассказ одной потерпевшей женщины, которая в одной из телепередач <Моя семья> рассказала о случившемся с ней горестном случае криминального гипноза.

Гражданка Н. была умной, образованной женщиной лет 45, по профессии – руководителем небольшого предприятия. Однажды Н. шла по людной улице и вдруг впереди нее шедший почти рядом восточного типа мужчина наклоняется и прямо у ее ног находит кошелек с деньгами. Мужчина радостно открывает кошелек, показывает ей крупные деньги и спрашивает, не она ли уронила деньги. Женщина от неожиданности и быстротечности случившегося разволновалась и ответила, что нет, ничего она не теряла. Тогда мужчина еще больше обрадовался и стал предлагать ей половину огромной суммы, мотивируя это тем, что раз они <вместе нашли деньги>, то он, как честный человек, должен их поделить пополам. Пока женщина мучилась вопросом, принимать ли ей часть найденных денег, мужчина сразу же сунул ей часть денег в руки и стал уходить. Но в этот пикантный момент неожиданно появилась с криком неожиданно какая-то молодая женщина и стала громко обвинять Н. и мужчину, что они украли ее кошелек, что она их обоих поймала и что они должны немедленно отдать ее деньги. От крика и всего происходящего, а также от того положения <воровки>, в котором мгновенно и неожиданно оказалась Н., она сильно смутилась. А тем временем мужчина отдал <хозяйке> ее кошелек и свою часть денег, одновременно <хозяйка денег> стала вырывать <свои> деньги из рук Н., а затем залезла к ней в сумочку и забрала оттуда и деньги самой Н. Мужчина все эти секунды извинялся и утверждал, что все действия <хозяйки денег> правильные, так как он с Н. перед ней сильно виноваты, но кошелек они, мол, не крали, а просто вместе нашли и деньги поделили. Мужчина продолжал извиняться, а <хозяйка денег>, забрав <свои> деньги и из сумочки деньги Н., ушла и через несколько секунд исчезла в соседнем подъезде. Когда Н. поняла, что ее

обманули и ограбили, было уже поздно. Никого рядом не было, а она сама никак не могла понять, почему стояла оцепенелая, емушенная и растерянная, чего с ней никогда раньше не было. Н. никак не могла понять, как ее, умную женщину с большим жизненным опытом, смогли обмануть и ограбить эти двое уличных мошенников.

В милиции Н. не смогла вспомнить приметы преступников, так как во время ограбления была в трансе и не понимала, что происходит, и ничего не помнила...

Эта же психотехника разрыва сознания с помощью эмоционального шока с последующим торможением психики и трансом применяется и в знаменитом мошенническом трюке <малолетка, милиционер и любитель острых ощущений>. Психотехника данного преступления заключается в том, что два мошенника, девушка 15-16 лет и мужчина в форме милиционера-гаишника, находят у ресторана или гостиницы богатого мужчину-автомобилиста, который клюет на предложение девочки переспать с ним в любой форме за крайне малую плату. Богатый <любитель острых ощущений> усаживает девицу в свой автомобиль, и когда они трогаются, их вдруг останавливает <милиционер-гаишник> для проверки документов. В этот момент девица вдруг начинает кричать и просить о помощи, показывая из сумочки свое свидетельство о рождении, что ей всего 15 лет, а этот дядя ее напоил и силой усадил в машину и везет, чтобы изнасиловать. Такой неожиданный и быстрый разворот событий повергает богатого <любителя острых ощущений> в шок, и он начинает неудачно оправдываться и уговаривать милиционера и

девицу принять от него деньги и отпустить его. Девушка и «милиционер» получают крупную сумму денег и отпускают неудачного героя-любownika, который еще несколько минут так и не понимает, что же на самом деле произошло...

Великий И. П. Павлов, в зависимости от преобладания в человеке той или иной сигнальной системы, выделял три человеческих типа высшей нервной деятельности:

1. Первый – художественный тип. Имеет преобладание первой сигнальной системы, т. е. доминирование в результирующей психике активности правого полушария мозга с его чувственно-образной системой мышления, развитой интуицией, подчиненностью жизненным потребностям (инстинктам): инстинкту сохранения жизни, половому инстинкту и др., а также бессознательным стремлением к чувственным удовольствиям. Это, как правило, эмоциональные люди, мыслящие живыми, яркими, конкретными образами. Склонны к фантазии. Воображению. Мечтательны, нередко мнительны, сентиментальны. Среди таких людей часто встречаются художники, музыканты, артисты, скульпторы, архитекторы, фотографы, танцоры, поэты, писатели, политики, спортсмены, кулинары и т. п.

2. Второй – мыслительный тип. Имеет преобладание второй сигнальной системы, т. е. доминирование в результирующей технике активности левого полушария мозга с его рациональным словесно-логическим мышлением и склонностью к абстрактному, отвлеченному мышлению. Это, как правило, люди, склонные к расчету, трезвому мышлению, иногда чрезмерному. Эти 1 [27 и

люди часто, мягко говоря, неэмоциональны и среди них чаще встречаются мошенники, инженеры, бухгалтера, экономисты, чиновники, администраторы и т. п.

3. Третий – средний тип. У этих людей обе сигнальные системы развиты одинаково и более или менее гармонично. В психофизиологии нет ярко выраженного доминирования одного из полушарий мозга. В этом случае говорят о «среднем типе».

Иногда меня спрашивают как ученого-гипнолога, почему

именно сейчас расцвела преступность с использованием приемов внушения и гипноза. На этот вопрос, на мой взгляд, хорошо ответил, т. п. замечательный современный гипнолог Д. Л. Спивак (1996) в своей работе «Измененные состояния массового сознания». Пользуясь терминологией психоанализа и трансперсональной психологии, Д. Л. Спивак считает, что основная масса нынешних граждан России находится в так называемых «измененных состояниях внушаемости и повышенной восприимчивости к гипнотическим техникам психовоздействия наяву, вызванных небывало катастрофическим состоянием общественных устоев: экономики, культуры, социальной сферы и т. д».

Российский общественный кризис породил у населения состояния страха, фрустрации, апатии, иррационализма и безысходности, что вызвало «измененные состояния массового сознания» и породило психофизиологические условия для массовых психосуггестивных преступлений в самых разных слоях современного российского общества.

Д. Л. Спивак (1996) пишет: «Подход крупных сдвигов в массовом сознании предвиделся рядом ведущих научных коллективов и был отмечен ими по данным социологических опросов. Первым вни-

мание привлек фаворит <перестройки> – беспричинный или неадекватный реальной обстановке страх в повседневной жизни. Его холодное прикосновение регулярно испытывает не менее восьми-девяти из каждых десяти россиян>. Это же утверждает и социолог Ф. Э. Шереги (1995), пишущий, что в последние годы до 94% россиян испытывают чувство тревоги, кризиса и катастрофы (данные Всероссийского центра социального прогнозирования).

Социолог С. С. Сокол (1994) пишет, что страхи населения касаются по убывающей следующих опасностей: нарастания преступности, роста цен, распада страны, опасности гражданской войны, обнищания, роста безработицы. Утеря национального суверенитета из-за массовой американизации экономики и культуры и др. Массовый страх проявляет себя нарастанием чувства тревоги, тоски и безысходности.

На втором месте после страха фактором поражения нынешнего массового российского сознания является беспрецедентное в мировой истории чувство беспричинной или слабообъяснимой апатии в повседневной жизни россиян, присущее шестерым из десяти (С. Туморская, 1994; В. Комаровский, 1994; В. М. Кандыба, 1998). Чувство массовой апатии объясняется глубоким недоверием населения к политике руководства страны (Д. Л. Спивак, 1996;

В. М. Кандыба, 1998), к реформам Гайдара, Чубайса, Черномырдина и Кириенко, приведшим к окончательному развалу и обвалу всей российской экономики. Сомнение и недоверие

вызывают действия руководства страны во внешней политике – это постоянные заимствования в долг крупных сумм у Запада, это поддержка американцев в ущерб себе в блокаде Югославии, Ирака, Белоруссии, Ирана, Кубы и др., это отказ от истребования с Японии и Франции царского долга в размере около 500 000 миллиардов долларов' (достаточно для 50 лет безбедного существования всей страны), это ежегодный вывоз на Запад порядка 200–500 миллиардов долларов, что в 10–20 раз превышает наш национальный бюджет (вывозятся деньги, алмазы, золото, нефть, газ, металлы, лес, космические технологии и т. д.), это преступный вывод наших войск из Германии и участие на стороне США в катастрофическом для наших западных границ разоружении Украины и Белоруссии, это странное отстаивание стратегических интересов США по расширению НАТО в ущерб стратегическим интересам и безопасности России, и многое другое.

Огромное влияние на криминализацию населения имеет безнаказанная массовая коррупция снизу доверху государственных чиновников, баснословный рост доходов московских банкиров за счет разорения и обнищания регионов. Все это не может не сказываться на массовом падении вековых моральных устоев, разрушении системы образования и от безысходного бессилия небывалом росте <иррациональной компоненты мировоззрения>. Д. Л. Спивак (1996) утверждает, что <не менее 90% опрошенных обычно заявляют о своем недоверии к любым политическим партиям>. Отсюда неверие населения в законную возможность методом <демократических> выборов заменить дорвавшихся до государственной власти преступников, особенно после заявления Нобелевского лауреата, писателя А. И. Солженицына, по центральному телевидению, что все проведенные в России выборы по изменению государственного строя и Конституции преступно сфальсифицированы, о чем население и само хорошо знало, но ни у кого не было возможности прорваться в <наши> проамериканские средства массовой дезинформации. А. И. Солженицын выступил и сразу пос-

ле этого был отстранен от последующих выступлений, попав в информационную блокаду.

Д. Е. Лурман (1992), Д. Л. Спивак (1996) и другие современные ученые отмечают, что в последние годы произошла массовая мистификация и оккультизация общественного сознания, восемь россиян из десяти потеряли ранее присущее им научное мировоззрение^{7С}. Пархоменко (1995) сообщает, что генерал Г. Г. Рогозин постоянно готовит Президенту <обширные справочно-информационные материалы с использованием явно оккультной терминологии>. Генерал <вошел в состав так называемой Избирательной комиссии – фактического штаба "команды Ельцина" на президентских выборах 1996 года> (Д. Л. Спивак, 1996).

Еще одним сверхтревожным фактором общественной психологии является резкий рост нервно-психических заболеваний и самоубийств: например, количество больных неврозами и расстройствами личности у нас выросло до 80% (Д. Л. Спивак, 1996), а число самоубийств превышает 60 000 человек в год. Профессор московского Суицидологического центра А. Г. Амбрумова (1995) ^-- , прогнозирует 40-56 суицидов на 100 тысяч российского [(29

населения (в царской России было 3 на 100 тысяч), т. е. удвоение количества самоубийств.

Итак, можно смело утверждать, что рост числа преступлений с применением профессиональных психотехник внушения и гипноза не случаен, а имеет серьезные общественно-социальные и психофизиологические объяснения в массовом измененном общественном сознании, вызванном серьезным кризисом современного российского общества. Более того, ежегодное нарастание всякого рода центральных и региональных избирательных кампаний заставляет как высшее, так и местное руководство страны усилить применение сверхсовременных избирательных психотехнологий, которые на все 100% основаны на криминальном гипнозе, то есть на преступном корыстном массовом воздействии на бессознательную сферу человеческой психики с применением открытого и скрытого преступного завоевания голосов избирателей любой ценой (как это показали последние российские выборы, полностью криминализованные).

Для того чтобы криминальный гипнотизер мог правильно и безошибочно выстраивать различные сценарии обмана людей, ему необходимо хотя бы на самом элементарном уровне уметь прогнозировать все стандартные варианты их реакций и поведенческих стереотипов.

В современной СК-науке ожидаемые реакции и поведение большинства обычных людей считаются предопределенными их психофизиологией и наследственностью на 90% и лишь на 10% – внешней средой и обстоятельствами. Это означает, что ключ ко всем реакциям, поступкам и поведению людей лежит внутри человека, а не в обстоятельствах, которые его окружают. То есть внешние обстоятельства судьбы человека являются, по своей глубинной сути, лишь производными и вторичными по отношению к внутренней природе человека, где и лежат в основном уже готовые реакции и поведение данного человека, способные <сработать> и выйти наружу в определенных ситуациях, причем чем ниже уровень интеллекта данного человека, тем бессознательнее внутренняя природа данного человека <срабатывает>, проявляет себя какими-то реакциями, словами, поступками, поведением и, наконец, судьбой.

Как сознательная, так и бессознательная жизнь человека проявляются в дневном поведении и деятельности, а ночью – в ночном сне. Если пассивный, ночной сон полностью определяется бессознательной частью психофизиологии человека, то дневная активная часть жизни определяется бессознательной, подсознательной, и сознательной частями человеческой психофизиологии.

Обычное сознание человека (ОСС) есть результат одновременной работы словесно-логического левого мозга (подсознания) и чувственно-образного правого мозга (бессознательного). Но сознание человека в течение суток может находиться в следующих режимах работы: режиме ночного сна (с его быстрой и медленной фазами, т. е. со сновидениями и без), режиме обычного результирующего состояния сознания (ОСС), режиме измененного состояния сознания (ИСС). В свою очередь измененные состояния сознания делятся на: 1) просоночные (перед засыпанием и

при пробуждении); 2) трансовые левомозговые (с резким доминированием активности левого словесно-логического полушария мозга); 3) трансовые правомозговые (с резким доминированием активности правого чувственно-образного полушария мозга и торможением, до выключения, активности левого мозга); 4) трансовые с расширенным сознанием (резкой активизацией обоих полушарий и глубинных структур мозга с волевым контролем ранее произвольно неуправляемых функций); 5) трансовые патологические естественные и искусственные состояния (измененные состояния, вызванные болезнью, отравлением, алкоголем, наркотиком, психотропным препаратом и т. д.).

Итак, реакции и поведение любого человека следует прогнозировать в основном по состоянию психофизиологии, в котором он находится.

В обычном состоянии сознания (ОСС) любому человеку присуща способность осмысленного рассудочного поведения. Как пишет Л. П. Гримак (1987), «это значит, что его поступки, составляющие характер поведения, определяются осознанным интеллектуальным "высвечиванием" существующих между объектами реальности связей и отношений». Поэтому в ОСС на реакции и поведение человека оказывают влияние как интеллект и психологические установки левого мозга, так и чувства и животные инстинкты правого мозга (инстинкт сохранения жизни, половой инстинкт, инстинкт голода, жажды, жилища, территории и др.).

В ОСС большинство поступков и особенностей поведения человека определяются его привычными автоматическими действиями (привычками). Привычки – это «устойчивые мозговые связи, отличающиеся повышенной готовностью к функционированию, и система этих устойчивых нервных связей служит основой более сложных форм поведенческих актов, которые И. П. Павлов назвал динамическими стереотипами. В комплекс первых структур, обеспечивающих привычный образ действий, как правило, включаются и механизмы эмоционального реагирования. Они вызывают эмоционально положительные состояния в период реализации привычки и, напротив, рождают отрицательные реакции и переживания в обстоятельствах, мешающих ее осуществлению» (Л. П. Гримак, 1987).

Таким образом, криминальные гипнотизеры делают почти научный вывод о том, что реакциями и поведением большинства людей в ОСС управляют их привычки, поэтому криминальные гип-

нотизеры стараются по возможности как можно больше предварительно понаблюдать за своей будущей жертвой, чтобы как можно больше узнать о ее привычках, привычном поведении и привычном образе жизни. Располагая информацией о привычках жертвы, криминальный гипнотизер получает мощное оружие и инструмент для успешного прогнозирования будущего поведения данной жертвы в той ситуации и в том обманном криминальном сценарии, который он выстраивает, окружая свою жертву разного рода искусственно им созданными обстоятельствами. Жертва действует в этих искусно созданных обстоятельствах привычным для себя образом, и именно на это и рассчитано в преступном сценарии.

II 3^ JJ

Практики и правонарушений, например квартирных краж, показывает, что, как правило, за жертвой предварительно наблюдают, узнают ее привычный образ жизни, род занятий, местопребывание и т. д. и только потом совершают кражу: например, <пришел "журналист" к коллекционеру, чтобы написать статью в газету о его коллекции> и т. д.

В некоторых преступлениях криминальные гипнотизеры специально формируют у своих будущих жертв специальные привычки, а потом, при совершении преступления, именно на действии этой привычки и строят сценарий преступления. Например, наиболее распространенным преступлением такого рода являются преступления с наркотиками или на сексуальной почве, когда будущую жертву вначале приучают к привычке, а затем делают с ней что хотят или добиваются от нее того, что нужно преступникам. Поэтому всем гражданам следует знать, что человек в значительной степени сам предопределяет свою судьбу, так как реализует свое повседневное поведение через хорошие или дурные привычки, вызывающие и соответствующие последствия, и соответствующую судьбу, и соответствующий жизненный финал. Поэтому каждому из нас было бы полезно серьезно подумать о своих привычках и о том, куда они нас ведут...

Многое в поведении современного человека в OGC определяется и теми жизненными целями и проблемами, которые он в данный момент решает. Учитывая эту закономерность в поведении и реакции людей, криминальные гипнотизеры стараются навязать своим будущим жертвам искусственные ложные жизненные цели и задачи, чтобы затем использовать это в своих преступных замыслах и преступных действиях.

В OGC большинством так называемых примитивных или <' простых> людей руководят их обычные правомозговые физиологические полуживотные потребности – чувство безопасности (инстинкт сохранения жизни), чувство полового влечения (половой инстинкт), чувство голода, жажды и т. д., поэтому и поведенческими целями таких людей является поиск средств и способов удовлетворения своих вышеперечисленных полуживотных физиологических потребностей. Так возникает общество, в котором главной целью провозглашается удовлетворение потребностей, т. е. возникает общество <потребителей>, где вся реальность представляется рынком всякого рода услуг, направленных на удовлетворение этих самых примитивных полуживотных в основном физиологических потребностей – секс, вкусная еда и питье, безопасность и права <человека> и т. д. Так, например, известный американский ученый-экономист Ю. Стэйли создал американскую формулу счастья:

счастье □□

собственное имущество
желания

Из этой формулы видно, как Запад представляет себе счастье:

чем больше числитель дроби (т. е. больше собственное имущество)
Λ--л и чем меньше знаменатель (т. е. меньше желаний), тем
[132]] больше дробь, т. е. тем больше счастье. Иными словами,

западное счастье достигается умножением собственного имуще-
ства и ограничением желаемых потребностей.

Русская культура отвергает эту западную модель цивилиза-
ции с ее примитивным вещиизмом (числитель) и еще более прими-
тивным аскетизмом (знаменатель). Поэтому криминальным гип-
нотизерам успешно и легко работает на Западе с его примитив-
ным рыночным менталитетом и очень трудно работать у нас в
стране и в странах Востока, где духовность и разум выступают ос-
новными движителями человеческого поведения, за некоторым
<демократическим> исключением.

Итак, проанализировав вкратце законы человеческого поведе-
ния в обычных состояниях сознания, коротко рассмотрим, от чего
зависит человеческое поведение в измененных состояниях созна-
ния, в которых любой человек находится значительно большую
часть своей ежедневной жизни. Хочется отметить, что существу-
ющая ныне лженаука <психология>, которой официально занима-
ются абсолютное большинство заинтересованных исследователей
в официальных <научных> и <учебных> заведениях, никакого от-
ношения к реальной научной психофизиологии не имеет, так как
построена современная официальная психология на полном игно-
рировании устройства и законов работы человеческого мозга и че-
ловеческой психофизиологии. Да к тому же изучают <психологи>
только одну тысячную, или того меньше, суточного поведения че-
ловека, т. е. изучают только то, что связано с обычными состояни-
ями сознания, а в реальной жизни каждый человек более 99% су-
точного времени находится не в ОСС, а в менее или более изменен-
ных состояниях сознания, которые в официальной <психологии>
совершенно не изучаются, а частично изучаются лишь в медицин-
ских научных и учебных заведениях, особенно в психиатрии, пси-
хоневрологии, нейрофизиологии и др. Крайне неприятно видеть со-
временных выпускников факультетов психологии, которые совер-
шенно не разбираются в предмете своей профессии и в основном
являются шарлатанами, наивными идиотами или вообще психи-
чески больными людьми, которых сделали таковыми наши <пре-
подаватели-психологи>, которых и близко нельзя подпускать к пре-
подаванию в силу вопиющей профессиональной безграмотности и
шарлатанству. Их дилетантский описательный и статистический
подход к феномену человека не только глубоко антинаучен, а вооб-
ще преступен и опасен для окружающих. Это благодаря официаль-
ным рекомендациям этих лжеученых вот уже более ста лет наши
правители и наша <образованная> интеллигенция оторваны от соб-
ственного народа и как не понимали его, так и не понимают, страш-
но и катастрофически <далеки они от народа...>

А вот криминальные человековеды, то есть даже самые рядо-
вые преступники, в отличие от вышеуказанных лжеученых- <пси-
хологов>, уже давно разобрались в психике и поведении людей и
уже тысячи лет как знают и понимают, что любой человек в абсо-
лютном большинстве своего времени находится в измененных пси-
хофизиологических состояниях (ИСС), поэтому и изучают пре-

ступники не <психологию>, а СК-науку.

В СК-науке общеизвестно, что в зависимости от домини- л-->\
рования в ИСС активности левого или правого мозга человек I L 33 JJ

2 Зак..№821

подсознательно или бессознательно мыслит и осознает все проис-
ходящее во внешней или внутренней реальности по одной из трех
основных внутренних психофизиологических систем:

1. В основном воспринимает реальность через слова и мыслит
вслух или про се&я в основном словами (левополушарное словесно-
логическое мышление).

2. В основном воспринимает реальность через визуальные об-
разы, окрашивая их положительными или отрицательными эмо-
циями, и мыслит образами, картинками и чувством удовольствия
или неудовольствия (правополушарное чувственно-образное или эй-
детическое мышление).

3. В основном воспринимает реальность чувствами, определяю-
щими из которых являются кинестетические ощущения.

Криминальные гипнотизеры называли эти три основные пси-
хофизиологические системы взаимодействия человека и реально-
сти репрезентативными системами. Как правило, каждый чело-
век как в ОСС, так и в НСС познает и переживает реальность или
через свои органы чувств (зрение, слух, кинестезис, обоняние и
вкус) в ОСС, или через раппорт суггестора или гипнотизера (его
голос, интонацию, жесты и т. д.) в НСС.

Основные репрезентативные системы функционируют непре-
рывно, но <поскольку большая часть этого постоянного потока сен-
сорного опыта по множеству причин является чрезмерной или не-
нужной>, то мы обращаем внимание не на все его элементы, а пред-
почитаем фокусироваться на той его системе (или системах), которая
доставляет информацию, наиболее соответствующую тому опыту,
что у нас имеется> (О. Кзендзюк, 1995). Таким образом, каждый че-
ловек имеет одну из трех основных репрезентативных систем в ка-
честве ведущей и именно ее он чаще всего, подсознательно или бес-
сознательно, использует при своем взаимодействии с реальностью.

Каждый человек имеет, в отличие от животных, более-менее
развитые сигнальные системы, поэтому каждый человек может
представлять свой опыт и хранить его в тесной связи с определен-
ным сенсорным каналом.

Криминальные гипнотизеры в начальных стадиях общения,
когда еще не сформировался раппорт (т.е. управляющая связь), ста-
раются общаться с будущей жертвой <на ее языке>, т. е. устанавли-
вают и развивают контакт с этим человеком на языке его основной
репрезентативной системы, установить которую можно по словам
данного человека, когда он произносит слова, обозначающие внут-
ренние процессы (глаголы, наречия и прилагательные), например:

1. Визуальный канал: видеть, смотреть, глядеть, чертить, ри-
совать, светлый, яркий, ясный, смутный, мрачный, вспышка, оза-
рение, свет, тусклый, бледный, прозрачный и др.

2. Аудиальный канал: слышать, звучать, тихий, громкий,
шумный, мелодичный, звонкий, оглушительный, визжащий, не-

слышный и др.

3. Кинестетический канал: чувствовать, ощущать, трогать, держать, брать, схватить, терять, нащупать, притронуться, прикоснуться, теплый, холодный, сухой, влажный, мягкий, жесткий, ^--\\ гладкий, колючий, удобный, неудобный, тяжелый, легкий, iLMJJ пустота, зажатость, давление, распирание и др.

4. Канал запаха, вкуса: нюхать, вдыхать, ароматный, кислый, сладкий, горький, пресный, безвкусный, вкусный и др.

Итак, используя ведущий сенсорный канал, привычки и стереотипы поведения, систему жизненных ценностей и целей своей будущей жертвы, криминальный гипнотизер устанавливает контакт со своей будущей жертвой, а затем развивает этот контакт в управляющий раппорт, добиваясь как можно более глубокого транса, а следовательно, и более эффективного управления над по-
павшим в гипнотическую ловушку человеком.

Криминальная статистика большинства современных стран показывает, что наиболее часто криминальный гипноз применяется в тех видах преступлений, которые в Уголовных кодексах квалифицируются как <мошенничество>.

Для лучшего понимания основ криминальной психологии мы вначале чуть подробнее остановимся на природе феноменов мошенничества в цитадели современного капитализма – в Новом Израиле, или как они сами себя мошеннически называют – США, на основании материалов и публикаций ведущих американских специалистов У. Альбрехта, Д. Венца, Т. Уильямса и др.

Американские специалисты считают, что существует два способа незаконно что-либо отобрать у других: или приставить к их виску пистолет и вынудить отдать <это>, или выманить <это> обманом. Первый способ во всех его многочисленных разновидностях мы называем разбоем, или грабежом, а второй – мошенничеством. Несмотря на то что ограбления в определенном смысле более жестоки, чем мошенничество, и привлекают к себе намного больше внимания средств массовой информации, ущерб от действий мошенников значительно превышает последствия грабежей.

Статистические данные о распространенности такого явления, как мошенничество, получить довольно трудно. Такую статистику ведут различные федеральные службы, например федеральное бюро расследований (ФБР), отдельные ученые, фирмы и компании, пострадавшие от мошенничества, а также страховые компании, возмещающие от него убытки. Достоверность информации из всех этих четырех источников довольно сомнительна. Большинство из 25 федеральных служб, собирающих статистику о мошенничестве, имеют дело лишь с некоторыми его аспектами, такими, например, как растраты в банках или жульничество в медицинских учреждениях. Статистические данные научных учреждений и отдельных фирм страдают от того, что эти организации не желают делиться подобным <негативным> опытом со сторонними специалистами, а иногда ограничивают доступ к этой информации даже своим юристам. Статистические данные страховых компаний не могут считаться полными, поскольку эти фирмы страхуют лишь небольшой процент жертв мошенничества, так что их данные не могут давать полной картины. Хуже всего то, что неизвестно реальное процентное соотношение обнаруженных случаев мошенничества, ставших достоянием общественности и/или доведенных до суда.

И действительно, многие случаи злоупотреблений остаются не-обнаруженными, а огромное число выявленных разрешается ^--л внутри пострадавших организаций, не вынося сора из избы. [1^ JJ

Нетрудно, однако, узнать, что мошенничество становится все более серьезной проблемой; Почти в каждой газете или журнале, посвященном бизнесу, можно прочесть о том или ином случае мошенничества. В последнем номере журнала USA Today, например, было помещено три статьи о мошенничествах.

В первой из них речь шла об одной из компаний, объединяв-шей быстрорастущую сеть гастрономов, которая обвинялась в том, что там продавались приготовленные из испорченной свинины со-сиски, протухшие цыплята перед фасовкой поливались острым со-усом, а высохшая старая рыба перед продажей специально отбе-ливалась. Кроме всего прочего, эта сеть гастрономов обвинялась также в широком использовании детского труда - на нее посту-пило в общей сложности более 1400 жалоб о различных наруше-ниях, включая допуск подростков к работе на электромясорубках и другом опасном оборудовании.

Во второй статье описывалась попытка одного избирателя ото-звать губернатора штата на основании того, что тот был <жули-ком> . Избиратель огласил результаты пяти проверок деятельнос-ти этого губернатора - как федеральных, так и на уровне штата, включая проверку Налогового управления США на предмет ук-лонения от уплаты налогов и коррупции.

Третий пример, наиболее печальный из всех, посвящен рас-следованию победы в чемпионате детской команды по американ-скому футболу. Как сообщается, все 14 игроков этой команды были заявлены незаконно, являлись своего рода <подставками> и иг-рали под чужими именами на основании подделанных докумен-тов о рождении. Эта команда после обнаружения фальсификации была лишена чемпионского титула.

Все три вышеприведенных случая включают в себя элемент обмана. В первом случае гастроном преднамеренно обманывает по-купателей, продавая им испорченное мясо, а федеральные орга-ны, занимающиеся охраной детского труда, закрывают глаза на недозволенный труд подростков и подвергают детей дополнитель-ному риску. Во втором случае губернатор обвиняется в сокрытии своих доходов и обмане налоговых органов путем недоплаты на-логов, а также в том, что он берет взятки за легализацию азарт-ных игр. В третьем случае руководители детской футбольной ко-манды использовали обман для заявки игроков, не имевших пра-ва участвовать в соревнованиях.

Одной из самых известных афер всех времен было жульниче-ство с инвестициями Чарльза Бьянки (известного также под име-нем Карло Понци), который наживался на том, что обещал вып-лачивать своим инвесторам необычно высокие проценты. В его случае интересны были две вещи: во-первых, он ни разу не произ-вел обещанных капиталовложений, а во-вторых, он на самом деле выплачивал обещанный доход - по крайней мере вначале. Для придания своему жульничеству видимости законности и для об-мана доверившихся ему людей Карло Понци некоторое время был вынужден этот обещанный доход выплачивать. По его схеме, если некто вкладывал 1000 долларов, то обычно в конце года Понци г., --k\ выплачивал этому инвестору 300 долларов. Поскольку эти [I M JJ 300 долларов брались из начальных 1000, в деле остава-

лось только 700 долларов, но инвестор верил, что он действительно получил <доход> в размере 30% годовых. Весь дрожа от возбуждения, клиент быстро наскребал побольше денег, сообщая всем своим друзьям и соседям о своем чрезвычайно выгодном вложении капитала. В результате подобной быстро проведенной аферы Карло Понци положил в карман около 20 миллионов долларов.

Схема действий Понци очень поучительна для понимания самой сути мошенничества. Конечно, составной его частью является обман. Сюда также входит жадность – как жадность самого жулика, так и жадность инвесторов, стремящихся получить необычно высокий доход. И наконец, схема Понци включает в себя элемент доверия. Если бы он не выплатил первые 300 долларов, то инвесторы не принесли бы ему на блюдечке еще больше денег. Выплатив первые <доходы>, Понци тем самым заслужил доверие своих инвесторов и убедил их, что успешно занимается законным бизнесом.

Доверие – один из главных моментов в любом жульничестве, обмане и мошенничестве. Так как само это слово происходит от слова <вера>, то нельзя никого обмануть до тех пор, пока обманутый не будет верить, доверять жулику. Мужья не могли бы обманывать своих жен, если бы те им не верили и не доверяли, и наоборот, жены не смогли бы обманывать мужей, если бы те не доверяли им.

Без доверия мошенничество невозможно. Один из авторов данной книги постоянно консультируется с банками по вопросам профилактики мошенничества. Понаблюдав за тем, как банки попадают на аферы со стороны своего персонала и клиентов, он может привести следующий пример того, как используется при этом элемент доверия.

Предположим, в банк входят двое мужчин. Один из них – в деловом костюме, ухоженный. Второй – с растрепанными волосами, с татуировкой на обеих руках, в поношенных джинсах, под мышкой у него мотоциклетный шлем. Кто из них более похож на мошенника?

Ответ на этот вопрос – конечно, первый, в деловом костюме. Он может совершить мошенничество потому, что банковские служащие будут ему доверять. Второй же клиент не может совершить мошенничество уже потому, что персонал банка, скорее всего, ему доверять не будет. Он может ограбить банк, но не совершить мошенничество.

Одним из наиболее типичных ответов жертв различных аферистов было то, что они не могли поверить, что этот человек – жулик. Очень часто мы слышали нечто вроде: <Не могу поверить, что он способен на такое. Он был как раз тем сотрудником, которому я доверял больше всего>.

Конечно, так оно и было, так как тот, кому вы не доверяете, просто не может совершить мошенничество. Факты свидетельствуют о том, что жулики – это как раз те, кого вы будете подозревать в последнюю очередь.

В одном из исследований мошенничества как явления показано, что наибольшую группу жуликов составляют люди от 36 до 45 лет. Хотя статистические данные и не объясняют, почему преобладает именно эта возрастная группа, одной из причин данного факта может быть то, что это возраст большинства [1.3']

менеджеров среднего звена, которые уже добились определенного уровня доверия к себе.

Мошенничество, включающее в себя обман, может принимать различные формы. Мы часто подразделяем случаи мошенничества на шесть типов. Первый из них – это растрата или хищение ее стороны наемного работника. В этом случае наемные работники обманывают своих нанимателей, присваивая себе имущество или средства фирмы. Растраты и хищения со стороны наемных работников могут совершаться как непосредственно ими самими, так и опосредованно, с помощью и при участии других лиц. В первом случае мы имеем в виду те хищения, когда работник ворует из кассы наличность, похищает средства безналичным образом или просто тащит с работы все, что ему приглянется. Это также относится и к тем случаям, когда сотрудник учреждает подставную фирму и в качестве ее руководителя получает деньги за недоставленные товары или непредоставленные услуги. При таком виде мошенничества средства пострадавшей фирмы переходят к мошеннику без сознательного участия третьей стороны.

Об опосредованном же мошенничестве мы говорим тогда, когда работники берут взятки и подношения от покупателей, клиентов и других лиц, не работающих в данной фирме, за свои услуги по занижению продажных и завышению покупных цен, за непоставки товаров или поставки недоброкачественных. При этом платежи жуликам осуществляются организациями, имеющими дело с хозяином данного работника, а не из средств самого этого хозяина.

Второй тип мошенничества – это мошенничество со стороны руководителей или менеджеров. Такое мошенничество отличается от других типов как положением жуликов, так и способами обмана. В своем наиболее общем виде мошенничество со стороны менеджеров является обманом, совершаемым руководителями данной фирмы высшего и среднего звена путем манипуляций с финансовой отчетностью. В последние годы широкую известность получили такие случаи мошенничества со стороны менеджеров, как афера в <Pharmor and Crazy Eddie, Inc.>, где, как предполагается, два руководителя завышали некоторые показатели финансовой отчетности, а также аферы фирм* <ZZZZ Best>, <ESM Government>, <Regina Vacuum Company> и <Miniscribe Corporation>, где искажались данные о доходности и дебиторских задолженностях данных фирм. Во всех этих случаях руководство указанных компаний стремилось к тому, чтобы держатели акций верили, что финансовое положение этих компаний гораздо лучше, чем оно было на самом деле.

Тесно связан с мошенничеством со стороны менеджеров такой тип мошенничества, как аферы с инвестициями. В этом случае инвесторам предлагается сделать инвестиции, которые, как оказывается впоследствии, на самом деле липовые, не имеющие, как правило, никакой стоимости. В эту категорию обычно попадает так называемый телемаркетинг, представляющий собой предложение <мыльных пузырей> и других возможностей вложения свободного капитала. <Отцом> афер с инвестициями обычно считается Карло Понци, но, увы, у него оказалось довольно много последователей, и эта форма обмана сегодня чрезвычайно распространена.

Четвертым типом мошенничества является мошенничество со стороны поставщиков. В последние годы из-за большого количества афер с военными и другими правительственными заказами такое мошенничество часто освещалось в прессе. Мошенничество

со стороны поставщиков, широко распространенное в Соединенных Штатах, встречается в двух своих основных разновидностях:

□ во-первых, в виде действий только самих этих поставщиков и, во-вторых, в виде совместных действий как поставщиков, так и поставителей заказчика. Мошенничество со стороны поставщиков часто проявляется в завышении количества поставляемых изделий, поставке бракованных товаров или непоставке товаров вообще, хотя платежи за них были получены.

Пятый тип мошенничества – это мошенничество со стороны заказчика или клиента. Оно обычно включает в себя неплатежи за поставленный товар, получение платы за непроделанную работу или обман различных фирм путем поставки им совершенно ненужных вещей. Так, например, в одно недавнее субботнее утро клиентка пришла в банк и убедила начальника отдела выписать ей чек на 525 000 долларов – несмотря на то что у нее на счете было всего 13 000. Этот менеджер думал, что клиентка относится к категории очень богатых, и не хотел пропустить возможность поучаствовать в ее сделке. Увы, клиентка относилась к категории воров <с белым воротничком>, подставившей банк более чем на полмиллиона долларов. В другом случае шестеро личностей, находясь в дорогом номере гостиницы в центре Чикаго, путем трех звонков в <Чикаго Банк> уговорили его служащих перевести примерно 70 миллионов долларов на их счет в другом банке.

Шестым типом мошенничества является обман, не подпадающий ни под один из предыдущих типов и могущий осуществлять-ся с целью получения не только финансовой прибыли. Такой тип обмана просто обозначается как мошенничество смешанного типа. Примерами его могут служить фальсификация свидетельств о рождении игроков уже известной нам детской футбольной команды, благодаря чему команда смогла успешно выступить в чемпионате, а также фальсификация отметок при поступлении в различные учебные заведения.

Мошенничество может совершить любой. Анализ растрат со стороны наемных работников показал, что по своим социальным и психологическим качествам такой мошенник ничем не отличается от других сотрудников. Большинство растратчиков выглядят точно так же, как и их самые честные коллеги.

В течение нескольких лет одним из авторов данной книги вместе с коллегами проводилось исследование, которое доказывает большое сходство <преступников в белых воротничках> с людьми, не совершившими никаких преступлений. В этом эмпирическом исследовании социально-психологические характеристики мошенников сравнивались с такими же характеристиками 1) заключенных, осужденных за другие виды преступлений против собственности, и 2) характеристиками людей из контрольной выборки, состоявшей из несудимых студентов. Социально-психологические характеристики представителей каждой из этих трех групп были просчитаны на компьютере, и результаты [1 да]

показали, что заключенные – представители умственного труда по своим качествам значительно отличаются от других заключенных. По сравнению с другими преступниками они реже бывали застигнуты на месте преступления, подвергались арестам, против них реже выдвигались обвинения, и они реже попадали в тюрьму, причем и сроки их заключения были гораздо менее длительными. Кроме того, эти заключенные были значительно старше, чего и можно было ожидать, так как пробиться на управленческие или другие

должности, связанные с определенным доверием со стороны руководства, требует времени. Тогда как только 2% от всех лиц, совершивших покушения на чужую собственность, являлись женщинами, среди преступников-«белых воротничков» женщин было 30%. Похоже, что имеется тенденция и к более стабильному семейному положению таких преступников: они реже бывают связаны супружескими узами и реже разводятся, у них бывает больше детей, они чаще посещают церковь и являются активными прихожанами.

По сравнению с другими заключенными, наши «белые воротнички» были лучше образованы, более религиозны, имели за собой гораздо меньший «хвост» преступлений, вообще были менее склонны к совершению правонарушений, меньше употребляли спиртного и намного меньше – наркотиков.

Они также отличались гораздо большей психологической устойчивостью, большим оптимизмом, самооценкой, они были больше удовлетворены собой и обстановкой в семье, чем другие преступники, которые, как оказалось, находились в большей депрессии, отличались пониженной мотивацией. Преступники-«белые воротнички», как показывают данные обследования, отличаются большим социальным конформизмом, самоконтролем, добротой и отзывчивостью, чем другие заключенные, у которых более заметны озлобленность, импульсивность, враждебность и напряженность по отношению к другим.

При сравнении с контрольной выборкой из несудимых студентов наши мошенники продемонстрировали очень небольшие отличия. Заключенные-«белые воротнички» больше страдали психически, были менее честными, но более независимыми, вспыльчивыми, имели большую сексуальность. Тем не менее преступники-«белые воротнички» по своим социальным и психологическим характеристикам гораздо ближе к несудимым студентам, чем к другим преступникам.

Знать социально-психологические характеристики преступников среди лиц умственного труда важно еще и потому, что они непосредственно касаются тех, кто занимается подбором персонала, поиском заказчиков и поставщиков. Такое знание поможет сделать следующие выводы: во-первых, каждый наемный работник, клиент, поставщик и партнер по бизнесу подпадает под портрет потенциального мошенника и с большой вероятностью может оказаться аферистом, и, во-вторых, невозможно предсказать, кто из сотрудников переступит грань и станет злоупотреблять служебным положением.

Несмотря на то что узнать о степени распространенности мошенничества и о том, во что оно обходится обществу, довольно сложно, все-таки некоторые статистические данные относительно отраслевого разреза мошенничества за последние

годы стали доступны. Анализ последних материалов по вопросам мошенничества дает следующую картину.

1. Торговая палата США сообщает, что потери из-за растрат наемных работников составляют от 20 до 40 миллиардов долларов ежегодно. Эти цифры ставят объемы хищений со стороны наемных работников впереди краж со взломом, похищений автомобилей, грабежей и обычных краж вместе взятых. Подобная оценка лишь немного превышает оценку ущерба от хищений со стороны наемных работников, сделанную по линии органов внутренних дел и составляющую от 15 до 25 миллиардов ежегодно.

2. ФБР и другие федеральные службы оценили общий ежегодный ущерб для США из-за мошенничества на сумму от 60 до 200 миллиардов долларов.

3. Потери, связанные с телефонными мошенничествами в 1991 г., на рынке США оцениваются в 10 миллиардов долларов.

4. Исследование, проведенное в 1991 г., показало, что в результате мошенничеств 13% от всех продаж по кредитным карточкам приводили к убыткам. В 1991 г. компания <MasterCard> понесла от мошенничества ущерб на сумму более 300 миллионов долларов, что на 42% больше, чем за предыдущий год.

5. В результате анализа последствий предоставления невыплаченных ссуд и потерь сбережений было обнаружено, что в 60% всех учитываемых правительством ссуд и депозитов имелись элементы мошенничества.

6. Федеральная торговая комиссия (ФТС) и Американская ассоциация компаний по страхованию на случай болезни (НИАА) оценивают количество мошеннических счетов на услуги в области здравоохранения в 10%. В 1989 г. в денежном выражении это составило 60 миллиардов долларов, в 1990 г. – около 67 миллиардов, а к концу 90-х гг. мошенничество в этой области может обойтись более чем в 160 миллиардов. По другим оценкам, мошенничество поглощает до 75 миллиардов долларов из всех затрат США на здравоохранение. В той же статье утверждается, что <Ранд Корпорейшн> считает до 20% от всех назначаемых медицинских процедур совершенно необязательными, причем их общая стоимость оценивается в 132 миллиарда долларов в год¹. Известны, например, такие факты, что 3% из всех врачей постоянно совершают небольшие обманы клиентов². Министерство здравоохранения США провело специальное исследование и обнаружило, что 20% хирургов штата Пенсильвания завышали свои счета федеральному правительству, оплачиваемые согласно программам <Medicare> и <Medicaid>³.

7. В период с 1987 по 1991 гг. в Великобритании объем мошенничества увеличился более чем в два раза – эти цифры основаны только на тех случаях, по которым было предъявлено обвинение⁴.

¹Janice Castro. <Condition: Critical>. – Time, Nov. 25, 1991, p. 34-41.

²Elisabeth Rosenthal. <Insurers Say Growing Fraud In Health Care Costs Billions>. – The New York Times, July 5, 1990, p. A1.

³Gilbert M. Gaul. <Study Finds 20% of Pennsylvania Surgeons Inflate Medicare/Medicaid Claims>. – Journal of Commerce and Commercial, Oct. 24, 1991, A9.

⁴Robert Chambers. <Give Financial Sleuths the Tools to Catch Big-Time Fraudsters>. – The Times. July 9, 1992. 11 4!

8. Тридцать процентов всех случаев краха бизнесменов вызваны преступлениями со стороны <белых воротничков>. 80% всех преступлений против предпринимателей составляют действия, направленные против малого бизнеса¹. Представитель инспекции почтового ведомства США из Вашингтона заявил, что <за последние четыре года количество расследований случаев мошенничества, направленных против малого бизнеса, выросло более чем на пятьдесят процентов>².

9. Научные исследования засвидетельствовали, что каждые трое из десяти работников ищут возможности что-либо украсть, другие трое из десяти украдут, как только представится такая возможность, и лишь четверо из десяти останутся честными при любых обстоятельствах³.

10. Официальные представители заявляют, что количество случаев мошенничества увеличивается во всех сферах деятельности. Пит Марвик назвал 1991 г. в этом отношении рекордным, и ожидалось, что 1992 г. его еще более превзойдет⁴. В период с 1980 по 1989 г. в США количество арестов в связи с мошенничеством увеличилось на 20,8%, причем мужчины совершили 54,3% всех выявленных преступлений, тогда как женщины - 45,7%. В 1989 г. среди арестованных из-за мошенничества представители белой расы составили 66,7%, американские негры - 32,6%, а на все остальные этнические группы пришлось лишь 0,7%⁵.

11. Каждый год в США происходит 200 миллионов магазинных краж, при которых похищается товаров на 11,6 миллиарда долларов. В расчете на каждую американскую семью средняя стоимость подобной кражи составляет примерно 150 долларов в год. Кроме того что сама эта сумма достаточно велика, неожиданно велико и количество людей, занимающихся магазинными кражами. Примерно 60% всех американцев когда-то в своей жизни что-либо стащили из магазина. Большинство подобных воришек являются нормальными людьми, а не закоренелыми преступниками; средняя стоимость каждой магазинной кражи составляет 58 долларов⁶.

12. В 1990 г., по информации Налогового управления США, налогоплательщики заплатили федеральному правительству в качестве налогов лишь четыре из каждых пяти подлежащих уплате долларов. Эта недоплата налогов составила для казны недоимку в размере примерно 100 миллиардов долларов. Если сюда добавить невыплаченные взносы в фонды страхования по безработице и до-

¹ Richard Andrews. <Protecting Business from Internal Theft>. - Vermont Business Magazine, July 1990.

² Brent Browsers. <Small Business Increasingly Become Targets of Seams>. - The Wall Street Journal, Jan.14, 1992, p. B2.

³ Данные Джона Кьюла (John Kula), директора консалтинговой фирмы по вопросам мошенничества и безопасности концерна <Arthur Andersen & Co>. Цит. по: Jerry Thomas. <Prosecution of White-Collar Crime Rising>. - Chicago Tribune, June 10, 1991, p. B1.

⁴ <Experts Expect '92 to Break Record for Fraud in Britain>. - Chicago Tribune, Business Section, p. 8.

⁵ Kathleen Maguire and Timothy J. Flanagan (eds.). Source book of Criminal Justice Statistics, 1990, US Department of Justice, Bureau of Justice Sta-

tistics, Washington, DC, 1990.

⁶ G. Cox, Dena. <When Consumer Behavior Goes Bad>. - Journal of Consumer Research, 1990, vol. 17, № 2, p. 149.

ходы от нелегальной деятельности, то эта недоимка составит более 200 миллиардов. Самыми злостными неплательщиками являются физические лица и единоличные владельцы - на эти две категории приходится 75% всей ежегодной недоплаты налогов¹.

В 1991 г. Налоговое управление США раскрыло более 659 способов уклонения от уплаты налогов путем передачи налоговых деклараций по телефонным каналам связи в надежде на последующее возмещение затрат. Из общего количества в 4775 фальшивых документов две трети представляли собой налоговые декларации, переданные по электронным каналам связи².

13. В <Уолл Стрит Джорнэл> была помещена информация о результатах обследования, проведенного среди 6000 студентов ведущих колледжей по всей стране, из которой следует, что две трети всех опрошенных студентов когда-либо во время зачетов и экзаменов жульничали. Психологи в той же статье утверждают, что от 40 до 68% студентов допускают возможность жульничества на экзаменах³.

14. Согласно исследованиям Исследовательского центра страхования (IRC), 23% из всех опрошенных допускали когда-либо фальсификацию заявлений на получение страховок, причем страховые суммы при этом завышались. Возрастает и количество махинаций в области страхования вообще⁴.

15. Мошенники, специализирующиеся на маркетинге по телефону и базирующиеся преимущественно в Южной Калифорнии, успешно облегчают карманы американцев на сумму примерно 15 миллиардов долларов в год. Это становится возможным из-за неукомплектованности кадрами правоохранительных органов, плохой координации их работы и слабого руководства их деятельностью⁵.

16. директор по инвестициям компании <Robert Half International, Inc.> заявил, что потребность правоохранительных органов в экспертах по экономическим вопросам и бухгалтерским расчетам за каждые три последних года возросла вдвое⁶.

17. Последние исследования показывают, что <один из каждых четырех ученых подозревает своих коллег в подтасовке результатов>. Также выявлено, что 27% ученых, встречавшихся со случаями мошенничества, никак на них не прореагировали, и лишь 2% публично оспорили подозрительные данные⁷.

'Albert B. Crenshaw. <Billions Cheated from IRS: "Tax Gap" Created by Errors, Evaders>. -The Washington Post, Apr. 19, 1990, p. B1. Некоторые сходные статистические данные были включены в статью Маргерит Смит <Who Cheats on the Income Taxes: Men More than Women>. - Money, Apr. 1991, p. 100-108.

2 IRS Says Tax Fraud Hits High-Tech Level. - The Herald (Provo, Utah), Apr. 14, 1992, p. 8A.

8 William M. Bulkeley. <High Tech Aids Make Cheating in School Easier>. - The Wall Street Journal, Apr. 28, 1992, p. B1.

4 Kenneth Reich. <Survey Finds many Condone Lying to Insurers>. - The Los Angeles Times, Nov. 19, 1991, p. A26.

5 Robert W. Stewart. <Phone Swindlers Net \$15 Billion a Year>. - The Los Angeles Times, Dec. 29, 1991, p. A5.

6 Elizabeth M. Fowler. <Forensic Accountants in Demand>. - The New York Times, July 16, 1991, p. D17.

'William J. Broad. <One in Four Scientists in Survey Suspect Fraud by Peers>. - The New York Times, Mar. 27, 1992, p. A16.

18. Сорок пять из ста наиболее крупных подрядчиков Министерства обороны были проверены на предмет предъявления федеральному правительству завышенных счетов. Такие компании, как <Дженерал Электрик>, <Боинг>, <Рокуэлл Интернешнл>, <Сперри Корпорейшн> и <Мак-Доннел Дуглас> регулярно представляли сведения о сверхурочных работах, фальсифицировали наряды на отдельные виды работ, завышали объемы работ, представляли счета правительству за сверхурочную работу своих руководителей, включая счета за членство в различных клубах и даже за билеты в Метрополитен Опера¹.

19. С 1965 г. 17 миллиардов долларов, выданных в качестве ссуд студентам, не были ими возмещены, так что их пришлось выплачивать федеральному правительству².

20. В 1991 г. ведущими финансовыми учреждениями обвинения в мошенничестве были предъявлены 1985 лицам, из которых 885 были признаны виновными, а 662 осуждены к тюремному заключению. Их число было бы гораздо большим, если бы удалось найти дополнительное финансирование для увеличения штата следователей. При существующем сегодня финансировании расследуются только дела, где сумма ущерба превышает 100 000 долларов³.

21. Исследование Института менеджмента (ИМА) показало, что 87% менеджеров способны ради улучшения имиджа своей фирмы на совершение мошенничества⁴. В ходе другого опроса 400 менеджеров было выявлено, что треть из них не доверяют своим непосредственным начальникам, а 55% не верят высшему звену управления своих фирм⁵.

С какой стороны ни смотри, в Соединенных Штатах и других странах мошенничество стало одной из основных проблем. В большинстве научных работ констатируется, что различные фирмы и учреждения теряют от различных мошеннических действий от 0,5 до 2% своих доходов. Если так обстоят дела на самом деле, то мошенничество действительно обходится им довольно дорого. Если, например, фирма с доходами порядка двух миллиардов долларов в год устанавливает скидку с розничной цены своей продукции в 10%, а потери от мошенничества составляют 1% от общего дохода, то, чтобы покрыть ущерб от мошенничества, эта фирма должна осуществить на двести миллионов долларов дополнительных продаж. Расчет проводится следующим образом:

Доход

Потери от мошенничества (1% от дохода)
Необходимо осуществить дополнительных
продаж для возмещения ущерба на (\$20 млн x 10)

\$2 млрд
20 млн

200 млн

* Marshall B. Clinard. <Corporate Corruption: The Abuse of Power>. - Praeger, New York, 1990, p. 76-77.

² Kerry Hannon. <How You're Getting Stifed by the Student Loan Mess>. - Money, May 1992, p. 164-170.

"Richard Behar. <Catch Us If You Can: A Dearth of FBI Agents Keep S & L Villains at Large>. - Time. Mar. 26, 1990, p. 60.

_____ "The Wall Street Journal, Mar. 1, 1990, p. A1.

f(" ^"l 5 Selwyn Feinstein. < Labor Letter>. - The Wall Street Journal, Jan.

LL^JJ 16, 1990, Section A1.

Эти исследования показали также, что со стороны своих работников фирмы терпят больший ущерб, чем от клиентов. Некоторые данные из области розничной торговли, например, свидетельствуют, что магазинные кражи составляют 30%, тогда как мошенничество со стороны своего персонала - 70% от всех случаев. Аналогичные исследования в банковской сфере выявили тот факт, что 95% суммы ущерба образуется за счет нечестности персонала и лишь 5% - за счет действий клиентов.

В других исследованиях доказывается, что ущерб от мошенничества возрастает в тяжелые экономические периоды, в период роста финансовых затруднений или слияния фирм, а также во время осуществления рискованных проектов. Поскольку все эти условия присутствуют и сегодня, можно ожидать, что данная проблема еще более усугубится.

Наиболее типичные виды мошенничества со стороны наемных работников:

□ Воровство наличности из кассы
Воровство чеков

Использование наличности не по назначению
Фальсификация кассовых книг
Фальсификация сумм на банковских счетах

Подделка чеков

Использование поступлений в пенсионные фонды не по назначению

Мелкие кражи наличности из кассы
Оплата личных счетов чеками фирмы

□ Представление фальсифицированных счетов-фактур
Фальсификация транспортных накладных
Завышенное фактурирование

□ Кражи инвентаря

Сговор с клиентами или поставщиками < кикбэки >, то есть получение <благодарности> за определенные услуги, иными словами, разновидность взятки

Искусственное вздувание цен

Использование подставных поставщиков

Завышение цен

□ Переплата <сверху>

□ Выдача дутых векселей, т. н. кайтинг

□ Использование имущества фирмы

Использование сотрудников, оборудования или материалов

фирмы в личных целях

Предоставление заказов за взятки
Манипуляции с кредитными карточками

□ Мошенничество со страховкой
Незадекларированные доходы
Фальсифицирование налоговых деклараций

□ Мошенничество со счетами от медицинских учреждений-

□ Фальсификация записей в бухгалтерских книгах:

□ для улучшения отчетности

□ для покрытия недостач

□ Фальсификация отчетности о командировках
Завышение расходов

ΛΓ--л
Ij.Λ* JJ

Включение в отчет о i,"
Невозвращение ΛKWWOBKe личных Трат

.Несанкционирован нх авансом сумм

- инвентаря йродажа имущества фирмы:

- оборудования

- отходов производства

- Компьютерные преступ

- изменение содерасяп, ления: "

гΛ Λ-□'ΛсгНйа чяттигрй

- получение наличности записе

ΛаличΛанΛнеΛттΛ011_звРВ60Т011 платы
Фальсификация часойΛ6038Λ11Т чеков

Оплата труда работа? перера

пиков-< подснежников >

Λники и их мотивация

Ему пΛиΛдйΛгли'ΛΛ ΛРьВΛью финансовые затруднения.

было и близких родственΛ811"11"1' wнегΛ нег0 не был0. к{ш не
титься за поддержкой УОВ или друзей, к кому он мог бы обра-

этой ситуации законным мест0 того чΛобы попытаться выйти из
чество. Он выбрал метол" особами' д811т"110шел "а мошенни-
тинг, выписывая чеки-л> к чмеющих покрытия чеков, т. н. каи-

крытия было недостаток айк' где денег на ег0 счете для их 110'
ты, сделанные при помΛ0' а "Рякрытием ΛУ служили депози-

другой банк. Последний из фальшивых чеков, выписанных на

меня потерял более 40 копеек, поймавший его на этом за мошенничества Владимира Лларов. ниже приведено описание

я, Деннис Грир, делаю самого денниса-деятельности, связанной с чистосердечное признание о моих покрытиях чеков, по привлечением в банки А и В не имею-

давления в виде каких-либо волье без оказания на меня

оказался в финансовых затруднениях или "улыбка" - к маю 1991 г. - я ным стрессом. По религиозным убеждениям, для эмоционального отхода, где я жил, мои друзья заставили уехать в машину. Тут умерла три с половиной "Али мне пришлось бабушка, жившая в шестнадцатый близкий мне член семьи -

явился с наследством в Юпперланд - поехал на ее "хорошую" и арендную плату квартиры за мою часть этих денег я заплатил в банке и объявление о акциях ушли на открытие счетов июня до начала августа ойске Р1160Т - все это в "середине-

большую плату санитаров и я жил лишь на небольшую зарплату, я пытался соорудить их "бывшие" ни кровати у меня не было, и

действовали смерть моего "111" - на меня очень плохо ду моими родителями и проблемами возникшие между нами. В начале августа я себя совершенно одиноким, а денег у меня на "Итог очередной срок платы за квартиру в В и попытка заплатить - я же открыл счет в

было мало банковских счетов, свой счет в банке - так как у них не сложились отношения с членами семьи и вообще там у меня

, 7-й этаж за квартиру я как я уже сказал мне нужно было заплатить [46] воздействием, где девять денег под "го-то озарения я выписал владельцу

квартиры чек на нужную сумму. Денег у меня на счете для покрытия этого чека не было. Я думал, что мне удастся одолжить нужную сумму, но увы... Пытаясь найти деньги, я выписал чек на банк В, чтобы они перевели деньги на оплату моего чека в банк А. Я не знал, что такие действия незаконны, лишь подозревал, что это не очень этично, думая, что раз чеки оплачиваются банками, то закону это не противоречит. Так продолжалось около недели - чек в один банк, чек в другой... Мне все казалось, что я смогу собрать достаточно денег, чтобы покрыть свой долг, но это мне так и не удалось. Моя покойная бабушка обладала вполне приличным состоянием, и я думал, что вот-вот получу больше денег, но этот момент все не наступал. Прошли недели, банки меня не искали, и я начал тем же образом кое-что покупать. Мне нужно было иметь на чем спать, одеяло, кое-что из мебели... Я купил раскладной диван, письменный стол, мебельную стенку, посуду, оплатил другие долги - задолженность за обучение в колледже, счет от зубного врача, погасил кредит и т. д. Конечно, действовал я по-дурачки. Но никто ничего не говорил, в банках не задавали никаких вопросов. Вклады я делал все время в различных отделениях банка, пытаясь избежать нездорового интереса к моей особе, но даже когда я бывал в своем отделении, никто ничего мне не говорил. Я уже начал думать, что, может, то, что я делаю, не так уж и плохо. Поэтому я решил приобрести новую машину, музыкаль-

ный центр, новый компьютер, чтобы можно было работать дома. С банками по-прежнему не было никаких проблем, но, несмотря на это, меня не покидало чувство вины. Я знал, что нужно начать погашать свой <долг>, и начал искать более оплачиваемую работу. Наконец в один прекрасный день, когда я был на работе, мне позвонили домой из банка В – у них появились какие-то вопросы относительно моего счета. До меня сразу же дошло, что они докопались... Чуть позже раздался звонок из банка А. Они сказали, что мои действия противозаконны, что они наносят экономический ущерб. Я был в шоке. Я и понятия не имел, что это настолько тяжкое преступление. Теперь я понимаю, что мои действия были незаконны, но с самого начала я думал, что это просто неэтично – то, что это является преступлением, я не знал до самого последнего момента. Мне надо было думать раньше. Я искренне приношу извинения за то, что натворил, и такое больше НИКОГДА не повторится. Все, что я теперь хочу, так это возместить банкам нанесенный мною ущерб, хотя в настоящий момент у меня на это нет денег. Я понимаю, что банки этим обстоятельством чрезвычайно недовольны. Я хотел бы оставить за собой это право независимо от того, отправят меня в тюрьму или нет. Я готов работать так много, чтобы вычеты из моей зарплаты позволили бы мне полностью расплатиться с банками плюс погасить соответствующий процент, Я пошел на эти свои незаконные действия в состоянии полного отчаяния, будучи эмоционально и психически опустошенным. Мне казалось, что у меня нет иного выхода, кроме того, что я сделал, иначе мне пришлось бы снова жить в машине. Теперь я знаю, что поступил нехорошо, и очень об этом сожалею. Я намереваюсь обратиться за помощью к психотерапевту и знаю, что как ^-->\ только мне удастся начать новую жизнь, я отдам свои долги [I ^ JJ

обществу. Я. молюсь о том, чтобы служащие банков и их руководители простили меня за мои действия, и надеюсь полностью с ними рассчитаться. Я поступил неправильно и теперь должен пожинать плоды. Данное заявление написано собственноручно, без всякого нажима и угроз со стороны третьих лиц.

Деннис ГРИР

Несмотря на то что существуют тысячи способов совершения мошенничества, пример Денниса с его не имевшими покрытия чеками наглядно демонстрирует все три основных элемента, присутствующих мошенничеству. Эти три элемента, образующие в совокупности так называемый треугольник мошенничества и определяющие мотивацию и возможность для его совершения, представляют собой: 1) давление финансовых обстоятельств; 2) возможность совершить и некоторое время скрывать акт мошенничества; 3) способность оправдать это действие.

Никому не нравится жить в машине. Сняв квартиру, Деннис не смог заплатить за нее уже за второй месяц. Будучи поставленным перед выбором – или пойти на мошенничество, или вернуться снова жить в машину, Деннис выбрал первое. Каждый мошенник сталкивается с некоторым давлением внешних обстоятельств, причем большинство таких обстоятельств связано с финансовым неблагополучием. Вместе с тем мотивирующим фактором может стать и давление обстоятельств, не имеющих отношения к финансам, таких как необходимость показать в отчете улучшенные по сравнению с реальностью показатели, нелюбовь к своей работе или даже стремление < наказать всю систему >. Ниже в этой главе мы рассмотрим виды подобного давления более детально.

Вторым элементом треугольника мошенничества является возможность его совершить. Деннис избрал способ <кайтинга>, связанный с выпиской необеспеченных чеков на один банк для покрытия таких же чеков, выписанных на другой банк. Для этого ему не требовалось иметь доступа к кассовой наличности, применять силу или даже физически приближаться к своим жертвам. Он выписывал фальшивые чеки, сидя в своей комнате, и просто отправлял их по почте в эти два банка. Орудием преступления для него были чеки двух различных финансовых учреждений и авто-ручка. Не имеет значения, раскаялся ли Деннис в своих действиях или нет; главное здесь, что Деннис считал, что он может скрыть свое мошенничество, что у него есть возможность его совершить.

Третьим элементом треугольника мошенничества является своего рода оправдание мошенничества перед самим собой, чтобы оно не расходилось с некоторым <кодексом чести> афериста. Самооправдания Денниса были двоякого рода: 1) он якобы не верил, что его действия незаконны, хотя и признавал, что они неэтичны;

2) он полагал, что сможет выбраться из своих финансовых затруднений и возратить эти несправедливо полученные деньги. По его мнению, он просто занимал у банка деньги, и хотя его способ получения банковской <ссуды> был несколько аморальным, позже он намеревался деньги вернуть. В конце концов, все когда-либо берут ссуду или займы.

Эти три элемента - 1) постоянное давление внешних обстоятельств; 2) возможность; 3) способность оправдать свой поступок - присутствуют в каждом случае мошенничества. На самом деле и давление, и возможность могут быть лишь кажущимися. Сторонний наблюдатель может взглянуть на данный акт мошенничества и сказать: <Деннис, у тебя не было такой уж нужды так поступать, и тебе следовало бы знать, что тебя наверняка поймают>. Однако то, что думает сторонний наблюдатель или кто-либо еще, не имеет никакого значения. Если человек ощущает давление внешних обстоятельств, имеет возможность и может оправдать свой поступок перед самим собой, то он скорее всего пойдет

на мошенничество.

Во многих случаях мошенничество подобно пожару. Для возникновения пожара также необходимы три элемента: 1) кислород;

2) горючее вещество; 3) соответствующая температура. При соединении этих трех элементов, как показано в прим. 2-1, мы и получаем пожар.

Прим. 2-1

Сравнение треугольников (пожарного и мошенничества)

Добавление внешних обстоятельств

Горючее / Пожарный
вещество / треугольник \ Кислород

/Треугольник \
Возможность \ мошенничества \ Самооправдание
Страница

В качестве иллюстрации сходства между элементами * пожар-ного треугольника> и <треугольника мошенничества> рассмотрим один случай, рассказанный нам братом одного из авторов. В прошлом году он с семьей переехал в новый дом, находившийся в сельском районе, и решил установить на заднем дворе цистерну с бензином, необходимым для заправки трактора и машин, чтобы не ездить каждый раз на бензозаправку. Эта цистерна была установлена на специальной конструкции высотой в шесть футов, стоявшей на четырех опорах, и впервые она была наполнена в декабре, когда земля уже достаточно промерзла. Когда весной почва начала подтаивать, под весом бензина две опоры провалились.

Однажды после обеда, когда родители отправились в школу посмотреть баскетбольный матч с участием сына, оставив двух дочерей 7 и 10 лет дома одних у телевизора, полная бензина цистерна скатилась со своей платформы и свалилась на дорогу. При ударе о твердый асфальт люк цистерны открылся, и бензин начал вытекать на тропинку, потом в кювет, а оттуда он попал в подвал дома. В доме был не только кислород, но и достаточно высокая температура – было включено отопление. Для завершения пожарного треугольника не доставало только горючего вещества, которое быстро заполняло котельную.

Когда пары бензина достигли контрольного язычка пламени в котельной, произошел взрыв. Девочки, подумав, что это зем-, --л, потрясение, действовали так, как их учили, и быстренько [1^]]

спрытались под кухонным столом, выбравшись из-под него только тогда, когда заметили вырывающиеся из подвала языки пламени. Огонь в поисках кислорода мчался по дому со скоростью курьерского поезда. Дети распахнули дверь и выбежали на улицу. Как только они выскочили, дом взорвался. Девочки, к счастью, отделались только небольшими ожогами и ссадинами.

Сила взрыва была огромной – на него ушел весь кислород. После взрыва бензин продолжал стекать в подвал, но теперь там уже не было высокой температуры. Прибывшие через некоторое время пожарные (из-за интенсивных испарений они были вынуждены работать в масках) вычерпали оттуда около 300 галлонов бензина, думая, что это вода. В доме оказалось столько бензина, "что его было бы достаточно, чтобы взорвать всю округу.

Взрыв длился только четыре секунды, но температура достигла 1750 градусов. Обстановка в доме даже не сгорела – скорее она была перемолота взрывом. Телефон на стене был похож на сосульку, а телевизор, который только что смотрели девочки, напомнил грудку оплавленной пластмассы.

Пожарные знают толк в своем деле. Они понимают, что огонь можно подавить путем устранения одного из трех необходимых для него элементов. От кислорода часто избавляются путем засыпки, с помощью пенотушения, используя различные химические вещества или специально вызывая взрыв, как это было при подавлении пожаров на скважинах в Кувейте. Высокая температура подавляется путем направления на огонь струй воды, а от горючего вещества избавляются с помощью сооружения специальных противопожарных преград, канав или просто перекрывая подачу топлива.

Люди, борющиеся с мошенничеством, бывают обычно отнюдь не так подкованы в своем деле. Как мы покажем в следующих главах, в стремлении не дать совершиться мошенничеству они сосредоточиваются только на одном элементе – возможности. А поскольку все они в своем большинстве верят, что эти возможности могут быть устранены путем усиления внутрифирменного контроля, то направляют все или почти все свои усилия на его совершенствование и неукоснительное соблюдение всех правил. Гораздо реже их внимание привлекает мотивация или самооправдания мошенников.

Так же как и в случае пожарного треугольника, все три элемента треугольника мошенничества зависят друг от друга (см. прим. 2-1). В случае пожара чем более горюче топливо, тем меньше кислорода и меньшая температура требуются для его воспламенения. И наоборот, чем чище кислород, тем менее горючее топливо требуется для воспламенения. При мошенничестве же чем большие возможности предоставляются для его совершения и чем более интенсивно давление внешних обстоятельств, тем человеку требуется меньше самооправданий, чтобы пойти на преступление или злоупотребление. И наоборот, чем мошенник менее честен, тем меньшие возможности и/или давление внешних обстоятельств ему нужны для соответствующей мотивации преступления.

Интересно отметить, что почти во всех исследованиях проблем честности, предпринятых в последнее время в развитых странах, Л--Л1 отмечается, что общий уровень честности населения повсе-IJ50JJ местно снижается. Приведенная выше взаимозависимость

элементов треугольника мошенничества свидетельствует, что понижение уровня честности представляет собой угрозу увеличения в ближайшем будущем случаев мошенничества. (Менее честным для самооправдания своего поступка требуется меньше усилий, и, следовательно, чтобы пойти на мошенничество, им могут понадобиться меньшие возможности и/или давление внешних обстоятельств.)

Проблема самооправдания и связанные с ней уровни честности, а также возможности для совершения мошеннических действий мы более подробно обсудим в следующих главах. Сейчас же нам хочется привлечь ваше внимание к некоторым видам давления, которые побуждают людей идти на мошенничество, аферы или злоупотребления.

Мошенничество может иметь целью как получение выгоды для себя лично, так и преследование выгоды для своей фирмы или учреждения. Мошенничество со стороны наемных работников, когда человек идет на растрату средств своего нанимателя, обычно преследует цели личной выгоды. Мошенничество же со стороны менеджеров, когда представитель фирмы обманывает инвесторов или кредиторов фирмы, чаще всего предпринимается ради выгоды данной фирмы или ее руководителей.

Все типы мошенничества включают в себя элемент давления со стороны внешних обстоятельств. Виды давления, могущие заставить человека пойти на мошенничество, в свою очередь могут быть разбиты на четыре группы: 1) финансовое давление; 2) давление пороков и пагубных пристрастий; 3) давление, связанное с работой; 4) прочие виды давления внешних обстоятельств.

Наши исследования показали, что примерно 95% от всех случаев мошенничества вызваны давлением или финансовыми обстоятельствами, или человеческими пороками. Финансовое давление на уже

известного нам Денниса Грира выражалось в том, что он был вынужден жить в машине, что у него не было мебели и других необходимых для жизни предметов, так что в результате своей аферы ему удалось временно избавиться от трудностей. Наиболее типичными видами финансового давления, часто приводящими к преступлению, являются следующие:

1. криминальный образ жизни.
2. Преступное государственное устройство и руководство.
3. Государственный и криминальный рэкет.
4. Жадность.
5. Руководитель-преступник (руководитель фирмы).
6. Жизнь не по средствам.
7. Большие долги.
8. Большие счета за медицинское обслуживание.
9. Бедность. Нищета.
10. Большие финансовые потери.
11. Неожиданная потребность в деньгах.
12. Долг чести (ситуация, когда надо срочно отдать, чтобы сохранить имидж-лицо).

Конечно, этот список никак не может считаться исчерпывающим, и указанные виды финансового давления отнюдь не исключают один другого. Тем не менее каждый из видов

финансового давления, приведенных в этом списке, уже послужил причиной огромного количества мошенничеств. Нам известны и люди, пошедшие на преступление из бедности, и те, кто совершил мошенничество, живя гораздо богаче своих коллег. Когда удалось поймать одного афериста, похитившего у своего работодателя более миллиона трехсот тысяч долларов, оказалось, что он потратил их на рубашки со своей монограммой и золотые заколки для галстука, два дорогих «мерседеса», на покупку очень дорогого загородного дома и виллы на берегу океана, на меха, кольца и другие дорогие безделушки для жены, на новую машину для своего тестя, на членство в престижном клубе и на чаевые по пятьдесят долларов в барах. Большинство его знакомых никогда бы не сказали, что он испытывал какое-либо финансовое давление.

Финансовое давление может быть как внезапным, так и длиться довольно долго. К сожалению, очень немногие потенциальные мошенники рассказывают о том, что они оказались в стесненных финансовых обстоятельствах. В качестве иллюстрации рассмотрим случай со Сюзан Джоунз. Сюзан проработала в одной и той же фирме 32 года без всяких замечаний. В 63 года она стала бабушкой двух прелестных внуков и вдруг сразу же превратилась в неудержимую транжиру. Для своих внуков она покупала все, что попадалось ей под руку, и тем самым задолжала приличную сумму сети магазинов «Note Shopping Network». За три года, оставшиеся ей до ухода на пенсию, она похитила у своего работодателя более 650 000 долларов. Сейчас она отбывает годичное тюремное заклю-

чение и вынуждена была возместить часть нанесенного ею ущерба, продав все, что они с мужем нажили за всю жизнь. После своего освобождения она все еще будет должна выплачивать оставшиеся 250 000 долларов.

Когда возникают определенные финансовые затруднения или человек полагает, что они возникли, тот факт, что кто-то мог быть 32 года <честнейшим> сотрудником фирмы, не имеет никакого значения. Последние исследования свидетельствуют, что хотя примерно 30% случаев мошенничества со стороны наемных работников совершаются в первые три года их работы, все же 70% подобных преступлений совершаются работниками со стажем работы в данной фирме от 4 до 35 лет.

Давление финансовых обстоятельств – обычно наиболее частая причина злоупотреблений, хотя мошенничество со стороны менеджеров скорее преследует выгоду для фирмы, чем для себя лично. Большинство компаний, искажающих показатели своей финансовой отчетности, например, поступают так из-за своего тяжелого финансового положения, нехватки по кассе, задолженности партнеров, отсутствия крупных заказчиков, изношенности оборудования, тяжелого положения на рынке или жестких требований кредиторов.

Примером такого рода может быть случай с <Regina Vacuum Company>. Так как выпускаемые ею пылесосы были низкого качества, то в них быстро выходили из строя отдельные детали и продукция тысячами возвращалась на предприятие. Признание же в [152] отчетной ответственности большого количества возвратов еще бы сильнее сказалося на доходах фирмы. Поэтому для того, чтобы

избежать огласки своего тяжелого финансового положения, руководители фирмы не показывали в отчетности случаи возврата бракованной продукции, занижали общую стоимость продаж и завышали материально-технические запасы. Таким образом в отчетах процентное отношение стоимости продаж к общим доходам сократилось за четыре года с 65 до 52%.

Тесно связаны с давлением финансовых обстоятельств такие слабости, как приверженность к азартным играм, наркотикам, алкоголю, дорогим сексуальным удовольствиям. В качестве примера того, как подобные пороки и пристрастия могут стать мотивирующим фактором для совершения преступления, рассмотрим признание одного из мошенников, как страсть к азартным играм привела его к нарушению закона.

Сидя перед зеленым сукном игрового стола, я уже знал, что оказался в беде. Только что я проиграл все деньги, отложенные для платы за учебу детей в колледже. Я побрел в свой гостиничный номер в надежде утром прийти в себя и обнаружить вдруг, что этот ужасный вечер мне только приснился. Воскресным утром по пути домой в Сан-Хосе из Рино я никак не мог придумать, что сказать жене. Срочно нужно было достать деньги. Я был уверен на сто процентов, что будь у меня пятьсот долларов, я бы сумел отыграть и вернуть все назад. Но где взять эти полтысячи? Через какое-то время на работе ко мне зашел кто-то из бухгалтерии за советом. Этот человек занимался проверкой оплаченных счетов и сравнением их с накладными. Он обнаружил, что один счет на 3200 долларов не соответствует накладной. Мне тут же пришло в голову, как можно <одолжить> эти несчастные пятьсот долларов. Фирма моя была быстроразвивающимся предприятием, занимающимся производством микросхем, где внутренний контроль существовал только на бума-

ге. У нас существовал принцип моментальной, без последующего подтверждения, оплаты счетов на суммы менее пятисот долларов. Я решил учредить подставную компанию, которая стала бы направлять счета в нашу фирму, не превышающие этих 500 долларов. Я был убежден, что мой доход от подобных <кредитов> позволит не только возместить проигранные деньги на обучение детей, но и сам этот так называемый должок. Я все не мог поверить, как легко можно получить подобный <кредит>. Через несколько дней в моем абонентском ящике оказался первый чек, и я позвонил жене, чтобы сообщить ей неприятное известие – мне якобы срочно нужно лететь в командировку в Лос-Анджелес на переговоры с юристами по делам фирмы. Через несколько минут я был уже на пути в Рино и, оказавшись там, сразу же направился к карточным столам. К четвертым часам утра я оказался не только без денег, но еще и в долгу на шестьсот долларов. Да, я вполне представлял себе свой проигрыш, но был уже не в таком отчаянии, как в прошлый раз. Мне просто придется направить моей фирме побольше фальшивых счетов. За несколько следующих месяцев моя афера разрослась настолько, что я учредил еще две подставные компании и добился того, что в бухгалтерии стали не требовать подтверждений на счета до 750 долларов. Никто не потребовал у меня объяснений по поводу этих изменений – ведь я проработал в фирме более чем /^ ^ тырнадцати лет и относился к числу сотрудников, <кому [Iaa JJ

можно доверять>. Через год я заплатил за колледж и купил новую машину – всего я присвоил 75 000 долларов. Попался я на том, что во время проверки аудиторы сравнили реквизиты трех моих подставных компаний и обнаружили, что все они пользуются одним абонентским ящиком.

Пороки и пристрастия относятся к худшим из факторов, мотивирующих мошенничество. Мы знаем женщин, которые из-за того, что их дети стали наркоманами и они не могли видеть их болезненную <ломку> при отсутствии зелья, шли на растраты и хищения. Мы знаем и очень <благополучных> менеджеров, которые не только совершали растраты и хищения в своих фирмах, но и шли на кражи со взломом ради удовлетворения своей потребности в наркотиках. Чтобы понять, насколько живучи подобные пороки, рассмотрим еще несколько признаний.

Признания азартных игроков

□ Азартные игры приносили мне огромное удовлетворение – они были лучше секса, лучше наркотиков. Без игры я испытывал муки, похожие на ломку наркомана.

□ Я деградировал полностью – ради игры растрачивал средства своей фирмы, даже воровал карманные деньги у шестилетнего сына.

□ Как только я этим заболел, меня уже ничто не могло остановить. Я даже делал ставки на то, сколько машин за десять минут проедет через мост.

□ Как только я оказывался за карточным столом, пиши пропало – жена могла умирать дома от рака, меня уже ничего не касалось.

□ Как только я слышал свисток на первый забег на ипподроме, я оказывался в своем собственном вымышленном мире, и с ним ничто не могло сравниться.

□ Я украл из банки с сахаром деньги, отложенные на отпуск, и все время только и думал, как побыстрее оказаться на ипподроме.

□ Как только я пришел в себя после операции (мне вырезали аппендицит), я, хотя и еле держался на ногах, сбежал из больницы, обналичил фальшивый чек и направился прямо к своему букмекеру.

□ Я никогда не забуду, как подошел после работы к дому, взглянул через окно на ждущую меня семью и отправился сделать еще несколько ставок. Всю дорогу я рыдал, но ничего не мог с собой поделывать – я полностью потерял контроль над собой.

Если кто-то может стащить карманные деньги у шестилетнего ребенка или сбежать из больницы после операции, то он наверняка сможет воровать у своей фирмы и пойти на другие виды мошенничества. Очень велико количество растрат по причинам алкоголизма, приверженности к азартным играм и дорогим сексуальным пристрастиям. Но самой ужасной является мотивация по причине наркомании. Вот признания бывших наркоманов.

Признания наркоманов

□ У нас было двое детей – дочка семи лет и шестимесячный

R/--s сын, но самым важным для нас было уколоться – иногда 1^__J мы кололись 10–15 раз в день.

□ Я начала жить с мужчиной, который был страшным наркоманом. У нас родился ребенок, но наша связь быстро окончилась. К этому моменту я уже так прочно была привязана к игле и бутылке, что мне было трудно даже ходить каждый день на работу.

□ Я работал управляющим отделением банка. Я тайно кололся в своей конторе и для этого воровал деньги своего работодателя.

□ Как-то в шутку я попробовал понюхать героин, сказав себе, что один разок можно попробовать. Уже через месяц я перешел на внутривенные инъекции. Часто я чувствовал себя настолько больным, что не мог показаться на работе или сделать сыну завтрак.

□ Как-то однажды дочка протянула ко мне свои ручки, и я заметил, что она наставила на них красные карандашные точки. <Я хочу быть, как моя мамочка!> – гордо заявила она.

□ Моя жена и я были вне себя от счастья, увидев нашего новорожденного сына – трехкилограммового младенца с большими глазками и розовыми щечками – совершенно нормальным, выглаженным очень здоровеньким. Но оба мы знали, что наше счастье через несколько часов кончится – у ребенка должна наступить ломка. Мы не хотели доставлять ему страданий из-за нашей пагубной привычки. Вместе с тем нельзя было допустить, чтобы врачи узнали, что наш ребенок – наследственный наркоман, тогда его заберут от нас и поместят в специальную лечебницу. Мы чувствовали, что выбора у нас нет. Когда медсестра вышла из палаты, я взял младенца на руки и сунул ему под язычок таблетку героина.

□ Чтобы иметь свою ежедневную дозу, я бросил работу, стал воровать и грабить – доза обходилась мне каждый день в пятьсот долларов.

□ Если нужно было достать наркотик, для меня не существовало никаких пределов. Несмотря на то что на вид я казался преуспевающим бизнесменом, я занимался магазинными кражами, взламывал дома и воровал телевизоры, видеомagnetофоны, драгоценности – все, что можно было обратить в наличность для поддержания своей пагубной привычки.

□ Так как я часто бывала совершенно беспомощной, моей восьмилетней дочери приходилось выполнять роль хозяйки. Когда я была не в себе, она кормила младшего братишку, меняла ему пеленки, стирала. Она вставала к нему среди ночи, когда я была настолько вырублена, что даже не слышала его крика. Готовила и ходила в магазин я очень редко. Иногда Дженнифер приходилось готовить брату кашу на воде, потому что в доме не было ни капли молока.

□ Однажды утром, находясь в полубессознательном состоянии, я вскрыл себе вены кухонным ножом. Увидев повсюду кровь, я пришел в себя и в ужасе вызвал полицию.

Тот, кто способен ради своего пагубного пристрастия вложить под язык новорожденному таблетку героина или грабить дома, наверняка начнет искать способы своровать у своего работодателя или совершить иные виды мошенничества.

Несмотря на то что большинство мошенничеств бывают мотивированы давлением финансовых обстоятельств или пагубными пристрастиями, некоторые идут на мошенничество лишь ^-->\ ради того, чтобы свести счеты со своими начальниками или IIЭэ JJ

еще кем-то на работе. Мотивацией для многих случаев мошенничества послужили такие факторы, как кажущаяся недооценка своих ^\ехов, чувство неудовлетворенности от работы, боязнь ее потерять^ невыдача премиальных, ощущение, что тебе платят меньше, чб]д ты того заслуживаешь. Вот, например, один из случаев.

*Свою карьеру я начал бухгалтером в компании XYZ. Будучи очень религиозным человеком, я год проработал на добровольных началах в некоммерческой организации, обеспечивавшей нуждающихся^ кровом и пищей. Из-за такой своей биографии и шести лет безупречной службы в этой компании меня стали считать со-^'рудч^ком, заслуживающим полного доверия. Президент компании XYZ был трудоголиком и считал, что восьмичасовой рабочий день -^ g,rQ нечто вроде работы на полставки. В результате я шесть лет пргдгум g своей должности, работая по 12-14 часов в сутки и получая зарплату без всяких доплат за переработки. В первые годы эти дополнительные часы меня не волновали – я считал, что в будущем они окупятся сторицей. В начале 1989 г. меня назначили на^дд^ддом отдела сбыта. Проработав два года в этой должности, я понял, что 12-14-часовой рабочий день – это своего рода стиль работы в данной компании. Тут уже я начал жалеть о переработ^ддом времени и решил сосчитать, сколько компания "задолж^да мне" за то время, что я проработал "даром", и возместить Сбою "недополученную зарплату". Работая с одним из клиентов, я получил от него в качестве "благодарности" за сделку, нанес(цувд ущерб нашей компании на полтора миллиона долларов, сумму порядка 80 000 долларов, которая, по моему мнению, была Компенсацией за мои переработки.

^дко, но бывает все-таки, что мошенничество мотивируется и ДРУГИМИ видами давления, например когда муж (или жена) настаивает (прямо или косвенно) на более шикарном образе жизни

или Когда хочется досадить всей системе. Один из мошенников, напри^дер^ растратил более 54 000 долларов из-за того, что жене потребовался новый дом – побольше. Одна женщина растратила более 450 000 долларов ради того, чтобы у мужа была новая машина, чтобы он мог вести более шикарный образ жизни и питаться биштексами вместо гамбургеров. В главе 5 будет рассмотрен пример одного известного ныне консультанта по компьютерам, котор^дд теперь помогает крупным компаниям выявлять и предупре^ддть случаи компьютерного мошенничества. Он стал известе^ потому, что однажды почувствовал в себе неодолимое стремление совершить <идеальное преступление>. Имея доступ к базам данных одной крупной компании, он <списал> у нее со склада товаров да полтора миллиона долларов. Разоблачил его один из менеджеров отдела материальных ресурсов.

^ногие из нас в своей жизни сталкиваются с различными видами давления внешних обстоятельств. Мы можем оказаться в финансовых затруднениях, можем плохо или рискованно разместить свои сбережения, можем иметь пагубные пристрастия, переутомлятьс^ на работе или ощущать, что нам недоплачивают, можем быть ^росто жадными и хотеть все большего и большего. Часто ГВДТ! бывает трудно различить, чего нам просто хочется, а что Л^--^1 нам действительно необходимо. Да, действительно, в ка-

питалистическом обществе цель большинства людей – стать богатым. Степень успеха мы измеряем тем, насколько богат тот или иной человек, сколько у него денег. Если вы говорите, что ваш дядя очень преуспевает, то что тем самым вы даете понять? Скорее всего то, что он живет в большом доме, что у него есть загородная вилла, что у него дорогая машина и что у него есть деньги на все, чего он только ни пожелает.

Для некоторых достичь успеха более важно, чем быть честным. Если им предложить расположить человеческие качества в порядке убывания их значимости, то стремление достичь успеха будет стоять гораздо выше стремления быть честным. Психологи заверяют, что у подавляющего большинства из нас, если не у всех, честность имеет свою цену. Чтобы стать нечестными, людям с большой честностью и небольшими возможностями требуется, чтобы на них оказывалось сильное давление. Многие из нас могут размышлять о тех обстоятельствах, в которых мы смогли бы пойти на мошенничество. Если, например, наши дети будут голодать, а мы будем работать там, где принимается и не учитывается тщательно наличность, причем нам будет казаться, что мы сможем через некоторое время возместить суммы, взятые из кассы, чтобы не голодали наши дети, то и мы смогли бы совершить мошенничество. Честнейший Абрахам Линкольн однажды вышвырнул из кабинета человека, предложившего ему большую взятку. Когда его спросили, чем это он так выведен из себя. Линкольн ответил: <У каждого есть своя цена, а он подобрался слишком близко к моей!> Ясно одно: удаление из треугольника мошенничества фактора давления внешних обстоятельств сходно с эффектом удаления фактора высокой температуры из пожарного треугольника. Редко можно встретить акт мошенничества, где бы не присутствовало давление внешних обстоятельств.

Распознавание мошенничества и обмана возможно на разных уровнях. Бывает, что ложь оказывается разоблаченной еще до того, как человек раскрывает рот. Это так называемый невербальный уровень общения, включающий в себя мимику, жесты, микродвижения и внешние проявления деятельности внутренних ор-

ганов.

Второй уровень, на котором происходит выявление обмана, – вербальный, включающий в себя как логический анализ полученной информации, так и соотнесение произносимых слов с сигналами невербального уровня.

Разберем отдельно эти потоки информации в плане возможного выявления лжи и установления правды.

1. Мимика

С давних пор люди пытались по мимике делать выводы о мыслях человека. Считалось, что особенно полную и правдивую информацию о намерениях человека могут дать наблюдения за его глазами. Вот как описывает Емельяна Пугачева молодой Гринев в повести А. С. Пушкина <Капитанская дочка>: <...живые большие глаза так и бегали. Лицо его имело выражение довольно приятное, но плутовское>.

Таким образом, бегающие глаза считались признаком неискренности и склонности к обману.

Вдругомместе Гринев говорит: <Пугачев смотрел на меня пристально, изредка прищуривая левый глаз с удивительным выражением плутовства и насмешливости>.

Здесь подразумевается, что прищуренный взгляд чаще соответствует такой черте характера, как хитрость или насмешливость.

В русском языке вообще много специальных выражений, связанных с глазами и означающих то или иное психологическое состояние.

Так, одной из интерпретаций выражений типа <не поднимать глаз> или <избегать взгляда> является <нежелание контактировать, быть откровенным с кем-либо>. Люди давно уже вывели формулу <глаза – зеркало души>, и поэтому, обманывая, они инстинктивно стараются это зеркало спрятать. Отсюда возникло выражение <отводить глаза в сторону>, которое применяется в тех случаях, когда хотят показать, что человек ведет себя неискренне или боится разоблачения обмана. В то же время выражения <смотреть прямо в глаза> или <смотреть не отводя взгляда> являются почти синонимами чистосердечности и искренности.

При этом надо помнить, что, несмотря на все свое многообразие, мимика все же беднее широчайшей палитры человеческих мыслей и переживаний, а значит, одно и то же выражение может соответствовать различным душевным состояниям. Возьмем, например, такое выражение, как <щурить (сощурить, прищурить) глаза>. Оно имеет несколько толкований.

Во-первых, это выражение хитрости. Например: <Федор прищурил маленькие хитрые глазки, погреб там, где на кепке торчала матерчатая пуговка (А. Малышев. <Такое счастье>)>.

Во-вторых, такая мимика может означать презрение, недовольство или раздражение: <Мое раздражение передалось и ей;

она посмотрела на меня, прищурив глаза, и спросила: – Что же нужно, пейзаж?> (А. Чехов. <Доме мезонином>).

В-третьих, суженные глаза могут соответствовать недоверчивому состоянию человека: < Следователь быстро повернулся лицом к доктору и, прищурив глаза, спросил: – Из чего же вы заключаете, что она отравилась?> (А. Чехов. <Следователь>).

Эти примеры, взятые из книги А. А. Акишина и др. <Жесты и мимика в русской речи>, доказывают, что правильное толкование душевных переживаний человека возможно только на основании анализа совокупности всей его мимики, жестов, тембра голоса, ритма дыхания и других невербальных сигналов.

С точки зрения анатомии и физиологии наш орган зрения состоит из оптической системы и вспомогательного аппарата. Изменения глаз, о которых мы говорили выше, относятся к вспомогательному аппарату – мышцам, управляющим движениями глазных яблок и век. Ими человек может управлять по собственному желанию, а следовательно, обмануть другого. Оптическая же система не подчиняется сознанию и работает в автоматическом режиме. Например, диаметр зрачка рефлекторно меняется в зависимости от уровня освещенности и тонуса вегетативной нервной системы. Если человек испытывает боль, то под действием

L 58 J 1 адреналина зрачки расширяются. Данная ситуация обыг-

рывалась в фильме <Лично известен>, посвященном легендарному революционеру Камо.

Будучи за границей, он оказался в полиции. Царское правительство требовало его выдачи, в России ему грозила смертная казнь. Тогда он притворился сумасшедшим, уповая на то, что больного человека не выдадут на верную смерть. Чтобы показать свою невменяемость, Камо симулировал полную потерю чувствительности. Он смог обмануть многих опытных врачей, и ему оставалась последняя экспертиза у знаменитого немецкого психиатра. Этот профессор в качестве заключительного эксперимента прижег ему руку горячим металлическим прутом. Камо испытывал страшную боль, но ничем не проявил своих страданий. Тем не менее зрачки у него расширились. По фильму, старый профессор заметил это и понял, что фактически пытал раскаленным железом не бесчувственного сумасшедшего, а нормального человека. Испытывая чувство раскаяния, он не выдал Камо.

По мнению арабского мудреца Абд-ар-Рахмана Ибн-Наср, автора трактата <Проторенный путь>, подозрение властителя должен вызывать тот, кто, не владея собой, вдруг начинает бледнеть и краснеть, сглатывать слюну, закусывать нижнюю губу, спотыкаться при ходьбе, обильно потеть, мять края одежд, говорить сбивчиво, приниматься что-то делать снова и снова, не доводя дела до конца. Такой человек явно совершил что-то предосудительное. Если дело касается наложницы или тех, в чьем ведении находятся еда и питье властителя, то подозревать нужно, что они что-то сделали для отравления своего господина, и надо учинить соответствующее дознание.

Это наблюдение приводит в своей книге <Как жить и властвовать> А. Игнатенко. Там же он рассказывает, как султан Абу-Хамму наставлял своего сына, советуя ему, как выяснить, кто из приближенных истинно любит своего властителя, а кто притворяется. Для этого надо следить за тем, как они реагируют на касающиеся правителя плохие и хорошие сообщения. Расположенный к своему властелину человек засияет от радости, услышав добрую но-

Страница

вость. Ненавидящий своего господина выкажет при этом невольное огорчение. Тем не менее на основании изучения мимики человека трудно делать окончательные выводы, а можно лишь строить более или менее достоверные догадки. Об этом писал Жан де Лабрюйер в своих <Характерах>: <Не следует судить о человеке по лицу – оно позволяет лишь строить предположения>.

А вот как использует знание невербальной информации герой романа А. Дюма граф Монте-Кристо для выяснения истинной причины своих злоключений. Под видом священника он разыскивает своего старого знакомого Кадрussa и выпрашивает его о событиях давно минувших дней.

<- Дантес!.. Знавал ли я беднягу Эдмона? Еще бы, да это был мой лучший друг! – воскликнул Кадрусс, густо покраснев, между тем как ясные и спокойные глаза аббата словно расширились, чтобы единым взглядом охватить собеседника. – А что с ним случилось, господин аббат, с бедным Эдмоном? – продолжал трактирщик. – Вы его знали? Жив ли он еще? Свободен ли? Счастлив ли?>

– Он умер в тюрьме в более отчаянном и несчастном положении, чем каторжники, которые волочат ядро на тулонской каторге.

Смертельная бледность сменила разлившимся было по лицу Кадрussa румянец. Он отвернулся, и аббат увидел, что он вытирает слезы уголком красного платка, которым была повязана его голова>.

Из этого отрывка мы можем почерпнуть много интересной информации. Так, сначала Кадрусс краснеет от стыда, так как он предал когда-то Дантеса, а теперь называет его лучшим другом. Здесь румянец означает смущение и волнение.

Потом, узнав о гибели товарища, он бледнеет от страха перед содеянным. Граф Монте-Кристо, скрывавшийся под личиной итальянского аббата, конечно же без труда прочитал эти переживания в душе Кадрussa.

Александр Дюма пишет, что <глаза аббата словно расширились, чтобы единым взглядом охватить собеседника>, но возможна и другая интерпретация данного явления – расширение зрачков у аббата было связано с активизацией симпатической нервной системы, имеющей место при сильном волнении. И немудрено: в этот момент Эдмон Дантес надеялся узнать тайну своего четырнадцатилетнего заточения в замке Иф!

2. Жесты

Как мы уже упоминали в главе 4, сказанная ложь может сопровождаться характерными жестами. Так, жест <прикрытия рта рукой> наиболее отчетливо выражен у маленьких детей, но он имеет место и у взрослых, правда в видоизмененной форме: в виде прикосновения к уголкам губ или носу. Самым информативным здесь является первоначальный импульс-движение в направлении рта, который отражает детское желание прикрыть уста, произносящие ложь. Аллан Пиз пишет: <Если этот жест используется человеком в момент речи, это свидетельствует о том, что он говорит неправду. Однако если он прикрывает рот рукой в тот момент, когда вы говорите, а он слушает, это означает, что он чувствует, как вы лжете!>

Другой психолог, Десмонд Моррис, заметил, что ложь вызы-

Страница

ваит зудящее ощущение в нежных мышечных тканях лица и шеи, и требуется чесание, чтобы успокоить эти ощущения. Возможно, именно поэтому некоторые люди оттягивают воротничок рубашки, когда они лгут и подозревают, что их обман раскрыт.

Аллан Пиз задает вопрос: <Возможна ли подделка языка тела?> Как правило, ответ на этот вопрос отрицательный, ибо в этом случае человека выдаст отсутствие конгруэнтности (полного соответствия) между жестами, микросигналами организма и сказанными словами.

Например, раскрытые ладони ассоциируются с честностью, но когда обманщик раскрывает вам свои объятия и улыбается, одновременно говоря ложь, микросигналы его организма выдадут его потайные мысли. Это может быть искривление лицевых мышц, расширение или сужение зрачков, испарина на лбу, румянец на щеках, учащенное моргание и множество других мелких жестов, сигнализирующих об обмане. Исследования с применением замедленной киносъемки показали, что эти микрожесты проявляются только долю секунды, и заметить их могут или спе-

циалисты по коммуникации, или люди с хорошо развитой интуицией. Тем не менее большинство из нас на подсознательном уровне не могут замечать несоответствие между вербальной и невербальной информацией, и проблема состоит лишь в осознании и интерпретации данного факта.

В некоторых случаях приходится специально обучать языку тела для достижения благоприятного впечатления. Например, при подготовке к конкурсам красоты за звание Мисс Америка или Мисс Вселенная каждая участница обучается таким движениям тела, которые излучают теплоту и искренность. Чем с большим мастерством участница конкурса сможет подавать эти сигналы, тем больше очков она получит от судей. Многие политики являются опытными специалистами в области копирования языка тела и используют это для того, чтобы добиться расположения своих избирателей и заставить их поверить своим речам.

3. Детектор лжи

Под термином <детектор лжи> большинство людей понимают прибор, способный на основании регистрации показателей физиологических функций определить, когда человек лжет, а когда говорит правду. На самом деле все обстоит значительно сложнее. Во-первых, большинство специалистов избегают названия <детектор лжи>, предпочитая более нейтральный термин <полиграф> (от слов <поли> - <много> и <граф> - <пишу>, указывающих, что хороший записывающий прибор должен одновременно регистрировать множество физиологических показателей), а во-вторых, так называемый детектор лжи определяет вовсе не уровень правды в ответе, а степень волнения проверяемого человека, что лишь косвенно связано с его искренностью.

История попыток выявлять обман на основе изучения физиологических реакций уходит своими корнями далеко в прошлое. Наиболее древние свидетельства упоминаются в древнекитайских хрониках. Более трех тысяч лет назад подозреваемому в преступлении давали съесть горсть сухого невареного риса. Считалось, что только невиновный человек способен выполнить данную процедуру, а у виновного в преступлении все во рту пересохнет от страха.

Данный метод действительно находит свое подтверждение в современной физиологии, так как в состоянии страха возбуждается преимущественно симпатический отдел нервной системы, который уменьшает количество слюны и повышает ее вязкость. Единственной <мелочью> является то, что симпатическая нервная система активируется и у невиновного, который опасается незаслуженного наказания.

Другой случай выяснения истины благодаря знанию физиологии приписывают знаменитому лекарю Ибн Сине, более известному в Европе под именем Авиценна. Он якобы вылечил от хандры и болезни царского сына, проведя перед ним всех придворных красавиц и в прямом смысле держа руку на пульсе у чахнувшего по неизвестной причине юноши. Причина оказалась весьма банальной. Когда одна из девушек проходила мимо принца, его пульс участился, что, конечно же, было замечено великим врачом. Юноша получил возлюбленную, о которой до этого вздыхал, а /,--л Ибн Сина - гонорар.

LLA-JJ

Итальянский криминалист чезаре Ломброзо впервые попытался подвести научную базу под подобные методы. В конце прошлого века он начал измерять у подозреваемых давление крови, в то время как их допрашивала полиция, и утверждал, что может определить, когда они лгут. Позднее другой ученый, Бенусси, высказал мысль, что ценную информацию о попытках обмана может также дать характер дыхания. Он утверждал, что после каждого вопроса, вызвавшего состояние напряженности, следует короткий < вздох облегчения>. Но настоящую революцию в этом вопросе произвел в 20-х годах американец Леонард Килер из департамента полиции Калифорнии, который впервые организовал массовое производство и продажу полиграфов, названных с легкой руки газетчиков <детекторами лжи>. (Правда, есть сведения, что этот термин впервые применил еще для сфигмографов - приборов для измерения кровяного давления - американский психолог и юрист Вильям Марстон.)

Так или иначе, но прибор Леонарда Килера сразу же получил громкую и немного скандальную славу. Вообще-то разработку и широкое применение полиграфов в следственной практике впервые начал офицер полиции Дж. Ларсон, но вся слава досталась его ученику Л. Килеру, который не только усовершенствовал детище своего менее удачливого коллеги, но и разработал первую методику испытаний на детекторе лжи, а затем основал первую фирму для серийного выпуска полиграфов и школу для обучения операторов.

Первые полиграфы Килера регистрировали показатели дыхания, относительного давления крови и электрической активности кожи. Здесь нужно отметить, что ни один из этих показателей в отдельности нельзя достаточно уверенно связывать с сознательной ложью. Тут важен только весь их комплекс, взятый с учетом индивидуальных особенностей обследуемого человека. Это скорее искусство, чем наука, поэтому далеко не все полиграферы (специалисты по <детекторам лжи>) добиваются впечатляющих успехов.

Как пишет Джеймс Хэссет, обычно допрос проводится в спокойном, просто обставленном помещении. Полиграфер сообщает своей жертве, что детектор лжи - это научный прибор, предназначенный для записи физиологических реакций. Он подчеркивает, что безнадежно пытаться обмануть машину, и советует подозреваемому доказать свою невиновность, рассказав все, что ему известно по существу дела. Затем он обсуждает с человеком историю его жизни, выражая ему сочувствие по поводу любых про-

шлых преступлений, подчеркивая на протяжении всей беседы, что лживость – это худшая форма испорченности. Это может показаться почти комичным, но тому, кто умело допрашивает, очень трудно противостоять.

На этом этапе беседы полиграфер вместе с подозреваемым формулирует около дюжины вопросов для проведения самого теста по детекции лжи. Некоторые из них лишены эмоциональной окраски (например, <Вас зовут Джон Смит?>), другие эмоциональны, но не имеют отношения к данному преступлению (например, у человека, подозреваемого в убийстве, могут спросить, употребил ли он когда-нибудь наркотики), а третьи непосредственно связаны с преступлением, о котором идет речь.

При этом предполагается, что невиновный будет реагировать одинаково на все вопросы, обвиняющие его в чем-либо незаконном, виновный же будет сильнее реагировать на вопросы, касающиеся его преступления.

Эта предварительная беседа длится около часа, и полиграф еще не подключается. Некоторые подозреваемые так сильно нервничают из-за угрозы его включения, что признаются в преступлении уже в этот, подготовительный, период. Если признание не получено, аппарат включается и следует демонстрация возможностей детектора лжи. Подозреваемому предлагается обмануть прибор, загадав число или запомнив одну карту из целой колоды. Затем ему последовательно предъявляются числа (карты) и при помощи детектора лжи отгадывают его выбор. Это заставляет испытуемого еще больше волноваться по поводу тех вещей, которые он хотел бы скрыть.

После этого начинается сам тест. Если есть какие-то сведения, известные только полиции и, естественно, преступнику, проводится тест с <пиком напряженности>. Например, если была украдена определенная сумма денег, то можно спросить: <Это было 15 долларов... 43 доллара... 127 долларов... 206... 512?> Если верная цифра, предположим, 127, то лента полиграфа обнаружит у виновного нарастание признаков тревоги по мере приближения к этой цифре, а затем расслабление по мере удаления от нее. Или можно спросить: <Миссис Смит убили из ружья... кухонным ножом... ножом для бумаги... куском веревки?> Если о том, что орудием убийства был нож для бумаги, знают только убийца и полиция, то у невиновного реакция на это слово не будет отличаться от реакции на другие вероятные орудия убийства.

Однако используя детектор лжи, нужно постоянно помнить, что эмоциональные реакции подозреваемого могут иметь глубинные причины, скрытые от следователя и не имеющие ничего общего с предполагаемым преступлением. Об этом свидетельствует один случай, произошедший в Ленинграде в 70-е годы. Тогда ленинградская милиция только что приобрела первый полиграф и пыталась внедрить его в практическую работу. По подозрению в изнасиловании и убийстве был задержан один человек, который находился вблизи места преступления. Он категорически отрицал свою причастность в преступлении, но ряд косвенных улик свидетельствовал против него. Так как убийство было осуществлено в подвале дома, оператор полиграфа начал перечислять подозреваемому различные места в городе: парк, подворотня, двор, сквер и так далее, а когда он дошел до подвала, полиграф показал сильнейшую психоэмоциональную реакцию. Лучшего подтверждения проницательности детектора лжи трудно было придумать. Этого человека <дожали> на допросах, и он сознался в совершенном преступлении.

Однако через некоторое время настоящий насильник и убийца был найден, и тогда встал вопрос: что же так взволновало первого подозреваемого? Оказалось, что, будучи мальчиком, в блокадном Ленинграде он попал под бомбежку и оказался заваленным в одном из подвалов. Там он просидел двое суток, пока не был вызволен спасателями. Страх темноты и боязнь подвалов остались у него на всю жизнь. А не знавший этого специалист, об-,',-- , служащий детектор лжи, сделал неправильный вывод. 143

Американцы тоже подчеркивают, что надежность сведений, полученных при помощи полиграфов, не очень высока, учитывая столь деликатную область их применения, как криминалистика. Статистика военной полиции США говорит о следующем. Из 4622 человек, прошедших тесты на детекторе лжи, 1302, по заключению полиграфа, были виновны в различных преступлениях. Позднее 53% из них признались. В отношении 20% обвинение было подтверждено дополнительными сведениями. Однако в 28% случаев виновность не была доказана. Вероятно, по крайней мере некоторые из этих людей были действительно виновны в преступлениях. Но сколько невинных людей на основании этих тестов подвергались дальнейшим неприятностям, допросам и даже тюремному заключению? Этого мы никогда не узнаем. Из тех, кто был оправдан по тестам, 2,3% были позже осуждены на основании других доказательств. А сколько виновных было выпущено на свободу из-за того, что детектор лжи объявил их невинными? Это тоже неизвестно.

И тем не менее полиграфы широко применяются на практике. В 1972 году около 25% всех фирм в США предложили части своих старых или вновь поступающим сотрудникам пройти тестирование на детекторе лжи. По данным газеты <Тайм>, за тот год было проведено около 400 тысяч таких тестов. По более поздней оценке, общее число таких обследований составляет уже несколько миллионов. Одним из шпионов, принесших значительный урон разведсети ЦРУ в СССР, был американский разведчик Эдвард Ли Говард. Он продал КГБ многих ценных американских агентов. Первый шаг к его разоблачению был сделан при помощи полиграфа – он не смог удовлетворительно пройти проверку на детекторе лжи и был отстранен от работы.

Однако существуют определенные способы, позволяющие в той или иной мере обмануть детектор лжи. Джеймс Хэссет выделяет две возможные стратегии. Первая – это подавление всех реакций. Основной принцип состоит в том, что человек старается отвечать на все вопросы автоматически, не обращая на них серьезного внимания. При этом он может сосредоточиться на рисунке обоев, которые находятся перед ним, или на другом нейтральном предмете.

Некоторые преступники перед допросом на полиграфе догадались опрыскивать ладони средством от пота, что подавляет кожно-гальваническую реакцию, но, конечно, не может устранить колебаний кровяного давления или перепадов дыхания.

Значительно эффективнее оказываются притворные эмоции на незначительные раздражители. Некоторые испытуемые, зная заранее о детекторе лжи, подкладывали кнопку в носок своих ботинок и в нужные моменты получали выраженную болевую реакцию, имитирующую сильное волнение.

Можно обойтись и без кнопки, вызывая незаметное для экспериментатора напряжение каких-либо мышц. Обычно люди прижимают пальцы ног к полу, сводят глаза к носу или прижимают

язык к твердому небу. Главное – скрыть эти микродвижения от допрашивающего.

,--Λ, Гораздо труднее разоблачить внутренние, мысленные [Λ JJ приемы. Для этого достаточно подумать о чем-либо, вызы-

вающим ярость или сексуальную эмоцию. На худой конец можно перемножить в уме два многозначных числа.

Многим разведчикам удавалось неплохо обмануть хитрый прибор и его операторов. К таким умельцам, в частности, относился чехословацкий разведчик Карл Кохер, внедрившийся в аппарат ЦРУ. Он рассказывал, что, когда ему задали вопрос: <Являетесь ли вы членом коммунистической партии>, он старался думать о чем-то приятном, например о печенье с маком, которое он любил с детства.

Рассказывая о детекторе лжи, мы говорили только о заокеанских ученых, и у читателя могло сложиться впечатление, что отечественные специалисты в области криминальной психологии не были способны на оригинальные изобретения. Однако это не так. В статье Ю. Холодного <Голос молчащего> (<Служба безопасности>, № 1, 1993), где описывается история становления этого метода за рубежом и в нашей стране, отмечается, что большой вклад в теорию и практику выявления правды во время допросов внес сотрудник экспериментальной психологии при Московской губернской прокуратуре А. Р. Лурия, впоследствии академик АПН СССР. Причем он шел своим, оригинальным путем, не дублирующим американский метод. Он предложил вести запись скорости реакции испытуемого на слова-раздражители, подчеркивая, что у лиц, виновных в преступлении, реакция на значимые раздражители будет более замедленной, чем у людей, непричастных к преступлению. За несколько лет работы в 20-е годы нашего века А. Р. Лурии удалось получить богатый экспериментальный материал более чем от полусотни человек, большинство из которых являлись убийцами или соучастниками убийства. Позднее А. Р. Лурия сформулировал генеральный принцип психофизиологических способов выявления у человека скрываемой информации.

К сожалению, в 30-е годы все работы по созданию и применению в СССР детекторов лжи были свернуты. В 1937 году, во время пика политических репрессий. Генеральный прокурор А. Я. Вышинский обрушился на ученого-криминалиста М. С. Строговича, ранее одобрительно отзывавшегося о сфигмографе Ферри – одном из вариантов детектора лжи. Ведь в то время следователей политических процессов меньше всего интересовала истина – им нужно было только признание в преступлении, пусть и несовершенном. Понятно, что любые объективные методы только мешали беззаконию, царившему в органах политического сыска. Детектор лжи на несколько десятилетий выпал из советской криминалистической науки и был объявлен <лженаучным экспериментированием с эмоциями допрашиваемого>. Лишь в начале 70-х годов в лабораториях академика П. Симонова и проф. Л. Воронова начались работы с полиграфами, но и они оказались практически неизвестными юристам и правоведам. Что касается разведки, то закрытые исследования в этой области, несомненно, велись, но носили большей частью прикладной характер, и информация о них не попадала в аппарат МВД. Лишь в конце 1989 года в МВД СССР создается рабочая группа специалистов, которой было поручено изучить состояние проблемы и подготовить предложения по внедрению полиграфов в деятельность органов

внутренних дел. Тем не менее пока ситуация остается прежней, а идея применения детекторов лжи в российском судопроизводстве имеет больше противников, чем сторонников.

Напоследок хочется привести историю, которая хотя и не имеет прямого отношения к полиграфу, тем не менее иллюстрирует, что риск быть разоблаченным детектором лжи прямо пропорционален боязни человека перед этим самым разоблачением. Другими словами, человек, как правило, разоблачает себя сам – если не поведением, так своими произвольными реакциями.

Этот случай, описанный Сергеем Кульком в книге <Когда духи отступают>, произошел на острове Мадагаскар. В одном племени был тайно убит один из туземцев, незадолго до этого получивший большое наследство. Так как подозреваемых было около трех десятков, для поиска убийцы был приглашен известный в округе колдун.

Колдун выстроил подозреваемых перед зажженным костром, скрутил шею красному петуху, ощипал его, сжег перья, а тушку обмазал белым пеплом, объявив, что виновный в смерти своего родственника заболит и умрет, дотронувшись до птицы. Он обошел всех подозреваемых, каждый из которых возложил руку на петуха. Потом колдун приказал убить белую курицу и ее кровью обмазал себе лицо. И опять обошел шеренгу, приказав вытянуть руки ладонями вверх. Затем вернулся к костру, сел на землю спиной к собравшимся и гадал на камешках и костях более часа. <Виноваты двое, – наконец произнес он, даже не взглянув на подозреваемых. – Тот, кто стоит пятым с северного конца, и тот, кто стоял третьим от южного... > Пятый признался, а третий пустился бежать, подтвердив этим свою вину. Такое ясновидение произвело ошеломляющее впечатление на окружающих туземцев. Но на самом деле все магические манипуляции колдун делал для отвода глаз. Секрет отгадки заключался в петухе, обмазанном пеплом. Те, кто не чувствовал за собой вины, бесстрашно дотрагивались до него, и на их пальцах оставался белый след, а убийцы, боясь смерти, предсказанной колдуном, только делали вид, что касаются тушки, и руки их остались чистыми.

Тысячи лет люди вынуждены жить рядом с ложью и обманом. И все это время они пытаются отыскать истину, как говорится, отделить зерна от плевел. По-разному можно идти к правде: напрямую и окольными путями, и нет для этого готовых рецептов на все случаи жизни. Ибо сколько существует людей и конкретных ситуаций, столько есть и способов разоблачить обман. Все, что мы можем, – это разобрать типовые методы выявления истины.

Первым, пожалуй, является прямое воздействие. Оно может выражаться в психологическом или физическом воздействии. В последнем случае речь идет о пытках как средствах выяснения правды. Часто психологические и физические меры воздействия комбинируются, иногда к ним добавляются фармакологические препараты, ослабляющие волю и делающие человека более открытым. Сюда же примыкают различные виды гипноза и вообще внушения.

Особняком стоят методы выявления обмана, основанные на телесном проявлении эмоциональных реакций, так называемая не-И--.\ вербалика. Классическим примером данной группы методов является детектор лжи. Но надо отметить, что эта груп-

па методов позволяет лишь разоблачить обман, но не выяснить истину. Это именно <определители лжи>, но не правды.

Третья группа методов построена на логическом анализе поступающей информации. Дедуктивный способ легендарного Шерлока Холмса, как никакой другой, иллюстрирует достоинства и ограниченность такого анализа. В будущем здесь открывается широкое поле деятельности для использования компьютера, но при этом следует помнить об одной немаловажной детали: человек полон эмоций, что может делать его поведение малопредсказуемым.

Четвертую группу методов условно можно обозначить как <провокации>. Сюда входят совершенно различные способы воздействия на психику человека, которые объединяет один принцип: активно-го манипулирования сознанием. Для того чтобы узнать правду, человека нужно поставить в особые условия. Эти условия создаются специально, вынуждая обманщика раскрыть свои карты. Здесь много похожего на комбинативный стиль шахматной игры, при котором жертвуют фигурой, чтобы в конце концов поставить мат. Сюда относятся такие приемы, как <усыпление бдительности>, <применение эффекта неожиданности>, <блеф>, <притворное сомнение в правдивости оппонента> и другие способы выявления правды.

Наконец, пятая группа методов отражает индивидуальный подход к <клиенту> и основана на использовании личностных качеств человека, его слабостей и черт характера.

Начнем иллюстрацию методов с прямого воздействия. Изучение истории судопроизводства показывает нам, сколько ошибок и заблуждений пришлось пережить людям на этом пути. Первые способы выяснения истины в судебных тяжбах на Руси описаны в <Русской Правде> – рукописном своде законов, введенном еще Ярославом Мудрым и дополненным Владимиром Мономахом. Как пишет в своей <Истории...> Н. И. Костомаров, <доказательствами на суде служили показания свидетелей, присяга и, наконец, испытание водою и железом>.

Клятва называлась <ротой>. Но хотя она произносилась в церкви, в торжественной обстановке, под крестом, она иногда оказывалась ложной. Большое значение имели показания <послухов> – свидетелей. При наличии сомнений в истинности показаний применялся так называемый Божий суд, который был достаточно жестоким и не гарантировал справедливости. Обвиняемого заставляли брать в руки раскаленное железо, а потом по характеру ожогов судили, нужно ли его оправдать или обвинить.

На Руси в старые времена существовала пословица: <Не скажешь подлинной, так скажешь подноготную>.

Первоначальные значения этих слов во многом забыты, и сейчас мало кто из современников сможет объяснить, чем отличалась подлинная правда от подноготной. Разъяснение этим терминам дается в книге В. П. Аникина <Русские народные пословицы>.

Дело в том, что в средневековых судах пытку начинали с палок (длинников). Речи, которые произносил пытаемый под палками подлинниками, называли подлинными – подлинная правда. После подлинной правды пытаемого подвергали новой пытке, заставляя говорить правду подноготную – для этого ему ¹ [S7]jj забивали под ногти пальцев железные гвозди.

Пытки долго были в ходу в русском судопроизводстве. Алексей Толстой, специально изучавший материалы допросов XVI–XVIII веков, так описывал способы дознания на Руси в петровские времена:

<В четырнадцати застенках стрельцов поднимали на дыбу, били кнутом, сняв – волочили на двор и держали над горящей соломой. Давали пить водку, чтобы человек ожил, и опять вздергивали на вывороченных руках, пытая имена главных заводчиков...>

Разыскивая в своей библиотеке материалы для данной книги, я наткнулся на антикварный фолиант в кожаном переплете, приобретенный мною у ленинградских букинистов лет двадцать назад. Изданная в 1783 году книга называется <История о странствиях вообще по всем краямъ земнаго круга> и рассказывает о путешествиях европейцев в экзотические страны.

Там, в частности, описываются методы, применяемые сиамцами (народом, ныне населяющим территорию Таиланда) для выяснения истины при различных судебных тяжбах и во время допросов. Я приведу небольшой отрывок из этой старинной книги с сохранением ее оригинального стиля:

<По важным доносам в недостатке доказательств производят пытки самые мучительные, коих множество родов. Всего чаще жгут огнем: кладут костер дров во рву, так чтобы верх костра был наравне с берегом рва длиною в пять, а поперек в одну сажень. Оговорщики и оговоренные водятся вдоль по костру босыми ногами; коих подошвы вытерпят раскаленное железо, те и бывают оправлены.

Другой род огненной пытки: руки преступников опускают в кипящее масло или в иную воспламеняющуюся жидкость. Некто француз доносил и не доказал, что его покрали. Должен был всунуть руку в расплавленное олово, которую вынял почти совсем сгоревшую; а Сиамец, на коего доносил, сделав тоже, вынял руку почти целую и был оправлен; но скоро после поймали и изобличили его в новом воровстве. (Вот вам и высшая объективность! Бедный француз потерял руку, был прилюдно опозорен, и лишь потом выяснилось, что он говорил правду. – Ю. Щ.)

Третьего рода пытка называется водяная: донощики и оговоренные опускаются по шесту на дно. Тот, кто долее останется под водою, признается правым>.

Далее автор книги, господин Прево, глубокомысленно замечает:

<Сия может быть главная причина тому, что Сиамцы от ребячества привыкают к огню и воде>. (Поэтому всегда и выигрывали судебные процессы против европейцев, более изнеженных и не подготовленных к такому своеобразному способу выяснения истины.)

Широко применялись пытки в средние века во время допросов людей, заподозренных в сношениях с дьяволом. Информацию на эту тему можно почерпнуть из самой знаменитой книги средневековья <Молот ведьм>, написанной в конце XV века двумя германскими инквизиторами – Яковом Шпренгером и Генрихом Инститориусом.

Авторы этого беспримерного по своей бесчеловечности труда подводят своеобразный теоретический фундамент под не-

Страница

обходимость применения пыток во время допросов. Они пишут:

<...изобличение в ереси происходит трояко, а именно: 1) с поличным, если обвиняемый открыто проповедует ересь, 2) через законное доказательство свидетелей и, наконец, 3) при собственном признании вины>.

Так как чаще всего еретики скрывают свои взгляды, а свидетелей их противозаконной деятельности не всегда можно найти, то инквизиторам ничего не оставалось, как вырвать у несчастных людей признание вины самыми жестокими пытками. Чуть позже мы коснемся событий, происходивших в России спустя 450 лет, и с удивлением обнаружим, что логика сталинских следователей во всем совпадала с рассуждениями германских инквизиторов – было объявлено, что <признание является царицей доказательств>, а стало быть, задача следователя состояла в вырывании этих <признаний> любой ценой.

Я. Шпренгер и Г. Инститорис в <Молоте ведьм> подробно описывают, как следует применять пытки, постепенно переходя от психологического давления к физическому. Вначале судья должен только объявить о своем намерении приступить к пыткам, после чего дать обвиняемому время на раздумье. Инквизиторы пишут, что <...частые размышления, тяжкие условия заключения и увещевания родственников рассказать правду делают ее (обвиняемую) склонной к признаниям...>

Если судья безуспешно ждал некоторое время признаний обвиняемой, которая была неоднократно увещиваемая, то, имея уверенность в том, что обвиняемая продолжает запереться в правде, он приступает к умеренным пыткам, не прибегая к кровопролитию... Перед началом пыток обвиняемую раздевают. Если это женщина, то ее раздевают надежные, почтенные женщины. Это делается для того, чтобы исследовать, не вшито ли в ее одеяние какое-либо орудие ведьм, как это ими часто совершается по наущению беса, когда они пользуются членами тела некрещеного мальчика. Покуда орудия пытки готовятся к действию, судья от своего имени и от имени других уважаемых мужей и ревнителей веры снова предлагает обвиняемой добровольно признаться. Если она упорствует, то ее передают палачам, которые и начинают пытку. По просьбе кого-либо из присутствующих пытка на время прекращается, и обвиняемая снова увещивается сказать правду. При этом ей обещают, что она не будет предана смерти, если сознается. Но только не надо сообщать ей, что она будет содержаться в тюрьме. Ее надо лишь уверить, что жизнь будет ей сохранена и что на нее будет наложено некоторое наказание. (Типичный случай <лжи по умолчанию> – человеку обещают сохранить жизнь, но стыдливо умалчивают, что остаток этой жизни он проведет в сырых тюремных подвалах на хлебе и воде. – Ю. Щ.) Другие ученые полагают, что это обещание надо держать лишь некоторое время, а потом ведьму все же следует сжечь. Некоторые считают возможным, чтобы судья обещал такой ведьме жизнь, но смертный приговор обязан вынести уже другой судья, а не тот, который уверил ее в сохранении жизни>.

А теперь для сравнения обратимся к книге Д. Волкогонова <Триумф и трагедия Сталина>:

<После того как процесс признания Бухарина стал явно затягиваться, Сталин разрешил Ежову использовать "все средства", тем более что по его настоянию на "места" было еще ранее послано такое разъяснение: "Применение методов физического воздействия в практике НКВД начиная с 1937 года разрешено ЦК ВКП(б). Известно, что все буржуазные разведки применяют методы физического воздействия против представителей социалистического пролетариата и притом применяют эти методы в самой отвратительной форме. Возникает вопрос, почему социалистические органы государственной безопасности должны быть более гуманны по отношению к бешеным агентам буржуазии и заклятым врагам рабочего класса и колхозников? ЦК ВКП(б) считает, что методы физического воздействия должны, как исключение, и впредь применяться по отношению к известным и отъявленным врагам народа и рассматриваться в этом случае как допустимый и правильный метод".

По существу это "исключение" стало обычным правилом, к нему прибегали тотчас же, как только обвиняемый проявлял неподатливость в "диалоге" со следователем. Фактически Сталин официально санкционировал нарушение элементарных норм социалистической законности. Поэтому когда Сталину вновь доложили, что Бухарин "запирается", было предложено расширить "методы допроса". Когда угрозы по адресу его жены и крохотного сына в сочетании с "методами физического воздействия" стали применяться в комплексе, Бухарин сдался. Он подписал самые чудовищные выдумки следователя, заклеил себя как "троцкиста", "руководителя блока", "заговорщика", "предателя", "организатора диверсий". Невыносимо тяжело сегодня читать его слова: <Я признаю себя виновным в измене социалистической Родине, самом тяжелом преступлении, которое только может быть, в организации кулацких восстаний, в подготовке террористических актов, в принадлежности к подпольной антисоветской организации. Я признаю себя далее виновным в подготовке заговора "дворцового переворота" >... Сотоварищи Тухачевского также прошли "энергичную" обработку: запугивание, обещания, угрозы семьям, неограниченное насилие. Во время следствия обвиняемым внушали:

только признание сохранит им жизнь...>

Следует отметить, что пытки и другие методы физического воздействия эффективны, если следователям необходимо сломить волю человека, заставить его безропотно выполнять приказы мучителей, но если мы говорим о поисках истины, то в этом плане физические пытки не всегда приводят к нужному результату.

Вот что писал по этому поводу военный контрразведчик О. Пинта:

<Телесные пытки имеют один серьезный недостаток. Под их воздействием очень часто невинный признается в преступлениях, которых он никогда не совершал, и только для того, чтобы получить передышку. Телесные пытки в конце концов заставляют говорить любого человека, но не обязательно правду>.

А теперь перенесемся из эпохи Второй мировой войны в нашу, --л российскую действительность и послушаем анекдот про .70 JJ <новых русских>.

Идет по улице преуспевающий бизнесмен, скучает. Видит бронзовую вывеску над 'крутой' конторой: <делаем что угодно

Страница

из чего угодно!>

Поймал он муху, засунул в спичечный коробок, входит внутрь.

- Слабо, - говорит, - из этой мухи слона сделать?

- Нет проблем, - ему отвечают, - давайте тысячу баксов и заходите через неделю.

Приходит он через неделю, дают ему тот же спичечный коробок, а в нем муха съевшись лежит и плачет:

- Да слон я, слон... Только по почкам больше не бейте...

Упорство человека в скрывании правды видоизменяется под действием некоторых химических препаратов. Все, наверное, слышали о так называемой <сыворотке правды> - веществе, снижающем волевой контроль, введение которого в кровь человека делает его более откровенным. Однако многие специалисты считают, что пентазол не оправдал возложенных на него ожиданий: во-первых, к'нему привыкают, так что он может не оказать своего действия, а во-вторых, <клиент> может быть предварительно подвергнут сеансу гипноза, так что введение <сыворотки правды> только заставит его выдать другую, заранее <вложенную> в него легенду.

Но если с пентазолом мало кто из нас имел дело, то, безусловно, все сталкивались с другим препаратом, развязывающим языки, - с обыкновенным алкоголем. <Что у трезвого на уме, то у пьяного на языке>, - говорит народная пословица, и действительно - в состоянии опьянения человек становится более откровенным и может выболтать свои самые заветные секреты.

Известна нелюбовь пьяных к трезвым членам их компании. Возможно, одна из ее причин состоит в том, что пьяный человек порой бывает излишне откровенным, чем могут воспользоваться более трезвые собутыльники. Историк В. Костомаров приводит интересный эпизод на эту тему, который касается графа Петра Андреевича Толстого - известного деятеля петровской эпохи. Это был достаточно умный и хитрый человек. Во времена царевны Софьи и Ивана Милославского он оказался замешан в стрелецком бунте и едва избежал казни, вовремя покаявшись в своих прегрешениях перед Петром. Впоследствии царь неоднократно использовал его для самых секретных и деликатных поручений - в 1717 году граф обманом выманил из Неаполя царевича Алексея и привез его в Россию на верную смерть.

Как-то, чтобы выведать нужную информацию, он решил прикинуться пьяным, но был разоблачен царем. Вот как об этом случае рассказывает историк:

<Однажды на пирушке у корабельных мастеров, подгуляв и разблагодарившись, гости принялись запросто выкладывать царю, что у каждого лежало на дне души. Толстой, незаметно ук-лонившийся от стаканов, сел у камелька, задремал, точно во хмелю, опустил голову и даже снял парик, а между тем, покачиваясь, внимательно прислушивался к откровенной болтовне собеседников царя. Петр, по привычке ходивший взад и вперед по комнате, заметил уловку хитреца и, указывая на него присутствующим, сказал:

- Смотрите, повисла голова - как бы с плеч не свали- ^.-->.s
лась. IR]

- Не бойтесь, ваше величество, - ответил вдруг очнувшийся Толстой. - Она вам еще-верна и на мне тверда.

- А! Так он только притворялся пьяным, - продолжал Петр. - Поднесите-ка ему стакана три доброго флина (гретого пива с коньяком и лимонным соком). Так он поравняется с нами и также будет трещать по-сорочьи □>.

Однако этот метод <накачивания спиртным> своего оппонента в целях выяснения правды не всегда безупречен. Ведь хмельное сознание, затуманенное парами спирта, не отличает реальность от пьяных фантазий, а посему бывает совсем не просто отделить в словах нетрезвого человека истину от лжи.

В комедии Н. В. Гоголя <Ревизор> городничий, для того чтобы выпытать побольше у Хлестакова, спаивает его за обедом. Но тот спьяну врет с три короба, чем приводит в замешательство хозяина:

<Городничий. И не рад, что напоил. Ну что, если хоть одна половина из того, что он говорил, правда? (Задумывается.) Да как же и не быть правде? Подгулявши, человек все несет наружу. Что на сердце, то и на языке. Конечно, прилгнул немного. Да ведь, не прилгнувши, не говорится никакая речь. С министрами играет и во дворец ездит...>

Городничий не знал, с каким безудержным хвастуном он имеет дело. Ведь Хлестаков, напившись, сам искренне верил в то, о чем говорил. И поэтому поднаторевший в обмане городничий принял все за чистую монету.

Какое бы вещество ни применялось для того, чтобы <развязать язык> у подозреваемого во лжи, само по себе оно еще не гарантирует выявления истины. <Сыворотка правды> бесполезна без применения активных методов внушения, поэтому фармакологические и психологические методы воздействия, как правило, применяются комбинированно. Однако применение одного только гипнотического внушения тоже часто дает неплохие результаты.

Использование гипноза для <выуживания> из человека нужной информации впервые встречается у русского писателя В. Ф. Одоевского в фантастическом романе <4338 год>, опубликованном более 150 лет назад. По замыслу автора, гипноз (точнее, месмеризм, как называли такой тип внушения в середине XIX века - по имени врача Месмера) будет любимым развлечением светских гостей будущего. Писатель полагал, что люди будут специально вводить себя в сомнамбулическое состояние, чтобы узнать отношение друг к другу и некоторые интимные подробности. Одоевский считал, что в будущем такие опыты будут являться одной из утонченных форм развлечений высших сфер общества.

Тем не менее прошло более ста лет со дня выхода в свет романа Одоевского, прежде чем спецслужбы оценили гипноз как средство для <развязывания языков>. Не остались в стороне и писатели приключенческих романов, которым явно пришелся по вкусу столь экзотический метод ведения допросов. В частности, этот прием использовал в своих книгах Ян Флемминг, создатель серии <007> о легендарном суперагенте 007 Джеймсе Бонде. Именно против него пытались применить гипноз коварные рус-

ские агенты, но, естественно, потерпели полное фиаско. И вовсе не потому, что переоценили гипноз, скорее потому, что недооценили способность суперагента очаровывать женщин.

Резидент русской разведки, поймавший в ловушку Джеймса Бонда, говорит ему: <Я не верю в пытку как в средство получения правильной информации. Люди часто лгут, чтобы облегчить свои мучения>. Поэтому вместо пыток коварный злодей попытался использовать деву тку-телепата, которая могла читать мысли. К несчастью для русского резидента, эта обладающая экстрасенсорными способностями девушка влюбилась в неотразимого агента 007 и не выдала его тайных замыслов своему хозяину.

По-прежнему остается эффективным старый, но испытанный прием с двумя следователями – <хорошим> и <плохим>. Как пишет О. Пинто в книге <Охотник за шпионами>, <...один из них играет роль грубияна – кричит, угрожает и стучит кулаком по столу. Другой же, спокойный, симпатичный человек, якобы защищает подозреваемого и делает все, чтобы уговорить своего неистовствующего коллегу. Напряжение достигает наивысшей точки, когда <грубиян>, выкрикивающего оскорбления и самые ужасные угрозы, неожиданно куда-то вызывают. Допрос продолжает вести <симпатичный> следователь. Он дружеским тоном успокаивает подозреваемого и предлагает ему сигарету. Резкая перемена обстановки обычно дает хорошие результаты – подозреваемый во всем признается>.

Теперь перейдем к другому способу выявления правды, который весьма эффективен в умелых руках, – провокации, особенно если она применяется с учетом личностных особенностей подозреваемого. Предание гласит, что большим мастером распутывания хитросплетений лжи был легендарный царь Соломон, деяния которого описаны в Библии.

В третьей книге Царств Ветхого Завета описан суд, который вершил мудрый Соломон над двумя женщинами, обратившимися к нему за правосудием. Каждая обвиняла другую в краже грудного младенца. Одна из них утверждала, что ее соседка ночью похитила своего мертворожденного ребенка на ее, живого, вторая же женщина все это отрицала.

Соломон недолго размышлял над этим случаем. Его решение было коротким и жестоким, как удар молнии, и вначале оно поразило всех присутствующих своей нелепостью, ибо люди, окружавшие царя, не могли сразу проникнуть в мудрость его замысла.

<И сказал царь: эта говорит, мой сын живой, а твой сын мертвый, а та говорит: нет, твой сын мертвый, а мой сын живой.

И сказал царь: подайте мне меч. И принесли меч к царю.

И сказал царь: рассеките живое дитя надвое и отдайте половину одной и половину другой.

И отвечала та женщина, которой сын был живой, царю, ибо взволновалась вся внутренность ее от жалости к сыну своему: о! господин мой! отдайте ей этого ребенка живого и не умерщвляйте его. А другая говорила: пусть же не будет ни мне, ни тебе, рубите.

И отвечал царь и сказал: отдайте этой живое дитя и не умерщвляйте его – она его мать.

И услышал весь Израиль о суде, как рассудил царь. И стали бояться царя, ибо увидели, что мудрость Божия в нем, чтобы производить суд>.

Соломон был прирожденным психологом. Он знал, что в стрессовом состоянии человек ведет себя иначе, чем в покое, и именно тогда он склонен делать ошибки. Именно к такому приему – поместить человека в экстремальные условия и понаблюдать за его реакциями – прибегнул Шерлок Холмс, чтобы выяснить, где Ирен Адлер держит фотографию, компрометирующую короля Богемии.

<Холмс приподнялся на диване и стал корчиться, как человек, которому не хватает воздуха. Служанка бросилась открывать окно. В то же мгновение Холмс поднял руку; по этому сигналу я бросил в комнату шашку и крикнул: "Пожар!" Едва это слово слетело с моих уст, как его подхватила вся толпа. Оборванцы и джентльмены, коныхи и служанки – все в один голос завопили: "Пожар!" Густые облака дыма клубились в комнате и вырывались через открытое окно. Я видел, как там, внутри, мечутся люди; минутой позже послышался голос Холмса, уверявшего, что это ложная тревога...

– Вы это ловко проделали, доктор, – заметил Холмс. – Как нельзя лучше. Все в порядке.

– Вы добыли фотографию?

– Нет, но я знаю теперь, где она спрятана.

– А как вы это узнали?

– Она сама мне показала, как я и предсказывал.

– Я ничего не понимаю.

– А я не собираюсь делать из этого тайны, – сказал он, смеясь. – Все очень просто. Вы, наверно, догадались, что все эти зеваки на улице – мои сообщники. Я нанял их на вечер.

– Догадался.

– В руке у меня было немного красной краски. Когда началась свалка, я бросился вперед, упал, прижал руку к лицу и предстал в плачевном виде. Старый прием.

– Это я тоже понял.

– Они вносят меня в дом. Она вынуждена согласиться – что ей остается делать? Я попадаю в гостиную, в ту самую комнату, которая у меня на подозрении. Фотография где-то поблизости, либо в гостиной, либо в спальне – я и решил это выяснить. Меня укладывают на кушетку, я притворяюсь, что мне не хватает воздуха, они вынуждены открыть окно, и вы получаете возможность сделать свое дело.

– А чего вы этим добились?

– Очень много. Когда в доме пожар, инстинкт заставляет женщину спасать то, что ей всего дороже. Замужняя женщина бросается к ребенку, незамужняя хватается шкатулку с драгоценностями. Мне было ясно, что для нашей леди нет ничего дороже фотографии. Она бросается спасать именно ее. Пожар был отлично

разыгран. Дыма и крика было достаточно, тут бы и стальные нервы дрогнули. Она поступила именно так, как я ожидал. Фотография находится в тайнике, за выдвижной панелью, как раз над шнурком от звонка. Она мгновенно очутилась там и наполовину Л--Лs вытащила фотографию – я даже увидел краешек. Когда IU-JJ же я крикнул, что тревога ложная, она положила фотогра-

фию обратно, мельком взглянула на шашку и выбежала из комнаты. Больше я ее не видел>.

Воистину умелая провокация является испытанным средством для выяснения правды. Пока человек спокоен, собран и полон решимости сохранить тайну, от него трудно добиться чего-либо. Но если умелыми действиями или словами вывести его из душевного равновесия, поставить в сложное положение, вынудить к непродуманным ответным поступкам, нужная информация сама выплывет наружу. Об этом писал в своем <Карманном оракуле> еще незабвенный БальтасарТрасиан. Двести тринадцатый пункт его руководства начинающим интриганам так и называется: <Умело противоречить>:

<Лучший прием прощупать – не впутываясь самому, распутать другого. Превосходная отмычка, выпускающая из заточения чужие страсти, – притворное недоверие: рвотное для тайн, ключ к запретному сердцу. С особой тонкостью делаешь двойную пробу, чувств и мыслей. Нарочитым пренебрежением в ответ на загадочное слово выманишь из глубин самые заветные тайны и, мягко ведя за узду, направишь их на язык – а там и в сети, расставленные твоим лукавым умыслом. Сдержанностью своей выведешь сдержанность другого из границ – тут-то и обнаружатся его желания, хотя прежде сердце его было непроницаемо. Притворное сомнение – наилучший ключик, с помощью коего любопытство раскроет все, что пожелает>.

Другой способ проверить лояльность к себе какого-то человека – это заставить его активно действовать. Именно так проверял верность своих вассалов персидский правитель Хосров Парвез. Когда он видел в своем окружении двух придворных, связанных узами дружбы и симпатии, он сообщал одному из них вымышленные вещи о другом. Под большим секретом он говорил, что решил казнить его друга по подозрению в предательстве. Если после этого второй придворный ни в чем не изменял своего поведения, то было ясно, что тайна сохранена. Тогда подвергавшийся испытанию придворный награждался и возвышался. Чтобы закрыть вопрос с мнимым предательством, Хосров сообщал придворному, что подозрения в отношении его друга не подтвердились. Если же второй, ложно обвиняемый Хосровом, придворный резко изменял свое поведение, избегал встреч с царем, вел себя испуганно или тревожно, то становилось ясно, что он знает о мнимых планах царя в отношении его. В этом случае не выдержавший проверки придворный подвергался опале и вынужден был отправляться в ссылку.

А. Игнатенко, из книги которого <Как жить и властвовать> взят этот пример, пишет, что <для проверки приближенных Хосров использовал и женщин из собственного гарема. Они подсылались к подвергавшемуся испытанию приближенному, и если тот вступал с ними в любовную связь, презрев свои обязанности и забыв о верности царю, то он подвергался позорному наказанию>.

Для получения информации о каком-то лице возможно привлечение третьей стороны – задача состоит только в том, как этого <третьего> человека спровоцировать на сообщение интересующих

сведений. В нижеприведенном анекдоте <ключиком> для выявления истины является сильное эмоциональное возбуждение ^-- , в сочетании с заведомо ложным обвинением. IJ75

Американец и русский разговаривают про супружескую жизнь.

- Когда я уезжаю, - делится своим опытом американец, - я оставляю в спальне включенный магнитофон и видеокамеру. И когда я приезжаю, то узнаю, изменяла ли мне жена в мое отсутствие.

- А я, когда возвращаюсь из командировки, - говорит русский, - просто захожу к соседке и спрашиваю ее: <Ты почему мужу своему изменяешь, стерва?> Она в ответ: <Это я изменяю? Что же тогда о твоей жене говорить? > И долго-долго рассказывает мне, кто, когда и сколько у моей жены бывает...

4. Психофизиология

Психофизиология - наука, возникшая на стыке физиологии и психологии. С одной стороны, она опирается на знание электрических и биохимических процессов, протекающих в организме человека, а с другой стороны - пытается перекинуть от них мостик к таким сложным психическим процессам, как эмоции и мышление.

Обман, построенный на психофизиологических феноменах, - это как бы более простой обман, но от этого не становящийся менее эффективным. В круг изучения данного раздела попали такие явления, как внимание, память, безусловные рефлексy, условные рефлексy и динамические стереотипы, анализаторы (большей частью они были разобраны в главе, посвященной иллюзиям), утомление, фармакологические влияния.

Например, внимание человека может быть сконцентрировано на ограниченном числе объектов. Этим пользуются воры и карточные шулеры, отвлекая внимание <клиента> и совершая при этом обман. В повести Сергея Довлатова <Чемодан> рассказывается, как один человек, интуитивно используя прием отвлечения внимания, украл с завода... трактор!

< - Зашел на комбинат. Сел в трактор. Сзади привязал железную бочку. Еду на вахту. Бочка грохочет. Появляется охранник:

"Куда везешь бочку?" Отвечаю: "По личной надобности". - "Документы есть?" - "Нет". - "Отвязывай к едрене фене"... Я бочку отвязал и дальше поехал. В общем, психология сработала... А потом мы этот трактор на запчасти разобрали>.

С подобным случаем я столкнулся в 1981 году на Сумском заводе, производящем электронные микроскопы и другую, в том числе оборонную, точную технику. Завод был полувоенный, с высоким забором, колючей проволокой и строгими вахтерами на проходной. И вот один рабочий поспорил с другом на две бутылки водки, что вынесет с охраняемого завода трехметровую трубу.

Его товарищу такое обещание показалось невыполнимым, и он решился на спор, который благополучно проиграл...

Решение было простым и гениальным. Рабочий, взявшийся вынести трубу, подтащил ее со своим другом к столовой, находящейся недалеко от проходной, и начал как бы отмерять ее расстояние, постепенно приближаясь к выходу. Так они приблизились к про-

Страница

ходной и крикнули охранникам, чтобы те посторонились.

- Отодвиньтесь в сторону, ребята, не ровен час, зашибем!

- Чего вы делаете?

- Да вот дирекция решила расширить на десять метров территорию завода, а мы рулетку куда-то засунули, вишь,

приходится трубой отмерять... Слава Богу, в ней точнехонько три метра.

И с этими словами они вынесли трубу за проходную.

Потом, естественно, внесли обратно. А проигравший побежал за водкой.

Метод отвлечения внимания может модифицироваться путем увеличения потока информации, которую должен <переварить> объект обмана. В этом случае мы имеем дело с <запутыванием>, характерный пример которого описан в сказке братьев Гримм. Этот способ обмана основан на неспособности сознания быстро разоб- раться в сложной обстановке.

<Пришел в село торговец, зашел к одной хозяйке и предло- жил купить у нее трех коров за двести талеров. Та согласилась.

Отвязал торговец коров и вывел из стойла. Собрался гнать их за ворота, а хозяйка схватила его за рукав и говорит:

- Сначала вы должны мне двести талеров уплатить, а так я вас не выпущу.

- Это правильно, - отвечает торговец, - да я вот позабыл свой кошелек с деньгами к поясу пристегнуть. Но уж вы не беспоко- койтесь, будьте уверены, я вам уплачу. Двух коров возьму я с со- бой, а третью вам в задаток оставляю.

Хозяйке это здорово понравилось, и она отпустила торговца с коровами>.

Можно отвлечь внимание человека на нечто внешнее и эффек- тное, и он позабудет проверить существенное и главное. Вот при- мер из книги П. С. Таранова <Секреты поведения люд ей>:

<...надо было просто врезать "отвод" от магистральной трубы к дому. Операция несложная, но, как водится, вылилась "в копе- ечку". Тем не менее все было сделано быстро и чин по чину. Голу- бой огонь был резв, весел, горяч. И могут ли сравниться какие-то там деньги с той радостью и теплом, которые он, огонь, нес!

Прошло время. Что-то около месяца. Семья уже позабыла про дрова, уголь и разные там неудобства от традиционной печки. Все было хорошо, но что-то сила огня стала падать, а в один из дней он больше уже не захотел пылать.

...Каково же было их удивление, когда вместо "вреза" обнару- жилось подключение... к закопанному в землю обычному газово- му баллону>.

Надо помнить, что чем важнее для вас сделка и чем дороже она вам обходится, тем больше внимания следует уделять всем мелким

деталю. Примером может служить приобретение квартиры напрямую, без помощи риэлтерских контор. В прессе не раз встречались описания мошеннических операций, во время которых невнимательность клиентов обходилась им в десятки тысяч долларов.

Покупает, скажем, человек квартиру у старенькой бабушки, найденной по объявлению в газете. Заключает договор у нотариуса, да не продажи, а дарения (чтобы не платить лишних налогов). А через пару недель к нему домой заявляется уже другая бабуся и требует освободить ее жилплощадь. Оказывается, что у этой, второй, старушки полгода назад украли паспорт и документы, и вашу сделку суд признает незаконной. Вы же, изучая паспорт, смотрели в основном на штамп прописки, а не

на фотографию – ведь все женщины <под восемьдесят> выглядят одинаково напряженно и морщинисто (если не пользуются кремом фирмы <Кристиан Диор>). Даже если милиция найдет мошенницу, денег она вам не вернет: ведь согласно нотариальному договору та <всего лишь> совершила неуместную шутку – <подарила чужую квартиру>. А паспорт нашла на улице. И вообще имеет справку из психдиспансера о расшатанной нервной системе. Поэтому еще раз, вслед за Юлиусом Фучиком, призываю:

<Люди, будьте бдительны!> Изучайте документы ваших деловых партнеров так же внимательно, как палеонтологи исследуют кости динозавров, тихо скончавшихся миллионы лет назад. И возможно, вам откроются важные подробности, которые вы могли бы пропустить при беглом чтении.

Еще один способ обмана, основанный на таком неотъемлемом свойстве деятельности нервной системы, как утомление, можно обозначить как <усыпление внимания>. С течением времени уменьшается способность человека к концентрации произвольного внимания. Процессы утомления сказываются на всех психических функциях, и внимание страдает от него в первую очередь. Этим можно воспользоваться, для того чтобы скрыть нежелательный факт от своего оппонента или отвлечь его внимание. Нужно только дождаться, когда внимание ваших противников будет достаточно утомлено. Как пишет П. С. Таранов, если вы хотите <протащить> какой-то важный для вас вопрос, устройте обсуждение темы в небольшом, плохо проветриваемом помещении, во второй половине дня, лучше под вечер, еще лучше – в пятницу, растяните его за двухчасовую отметку, и успех будет вам обеспечен.

Известный знаток афористики, сам автор многих изречений, Виктор Кротов писал, что восприятие – это привратник нашего сознания: тайный цензор, фокусник и шутник. Ну а на любого шутника всегда найдется другой шутник, более находчивый и остроумный. К примеру, возьмем такую особенность нервной системы, как <адаптацию к раздражителям>, иначе сказать – привыкание к ним.

Дело в том, что все наши анализаторы – приборы для распознавания и анализа информации, поступающей из внешней и внутренней среды, устроены по иерархическому принципу. Система напоминает бюрократическую структуру любого государства. Пока информация дойдет до главного чиновника, например министра, она будет многократно просеяна и проверена на предмет новизны и важности другими чиновниками, занимающими нижние позиции в системе управления.

По такому же принципу работает и нервная система. Зритель-

Страница

ная информация, поступившая на сетчатку глаза, подвергается первичному анализу, после чего передается в таламус для ее промежуточного анализа. Если информация достаточно важна для организма, она поступает дальше – в зрительную кору, если же она не содержит ничего нового, то мы ее не осознаем (до коры больших полушарий она может и не дойти). Продолжая аналогию с бюрократической системой, мы можем сказать, что донесение за-
Λ--ΛS стряло на уровне секретаря-референта, который не захо-
[JL ^ } \ тел беспокоить своего шефа по пустякам.

Именно поэтому мы не ощущаем днем своей одежды, не замечаем привычных предметов домашней обстановки и т. д. Но стоит чему-то пропасть или измениться, как таламус сразу же сигнализирует коре о произошедших изменениях и она включается в анализ произошедшего. На основании большого жизненного опыта некоторые люди интуитивно осознают этот механизм и успешно используют его для обмана других людей. Вот пример из ки-}, тайской истории, приведенный Зенгером в книге <Стратегемы>.]^у{

<Однажды один из находившихся в ведении Кун Жуна город осадили враги. Как устоять без помощи извне? Средство нашел некий Тай Шицы. На следующий же день он в сопровождении еще троих всадников выехал за ворота осажденного города. Расположившиеся лагерем на некотором удалении вражеские воины с удивлением наблюдали за этой прогулкой. Тай Шицы спешился, установил у городской стены мишень и стал вместе со своими людьми упражняться в стрельбе. Когда они расстреляли все стрелы, все четверо сели на коней и вернулись в город. На следующий день все повторилось. Во вражеском лагере некоторые поднялись взглянуть на выезд, но остальные продолжали лежать и даже не повернулись в ту сторону. То же происходило и на третий день, причем уже ни один из вражеских воинов не считал упражнения в стрельбе достойными внимания. Наконец, на четвертый день Тай Шицы посреди этого занятия вдруг вскочил в седло, сильно ударил коня хлыстом и как стрела промчался сквозь кольцо врагов, увозя с собой донесение с просьбой о помощи. Когда враги опомнились и бросились вслед, он был уже за горами>.

Вообще прием <отвлечения внимания> – наиболее распространенный метод <запудривания мозгов> в криминальной практике. Один из примеров на эту тему описан в рассказе Уильяма Джефф-фри <На троих>. Фабула рассказа следующая.

За полчаса до закрытия банка в него вошел человек и направился к окошку кассира. Он подождал, пока тот закончит обслуживание очередного клиента, и, когда тот отошел, подал кассиру листок бумаги. Через две минуты посетитель отошел от окошечка кассы и направился к выходу. Когда он миновал охранника и был уже на улице, сзади раздался отчаянный крик кассира: <Держите его! Он ограбил банк!>

Охранник тут же задержал недоумевающего клиента и под дулом револьвера проводил обратно. На шум явились начальство и два детектива, которые начали расследование данного инцидента.

Кассир предъявил детективам лист бумаги, якобы полученный от грабителя, на котором было написано:

<У МЕНЯ ПИСТОЛЕТ.
ДАЙТЕ МНЕ ВСЕ КРУПНЫЕ КУПЮРЫ.
ПОПЫТАЕТЕСЬ ПИКНУТЬ – УБЬЮ>.

Задержанный <грабитель>, у которого при обыске нашли только семь столбиков мелких монет, все отрицал, утверждая, что пришел в банк, чтобы получить мелочь, нужную ему для вечерней игры в покер. Он якобы дал кассиру несколько купюр и листок бумаги ^--^ с перечнем достоинства монет, которые хотел взамен получить, 11 ^ 11

Тщательная проверка кассы показала, что из нее действительно исчезли все крупные купюры на сумму тридцать пять тысяч сто долларов, но куда они делись, понять никто не мог. Не обнаружилось и листка бумаги, о котором говорил посетитель. Детективы ничего не могли понять. Обыск охранника тоже не дал результата. Деньги бесследно исчезли из банка, но у всех находящихся в тот момент людей было железное алиби. Детективы думали, что подозреваемый успел передать деньги своему сообщнику, прежде чем его схватил охранник, но как он это проделал, они не понимали. Клиент находился за пределами банка всего несколько секунд, в течение которых ему было крайне затруднительно передать кому-либо столь крупную сумму денег. Проверка личных дел как пострадавшего кассира, так и подозреваемого посетителя показала, что у обоих была прекрасная репутация. Поэтому полиции пришлось из-за отсутствия улик отпустить человека, подозреваемого в ограблении, но за ним продолжали следить детективы. Однако через девять месяцев слежку сняли. И только тогда он смог получить свою долю украденного. Ведь в ограблении банка участвовали три человека: он сам, кассир и тот самый посетитель, который отошел от окошечка кассы до него, унося в широких карманах своего пальто тридцать пять тысяч долларов. □

Смысл данного обмана заключался в том, чтобы отвлечь внимание детективов от истинного преступника. Для этого в ход шли различные отвлекающие приемы: перебранка кассира с клиентом, подозреваемым в краже, путаница с записками и вовлечение в круг подозреваемых охранника. Концентрируя рассуждения полиции на кассире и последнем посетителе, злоумышленники выводили из круга подозреваемых настоящего преступника, вынесшего деньги из банка. В результате полиция проиграла.

Для обмана можно использовать свойства человека забывать какие-то события или считать, что такое забвение состоялось. Этим пользуются мошенники особого рода, промышляющие на свадьбах, банкетах и презентациях. Они пробираются в зал, где проходит торжество, и набивают специальные сумки бутылками со спиртным и деликатесами. При этом гости со стороны жениха считают их родственниками невесты, а те, в свою очередь, – знакомыми жениха.

Обман, построенный на свойствах анализаторов, используют фокусники и карточные шулера, но об этом ниже. Кроме того, каждый человек обладает стандартным набором рефлексов, зная которые можно добиться определенного результата. Вот забавный анекдот на эту тему.

Лежат на крыше два кирпича: молодой и старый.

Молодой говорит:

– Давай спрыгнем. Там внизу мужик идет!
Прыгнули. Летят. Молодой присмотрелся и говорит:

– Ой, пропали! Мужик-то в каске!
Старый:

– Всегда вас, молодых, учить надо. Эй, мужик!
Страница

Мужик поднимает лицо кверху:

- чего?

В романе <Живи и дай умереть> Яна Флеминга о знаменитом суперагенте <007> есть эпизод, когда враги пыта-

ются скормить героя кровожадным акулам. Он стоит безоружный ч перед люком в морскую бездну, а напротив него расположился негодяй с винтовкой в руке. Казалось бы, выхода нет, но только не для Джеймса Бонда. В руках у него была золотая монета, неза- . долго до того извлеченная из тайника бандитов, и именно ее он и использовал для обмана своего противника:

<Внезапно Бонд выронил золотую монету из левой руки. Со звоном ударившись о цементный пол, она покатилась в сторону.

На долю секунды Гробовщик скосил глаза. Бонд тут же резким движением ударил носком по винтовке, почти выбив ее из рук Гробовщика>.

В этом эпизоде используется обман, построенный на ориентировочных рефлексах. Их подробно описал русский физиолог И. П. Павлов, назвав их рефлексам <что такое?>. В данном случае звон упавшей монеты вызвал автоматический поворот головы Гробовщика в сторону, чем и воспользовался находчивый суперагент. Основная хитрость в подобных случаях состоит в том, чтобы раздражитель был достаточно неожиданным, в противном случае человек может затормозить такой рефлекс волевым усилием при помощи коры больших полушарий.

У Марка Твена есть эпизод, где одна проницательная старушка разоблачила мальчишку, переодевшегося в девочку. Заподозрив неладное, женщина бросила ему клубок ниток с криком <лови!>. Мальчишка сдвинул колени, чем и выдал себя. Оказывается, девочки, одетые в платье, при этом, наоборот, раздвигают ноги, чтобы поймать бросаемый предмет в платье.

Впрочем, три тысячи лет назад подобный трюк проделал хитроумный Одиссей, чтобы обнаружить Ахилла, одетого в женское платье. Он со своими товарищами под видом купцов прибыл во дворец Ликомеда, где вместе с царевнами жил Ахилл. Там они разложили украшения вперемешку с оружием, а потом внезапно подали боевой клич. Девушки в испуге разбежались, а Ахилл схватился за оружие и тем выдал себя.

В прекрасной кинокартине <Профессионал> с участием Жан-Поля Бельмондо есть эпизод, когда герою нужно незамеченным пробраться в свою квартиру. Сложность состоит в том, что перед квартирой расположилась засада - два спецгента в автомобиле. Тогда главный персонаж фильма привлекает к делу несколько ночующих поблизости бомжей. Он обменивается с одним из нищих своей одеждой и в таком виде устраивает свалку неподалеку от охранников. При этом они громко шумят, изображают пьяную драку и всячески <достают> следящих за домом агентов, пока те не прогоняют бродяг прочь. Так герой Бельмондо проскальзывает к себе домой под самым носом у врагов.

Как я уже упоминал, о возможности обмана при помощи отвлекающего маневра хорошо знали еще древние греки. У них существовала легенда о вскормленной медведицей царевне Аталан-

те, которая, повзрослев, ни за что не хотела выходить замуж. Юношам, которые добивались ее руки, она предлагала состязание в беге. Проигравший же должен был умереть. А бегала она так быстро, что не оставляла своим женихам ни малейшего шанса. Лишь Меланион с помощью Афродиты смог одолеть жестокую деву.

По совету богини во время бега он бросал на землю золотые яблоки. Аталанта не смогла удержаться и стала их подбирать, в результате проиграла состязание и вышла за победителя замуж.

У мужчин – свои рефлексy, и, конечно же, связанные с прекрасным полом. Сидит, например, на базаре торговец фруктами, но сидит не на чем попало, а на мешочке с деньгами – для надежности. Подходит к нему покупательница – блондинка, длина ног которой обратно пропорциональна размеру ее школьной юбочки. Покупает курагу или мандарины, а кулек оказывается с дыркой. Естественно, дамочка нагибается, чтобы собрать рассыпавшиеся фрукты, демонстрируя потрясенному джигиту нижнее белье (или же его отсутствие, что действует еще сногшибательнее). Вот тут и срабатывает пресловутый рефлекс, погубивший уже немало мужиков, – торговец инстинктивно приподнимается, чтобы получше рассмотреть прелести белокурой чаровницы. К сожалению, бывает так, что приземляется он обратно на отвратительно твердую поверхность неструганой скамейки, в то время как лихой человек с его деньгами уже перебрасывает заветный мешочек с дневной выручкой своему сообщнику.

Но не думайте, что от ненужных сексуальных рефлексов страдают только мужчины. Цыгане, а точнее цыганята, с успехом ловят в столицах – как официальной, так и северной – на стандартных реакциях заезжих туристов. Они заранее намечают свою жертву – состоятельную даму, увешанную видеоаппаратурой, и окружают ее, выпрашивая доллары и фунты. Но это всего лишь отвлекающий маневр, хотя от бумажек с портретом Вашингтона смуглые дети степей тоже не отказываются. Один из ребят подбегает к туристке поближе сзади и резким движением дергает юбку вниз, которая при этом обычно сползает к ногам женщины. Та инстинктивно выпускает из рук сумочку и аппаратуру, пытаясь натянуть материю обратно на бедра и прикрыть свои интимные места. В этот момент цыганята подхватывают видеокамеру, фотоаппарат или портмоне и рассыпаются в стороны. Понятно, что догнать их с приспущенной юбкой – дело практически безнадежное.

И в заключение раздела о рефлексax, на которых зиждется обман, еще один анекдот – на супружескую тему.

Жена ночью видит сон, будто спит с любовником, когда неожиданно появляется муж. Она в испуге просыпается, будит мужа и кричит:

– Прыгай скорее в окно, милый, муж приехал!

Муж вскакивает с кровати, бежит к окну, распахивает его и прыгает. Летит к земле и думает:

– Что за черт?! Моя жена кричит: прыгай – муж приехал! А кто же тогда я?

На способность человека быть обманутым влияют различные фармакологические вещества, начиная от банального алкоголя до пресловутой <сыворотки правды>. Джек Лондон писал: <Хмельное всегда протягивает нам руку, когда мы терпим неудачу, когда

Страница

мы слабеем, когда мы утомлены, указывает чрезвычайно легкий /J--^s выход из нашего положения. Но обещания его лживы: фи- |L82J| зическая сила, которую оно обещает, призрачна, душев-

ный покой обманчив, под влиянием хмельного мы теряем истинное представление о ценности вещей>.

Еще более сильное влияние на волю и сознание человека оказывают наркотики. В романе А. Дюма <Граф Монте-Кристо> есть эпизод, в котором Дантес угощает своего гостя гашишем и рассказывает о Хассане-ибн-Саабе, использовавшем этот наркотик для манипулирования людьми. Другое имя этого человека было

Горный Старец.

<- Вам известно, что он владел роскошной долиной у подножия горы, которой он обязан своим поэтическим прозвищем. В этой долине раскинулись великолепные сады, насаженные Хассаном-ибн-Саабом, а в садах были уединенные беседки. В эти беседки он приглашал избранных и угощал их некоей травой, которая переносила их в рай, где их ждали вечно цветущие растения, вечно спелые плоды, вечно юные девы. То, что эти счастливые юноши принимали за действительность, была мечта, но мечта такая сладостная, такая упоительная, такая страстная, что они продавали за нее душу и тело тому, кто ее дарил им, повиновались ему как Богу, шли на край света убивать указанную им жертву и безропотно умирали мучительной смертью в надежде, что это лишь переход к той блаженной жизни, которую им сулила священная трава>.

Это один из первых известных европейцам примеров зомби-

рования личности. Горный Старец использовал своих подручных для расправы над неугодными ему людьми. Предварительно одурманив их наркотиком, он давал им задание проникнуть в тот или иной город и уничтожить определенного человека. Находясь в сильнейшей наркотической зависимости от гашиша, эти люди были готовы на все, лишь бы получить очередную порцию. Помимо чисто фармакологической эти люди подвергались еще и мощной психологической обработке - им внушалось, что во время приема чудесной травы они на самом деле возносились на небо, а после выполнения своего задания попадут в страну вечного блаженства навсегда. Поэтому они были самыми неумолимыми и

_ фанатичными киллерами своего времени, полагавшими, что их задание лишь временная остановка на пути в рай. Неудивительно, что многие восточные властители того времени трепетали перед Горным Старцем, стараясь откупиться от угрозы попасть под нож его наемных убийц.

Для успешного обмана нужно учитывать также пол обманываемого, так как способы обмана, пригодные для мужчин, зачастую не работают с женщинами, и наоборот. Чтобы обмануть мужчину, нужно обмануть его разум, построив логично обоснованную цепь

с рассуждений. Чтобы обмануть женщину, вам нужно суметь обмануть ее чувства и эмоции, на логику же ваших рассуждений она обратит минимальное внимание. Как пишет В. Курбатов, <женщины никогда не занимаются формализацией своих рассуждений, их систематизацией. То, к чему мы, мужчины, приходим путем скру-

Страница

пулезного анализа, женщины постигают интуицией, чувством. Нам, чтобы понять окончательный вывод, требуется восстановить весь ход доказательств. Только тогда мы, следуя канонам А, >\ нашей "железной" логики, говорим, что такое заключение [L 83 jj

обоснованно, корректно. Женщине же обычно достаточно просто взглянуть на предполагаемый вывод, чтобы она сказала, подходит он или не подходит. И тут не нужно задавать вопросов о том, на каком основании и почему он подходит или не подходит. Такие вопросы по отношению к женщине по меньшей мере неуместны, а по большому счету бестактны, ибо она, как правило, и не знает, почему, как и на каком основании это ей подходит или не подходит. Ей просто так кажется... Или так должно быть... Иногда она даже может сказать: "Я так вижу", "Я так хочу">.

Тестирование показывает, что процент женских <попаданий в яблочко> не меньше, чем процент мужских ошибок при скрупулезном логическом анализе. А вот выигрыш во времени и в усилиях очевиден. И даже если женщина знает резоны, которые определили ее выбор в альтернативе возможностей, то это ее личные резоны, о которых спрашивать довольно бестактно. Поэтому лучше воздержаться от вопросов. Тем более, что вразумительного ответа все равно не получишь.

Практичность женщины – весьма определенная гарантия благополучия и безопасности, оружие против обмана. Этим качеством природа наделила женщин в избытке. Недаром же кто-то из великих сказал, что обмануть можно кого угодно: политика и солдата, ученого и поэта. Невозможно обмануть только домохозяйку.

5. Логика и разум

Логика – одна из наиболее древних наук человечества. Еще древние греки обратили внимание на то, что с помощью логических построений можно, с одной стороны, приходить к новым выводам и получать дополнительную информацию, а с другой – вводить людей в заблуждение.

Одна из форм логических умозаключений называется силлогизмом. При этом из двух каких-то суждений с необходимостью выводится третье, новое. Вот, к примеру, классический силлогизм древности, насчитывающий около двух тысяч лет:

Все люди смертны.
Сократ – человек.
Следовательно, Сократ смертен.

Надо отметить, что построение силлогизмов подчиняется строгим и выверенным веками законам, без соблюдения которых легко впасть в логическую ошибку. Возьмем другой силлогизм, в котором нарушены законы логики, и увидим, что из этого выходит:

Древние греки произвели величайшие образцы красноречия.

Спартанцы – древние греки.
Следовательно, спартанцы произвели величайшие образцы красноречия.

Но данный вывод совершенно не соответствует истине, ибо спартанцы как раз отличались молчаливостью и лаконичностью

(кстати, слово <лаконичность> как раз и пошло от названия страны Лаконии, где они обитали). Ложный вывод получился из-за того, что в первом и во втором суждении мы имеем дело с частными непересекающимися множествами, из которых нельзя делать нового логически правильного умозаключения.

Или другой пример, где каждое взятое в отдельности суждение вроде бы правильно, а вывод из них оказывается абсурдным:

кто наиболее голоден, тот и ест больше.

кто меньше ест, тот наиболее голоден.

Вывод: кто ест больше, тот меньше ест.
Это напоминает детскую песенку:

кто больше учится, тот больше читает,

кто больше читает, тот больше знает,

кто больше знает, тот больше забывает,

кто больше забывает, тот меньше знает.

Так зачем учиться, тра-ля-ля-ля-ля?!

На самом деле каждый из вышеприведенных парадоксов имеет вполне определенный изъян в своей логической структуре, который без труда обнаружит знаток, но не сразу распознает обычный человек. Самые распространенные способы запутать собеседника – это подменить частные и общие понятия. Вот пример силлогизма, взятый из учебника логики профессора Г. Челпанова, изданного в 1915 году:

Дикари украшают себя перьями.

Дама украшает себя перьями. Следовательно...
Древние греки были прекрасными мастерами логических построений.

Согласно легенде, при помощи логического силлогизма древнегреческий баснописец Эзоп спас своего хозяина Ксанфа от неминуемого разорения. Тот в пьяном виде как-то похвастался на спор, что может запросто выпить море, причем он при свидетелях поручился всем своим имуществом. Наутро, протрезвев, Ксанф пришел в ужас от своего безумного пари, и лишь мудрость Эзопа помогла хвастуну выйти из сложной жизненной передрыги. Его раб подсказал своему беспутному хозяину, как выпутаться из столь непростой ситуации.

Придя на берег моря, Ксанф зачерпнул полную чашу и на глазах у десятков изумленных зрителей поднес ее ко рту. Потом задумался и переспросил у своего оппонента: <Я должен выпить только море и ничего больше? >

Получив утвердительный ответ, Ксанф задумчиво сказал: <Но ведь в море впадают многочисленные реки и ручьи. Сначала отдели их воду от морской воды, чтобы я не выпил лишнего, и тогда я запросто выполню свое вчерашнее обещание>.

Человек, с которым он спорил, немного помялся и ответил, что не может этого сделать. На этом спор и закончился. Местный судья подтвердил, что в нем нет проигравшего. Ксанф сохранил

свое имущество.

Легенда утверждает, что знаменитый оратор Демосфен, используя законы логики, говорил так убедительно, что, будучи поверженным на землю своим противником во время спортивных состязаний, смог убедить зрителей, что это он стал победителем схватки. Трудно в это поверить? Действительно. Но можно ли без видимых противоречий доказать, что живой и мертвый – тождественные понятия? Нам это представляется почти невозможным, а вот Демосфен легко справлялся с подобными заданиями. Полумертвый – то же самое, что и полуживой.

Если половины равны, то равны и целые части. Следовательно, живой равняется мертвому.

Воистину прав был Ларошфуко, утверждавший, что <ум служит нам порою лишь для того, чтобы смело делать глупости>. Как бы то ни было, при помощи подобных логических выкрутасов люди, искушенные в логике, могут порядочно <запудрить мозги> неопытному человеку, превратив <черное> в <белое>. В качестве иллюстрации приведем случай, произошедший на Сицилии в двадцатые годы.

Один сицилийский мафиози долго ускользал от преследования полиции, которая никак не могла найти против него убедительных улик. Наконец один репортер сфотографировал его на месте преступления, когда он втыкал нож в спину поверженного противника из конкурирующей банды. Эта фотография была предъявлена как главное доказательство на суде.

– Мой подзащитный – добрейший человек и не может быть убийцей, – парировал все обвинения адвокат.

– А как же фото? – ядовито осведомился прокурор. – Ваш клиент держит в своей руке рукоятку ножа, которым был убит потерпевший, и на этом ноже остались его отпечатки пальцев. Теперь вы не отвертитесь!

– Ну что вы, ваша честь. Он шел мимо и увидел умирающего человека, у которого из спины торчал нож. Мой подзащитный нагнулся, чтобы вытащить нож. В это время его и сфотографировали... К этому остается добавить анекдот из супружеской жизни. Муж возвращается утром домой. Тихо открывает дверь, заходит в спальню, снимает брюки, носки, рубаху. Жена просыпается.

– Ты откуда явился?

Муж сразу начинает натягивать на себя одежду:

– Не <откуда>, а <куда> – видишь, на работу собираюсь!

Иногда противоречие находится уже в вопросе, но так умело замаскировано, что отвечающий попадает впросак, сразу же начиная мыслить в неверном направлении. Ну вот, например, несложная арифметическая задача для шестого класса. Интересно, за сколько времени вы сможете ее решить?

Сколько на березе яблок, если есть восемь сучков, а на каждом сучке по пяти яблок?

Так, начали умножать? Значит, уже проиграли... Направляющий контекст произвольно заставляет главное внимание уде-

Страница

лять подсчетам. Этому же способствуют и фразы типа <арифметическая задача>, <интересно, за сколько времени...> и т. п. Все это настраивает на счет, причем быстрый, в то время как в данном случае нужно остановиться и подумать: а могут ли расти яблоки на березе?

Другой вопрос из схожей серии, но уже относящийся к вашему личному опыту: сколько пирожков вы можете съесть натошак?

Подумали? Решили? Обычный путь сознания – лихорадочное прикидывание возможностей своего желудка при поглощения завтрака. На самом деле вся <соль> – в слове <натошак>: ведь уже второй пирожок будет не натошак!

Д-рс Умение своей изощренной логикой вводить противников
1А ~ JJ в заблуждение особенно присуще представителям некото-

рых профессий, таким как адвокаты, прокуроры, следователи и, конечно, профессиональные разведчики. Вот пример, взятый из книги Г. Мейснера <Кто вы, доктор Зорге?>.

<В сентябре 1943 года, два года спустя после ареста, суд приговорил Зорге и Одзаки к смерти. Оба подали апелляцию в Верховный суд, а Зорге вызвался выступать на этом процессе от своего имени и от имени Одзаки. В конце своей многочасовой речи Зорге, как указывается в материалах американской разведки, заявил: "формулировки японских законов допускают их трактовку в широком плане или буквальное понимание каждой из статей. Хотя утечка информации, строго говоря, и может преследоваться законом, на практике в Японии разглашение секретов неподсудно. Я считаю, что при составлении обвинительного заключения была дана неправильная оценка нашей деятельности и характеру полученной нами информации. Сведения, которые давал нам Вукелич, не имели важного значения и не были секретными. То же самое можно сказать и о Мияги. Что же касается Одзаки и меня, то мы собирали главным образом политическую информацию. Я получал интересовавшие меня сведения в немецком посольстве, не прибегая к способам, за которые меня можно было бы судить. Я никогда никого не обманывал и никому не угрожал. Посол просил меня писать для него доклады, и из его личных заметок я черпал нужную информацию. Я вправе был считать, что японское правительство, передав эти сведения немецкому посольству, уже допустило возможность их разглашения">.

К сожалению, суд не был беспристрастным. Под давлением немецкого руководства приговор был predetermined заранее. Однако логичность и своеобразная изощренность защиты Зорге произвели на судей большое впечатление.

6. Использование психологических состояний человека в целях обмана

Для успешного обмана необходимо учитывать желания человека, которого необходимо обмануть. Это напоминает принцип джиу-джитсу: чем сильнее толкает вас противник, тем более мощную силу получаете вы в свои руки при умелом использовании боевого искусства. Определите, что больше всего хочет человек, и в эти одежды заверните свой обман.

Иллюстрацией этого положения может служить эпизод Северной войны XVIII века, когда Петр I при осаде Нарвы обманул опы-

Страница

ного полководца генерала Горна.

Предоставим слово Алексею Толстому:

<Хлеба, пороха и ядер у него (у Горна) было достаточно, но больше всего он надеялся на Шлиппенбаха, ожидавшего подкреплений, чтобы сделать русским жестокий сикурс...

Тогда ночью Меншиков, придя в шатер и выслав всех, рассказал, какую придумал хитрость, чтобы отбить охоту у генерала Горна надеяться на Шлиппенбаха.

В ту же ночь поручик Пашка Ягужинский, выпив стремянную, поскакал в Псков, где находились войсковые склады. Ротные и эскадронные швальни две ночи перешивали и прилаживали кафтаны, епанчи, офицерские шарфы, знамена, обшивали солдатские треухи белой каймой по краю>. [I ï' JJ

Через несколько дней четыре русских полка, переодетых в форму шведской армии, разыграли то, на что так надеялся осажденный Горн, – приход подкреплений Шлиппенбаха. Старый генерал попался на эту удочку и приказал раскрыть ворота, чтобы ударить по русским с тыла. Сам он наблюдал за подходом <подкреплений> с крепостной стены.

<...Но где же сам Шлиппенбах? Еще движение трубой, и Горн увидел, как Маркварт, подскакавший в погоне за Меншиковым к той же кучке офицеров, странно замахал рукой, будто защищаясь от призрака, и попытался повернуть, но к нему подбежали и стащили с седла... На бугор поднимался всадник на большой вислоухой лошади, – знамя склонилось к нему. Это мог быть только Шлиппенбах... Слеза замутила глаз старику Горну, он сердито согнал ее и вжал медный окуляр в глазницу. Всадник на вислоухой лошади не был похож на Шлиппенбаха... Он походил больше всего...

– Господин генерал, измена! – шепотом проговорил адъютант Бистрем.

– Вижу и без вас, что это царь Петр, наряженный в шведский мундир... Прикажите подать мне кирасу и шпагу...>

Иногда какая-то социальная потребность охватывает не одного человека, а целые массы людей, а дальше – совсем по Вольтеру: <Если бы Бога не было, его следовало бы выдумать>. Другими словами, всегда находятся ловкие люди, которые эту потребность берутся реализовать. Естественно, не без пользы для себя. Так, в 30-е годы, когда ореолом романтики были овены авиация и поллярные исследования, российские донжуаны представлялись девушкам в качестве летчиков или геологов; в 60-е годы – инженерами-атомщиками, а современные ловеласы в беседе с дамами выдают себя исключительно за крутых бизнесменов, как минимум за менеджеров иностранных компаний. Общественные ожидания, как и любой другой спрос, рожают предложение, зачастую не всегда честное...

15 ноября 1962 года главный редактор <Комсомольской правды> получил из Белгорода сенсационное сообщение ТАСС. На спортивных соревнованиях случилось ЧП. У одного из парашютистов раньше времени раскрылся парашют, и он повис на хвосте самолета. Тогда, чтобы спасти товарища, из самолета выпрыгнула девушка, которая сумела зацепиться за стропы его парашюта.

Она обрезала их ножом, и парень смог благополучно приземлиться на запасном парашюте. Вслед за ним на землю без проблем опустилась и юная героиня. В момент совершения подвига девушке было всего восемнадцать лет!

По заданию редакции в Белгород тут же отправился сотрудник газеты – брать интервью у смелой парашютистки. Материал о подвиге напечатали почти все центральные тазеты. Девушку привезли в Москву, где ей устроили торжественную встречу. Сам Юрий Гагарин прислал приветственную телеграмму. О подвиге доложили тогдашнему вождю страны – Никите Сергеевичу Хрущеву, который приказал наградить парашютистку орденом. Все бы было хорошо, да оказалось, что девушка <забыла> место, где про-

могла сказать. Но в доказательство подвига у нее были наградные часы с дарственной гравировкой. Эти часы она показывала секретарю обкома партии. Правда, и часы эти она позабыла взять в Москву из Белгорода. Срочно позвонили в Белгород и приказали явиться в столицу инструктору парашютного спорта вместе с часами.

Наутро приехал видный мужчина, по возрасту годящийся девушке в отцы. Он привез наградные часы с гравировкой. Только вот надпись на них была чуть другая. Обман вскрылся. Оказалось, что у юной < героини> был роман с инструктором. Однажды влюбленные отправились к морю на три недели. На работе же сказали, что едут на соревнования. Для убедительности герой-любовник придумал историю со спасением в воздухе и заказал гравировку с соответствующей надписью. На родном заводе рассказ о подвиге произвел неизгладимое впечатление. Из заводской газеты информация попала в областную и была замечена корреспондентами центральных газет и ТАСС. Телеграфное агентство распространило весть о < славном подвиге > на всю страну. В итоге рассвирепевший Хрущев снял с работы заведомо информации <Правды>; досталось и другим журналистам, не проверившим факт удивительного спасения в воздухе перед публикацией.

Известный журналист В. Песков, рассказывая об этом случае, отмечает одно обстоятельство, благодаря которому сомнительный факт <геройства> оказался достоянием гласности и был раздут до всесоюзного масштаба. То было время героев, когда экономические стимулы работали очень слабо и только моральный подъем мог возбудить энтузиазм масс. А когда реальных героев не хватало, их приходилось выдумывать. И тогда желаемое выдавали за действительное. Поэтому когда информация Телеграфного агентства достигла редакций газет, они ухватились за нее как за соломинку. Тут было не до проверки. Главное – молодежь получала пример для подражания. Так ложь попадала на страницы газет и в сознание людей.

С точки зрения психологии аналогичная ситуация описана и в комедии Гоголя. Все чиновники во главе с городничим ждали приезда чиновника из столицы – и первый же хоть чуточку похожий человек был принят ими за ревизора. Сходство было одно – Хлестаков тоже прибыл из Петербурга, но остальное дорисовало воображение.

Стоит немного сказать о психофизиологической сути описанных примеров. В физиологии высшей нервной деятельности есть такое понятие, как доминанта. Это стойкий очаг возбуждения, который, раз возникнув в коре больших полушарий, в дальнейшем как бы <притягивает> к себе другие раздражители. Эту законо-

мерность интуитивно используют грабители.

Например, ограбления квартир бизнесменов могут происходить следующим образом: муж утром уходит на работу, через минуту – звонок, жена думает: наверное, Вася что-нибудь забыл, и, не раздумывая, открывает дверь, а на пороге – вооруженные грабители в масках. Остальное, как говорится, дело техники: золото, бриллианты, валюту, импортную аппаратуру в мешок и ищи ветра в поле. Лучше все-таки, открывая дверь, спросить: <Вась, это ты? >, и вещи целее будут, и ваше здоровье не пострадает.

В данном случае после ухода мужа из дома доминантой какое-то время является супруг, и в течение нескольких минут именно с ним и его уходом связаны все мысли, тем более что жизненный опыт указывает на большую вероятность быстрого возвращения из-за забывчивости.

Иногда мошенники сами вызывают у своих потенциальных жертв какую-то сильную потребность и через ее реализацию легко добиваются своих целей. Это прием <вызывания повышенной мотивации>. Впервые о конкретном его использовании я услышал около пятнадцати лет назад от знакомого телемастера.

Оказывается, по причине частых перепадов напряжения в нашей электросети в девяти случаях из десяти отказ телерадиоаппаратуры связан с поломкой в блоке питания. Это могут быть нарушение электрического контакта в сетевой вилке, перегорание предохранителя, пробой конденсатора или диода в блоке питания и другие, не столь сложные неприятности, не затрагивающие основную схему телевизора. Поэтому этот мастер, назовем его условно Василий, придя по вызову к клиенту, первым делом осматривал предохранитель и сетевую вилку. Если клиентом была одинокая старушка или домохозяйка, не разбирающаяся в электротехнике, он начинал разыгрывать целый спектакль, направленный на нагнетание психологической атмосферы. Для начала Василий требовал очистить обеденный стол и постелить на него чистую скатерть. Затем он начинал планомерно вытаскивать из телевизора все съемные детали. Радиолампы, съемные блоки, винтики с гайками аккуратно выкладывались рядами перед потрясенной этой процедурой хозяйкой. Вся операция сопровождалась озабоченными комментариями мастера, смысл которых сводился к соболезнованию горю хозяйки, у которой произошел такой сложный и редкий случай поломки телевизора.

Завалив стол деталями, Василий сокрушенно качал головой и говорил, что теперь он отправится на поиски необходимых дорогостоящих комплектующих, которые трудно было найти в эпоху тогдашнего дефицита. Бабулька, перед глазами которой стояли выпотрошенный до основания корпус телевизора и заваленный радиодеталями обеденный стол, начинала слезно упрашивать Василия как-то пособить ей в этом деле. Тот после долгих <размышлений> сообщал, что у него есть нужная деталь, но он уже обещал поставить ее одному клиенту за двадцать рублей. Расстроенная вконец хозяйка предлагала мастеру двадцать пять рублей, и после некоторых колебаний тот соглашался. Он засовывал в телевизор обратно все детали, ставил новый предохранитель (стоимостью двадцать копеек!), и телевизор начинал работать. Избавленная от перспективы обедать на табуретке и смотреть телевизор у соседей, домохозяйка долго благодарила в прихожей своего <спасителя>... Жестоко, не правда ли? Но таких мошенников полно в реальной жизни, и нужно быть готовыми к их интригам.

Недавно газета <Книжное обозрение> рассказала о случае массового обмана, в котором также был использован прием <повышенной мотивации>.

,--^ Представьте себе, к примеру, что вы - книголюб, собирающий литературу по какой-то конкретной тематике. Да

к тому же живете в провинции, так что вынуждены приобретать книги по почте. Оказывается, в этом случае вы попадаете в <группу риска>, так как легко можете стать жертвой обмана со стороны мошеннических фирм. В газете <Книжное обозрение> (№ 19, 1997) описан механизм такой махинации. Вот что рассказывает в статье <Бойтесь данайцев, дары приносящих> читатель К. Петренко:

<Занимаясь поиском нужных книг, я веду довольно обширную переписку и получаю книги почтой из разных городов. Не так давно мне пришло извещение на почтовую бандероль с наложенным платежом в 27 000 рублей. Иду на почту, оформляю все, как положено, плачу деньги и получаю ее.

Обратный адрес - "Крон-Пресс Сервис" - мне незнаком. Но бандероль получена. Дома раскрываю ее и вижу: книжонка о сексуальном воспитании, брошюра аналогичного содержания и прочая ерунда^ На упаковке - наклейка с предупреждением: книги можно вернуть в пятидневный срок. Я <уложился> в трехдневный срок и отправил всю эту продукцию обратно, объяснив в письме, что заказов в "Крон-Пресс Сервисе" не делал, и попросил вернуть деньги. Но оттуда, как говорится, ни ответа ни привета. Видимо, "Крон-Пресс Сервис" действует по принципу: курочка по зернышку клюет и сыта бывает... Данная фирма рассылает залежавшийся товар кому только можно. Кто-то "проглотит" сей "дар" молча, а если и вернут - не беда: можно не отвечать - денежки-то получены. Да и возвращенный товар можно еще кому-нибудь послать - опять прибыль>.

Оказалось, что подозрения читателя не были лишены оснований. Спустя некоторое время в газету пришло письмо от другого читателя - Р. Кабирова, в котором тот поделился с редакцией подобными же проблемами:

<Получив извещение о книжной бандероли, я обрадовался, т. к. ждал книги издательства "Терра". Но радость моя оказалась преждевременной. Во-первых, мне прислали книги из издательства "Крон-Пресс", хотя я ничего у них не заказывал. Во-вторых, в бандероли были книги, совершенно мне ненужные. Но это еще не все! Под упаковкой бандероли я обнаружил второй слой упаковки! Эти книги уже однажды посылали. В Рязань! Но жительница Рязани оказалась умнее меня и вернула бандероль нераспечатанной... Потраченных денег - 37 000 рублей - не вернешь, но я хочу предупредить других доверчивых книголюбов: получая бандероль с обратным адресом "Крон-Пресс", будьте особенно бдительны. Иначе окажетесь в таком же глупом положении, как ваш покорный слуга>.

Из вышеизложенного хочется сделать вывод: если вас обманули один раз, вынудив купить <кота в мешке>, не давайте себя обмануть вторично, отправляя залежавшийся товар обратно мошенникам. Ибо вы не только потратите дополнительные деньги на почтовые услуги, но и дадите возможность <фирмачам> еще раз продать тот же товар, но уже другому человеку. Лучше оставьте эти книги себе на память - возможно, их наличие послужит вам предостережением на будущее!

Наука утверждает, что человек не является чем-то застывшим и стабильным: некоторые философы и психологи

говорят, что в применении к человеку больше подходит понятие <процесс>, чем <организм>. Ведь под словом <организм> мы понимаем живое существо с определенными признаками: размером, формой, проявлениями жизнедеятельности, ответными реакциями. А разве можно сказать такое о человеке? Его размеры могут меняться от 50 до 180 сантиметров на протяжении его жизни. У него то нет зубов вообще, то их 20 – молочных, то 32 – постоянных, и то не у каждого (у некоторых людей зубы мудрости вообще не прорезаются). Потом зубы опять выпадают, так что к старости люди оказываются в таком же состоянии, как в грудном возрасте.

Да бог с ними, с зубами! Меняются и другие параметры: давление крови, состав желудочного сока, структура сна, острота зрения и время рефлексов. А как меняют психику человека воспитание и жизненный опыт! С возрастом меняются наши взгляды, реакции, характер эмоций. Но даже если мы возьмем человека в одном возрасте, то увидим, что он снова меняется под действием каких-то событий, а также в зависимости от времени суток или характера питания. Любой чиновник, к примеру, знает, что к начальству лучше ходить после обеда, когда оно добрее. С другой стороны, П. С. Таранов пишет, что <если оживить в человеке значимое для него прошлое, он становится мягче, добрее, податливее. Ностальгия – это пропуск в любую человеческую крепость...>

Соответственно и подверженность человека обману – величина непостоянная, более того – в определенной степени управляемая. Ниже мы рассмотрим случаи обмана, связанные с основными психологическими состояниями человека.

Влюбленный человек отличается от людей, не обремененных положительными эмоциями. Он смотрит на мир, а в особенности на предмет своей любви сквозь <розовые> очки, через призму своего чувства. К сожалению, этим могут воспользоваться нечестные люди, и случаев таких в истории описано много. Один из них, пожалуй, наиболее знаменитый, послуживший основой для фильма <Царская охота>, относится к времени царствования императрицы Екатерины II.

Чувствуя незаконность своего нахождения на российском престоле, Екатерина II всегда была настороже, ожидая действий возможных претендентов на российский престол. Когда из-за границы пришла весть, что в Италии находится молодая, красивая авантюристка, которая выдает себя за дочь Елизаветы Петровны, Екатерина II приказала графу А. Орлову схватить ее и доставить в Россию. Граф Орлов сумел внушить <княжне Таракановой> любовь к себе, после чего пригласил ее на российский корабль и обманом доставил в Россию. Там она была посажена в Петропавловскую крепость, где вскоре и умерла.

Другой пример, уже из французской истории, показывает, что и мужчины не застрахованы от такого вида обмана. Когда Наполеон в 1804 году захотел преподать сторонникам короля жестокий урок, он выбрал для этого молодого бурбонского принца, герцога Энгиенского. Его надлежало выкрасть из Бадена, где он тогда проживал, и доставить во Францию, где он был обречен на смерть в назидание другим роялистам.

Выполнить эту операцию поручили восходящей звезде французского шпионажа Карлу Шульмейстеру, и тот первым делом изучил все привычки и слабости принца. Оказалось, что герцог Энгийенский любил одну молодую женщину, жившую в Страсбурге, которую частенько навещал. Шульмейстер сразу же послал в Страсбург своих помощников, которые схватили ее и доставили в пограничный город Бельфор. Для ареста была придумана какая-то убедительная причина, связанная с нарушением паспортного режима. Затем он написал подложное письмо принцу от лица его любовницы, в котором она якобы умоляла принца выволить ее из неожиданного заточения.

Ослепленный любовью герцог Энгийенский бросился в Вельфор, надеясь подкупить тех, кто арестовал ее, и выволить свою любимую. Однако он был тут же схвачен и спешно доставлен во Францию. Через шесть дней по сфабрикованному приговору военного суда молодой герцог был расстрелян, а Шульмейстер за проведенную операцию получил огромное вознаграждение.

Возникающее у мужчин чувство влюбленности (в сочетании с чувством жалости или желанием проявить себя <настоящим мужчиной>) используют криминальные элементы для <наезда> на любвеобильных <джентльменов>. Анатолий Барбакару в книге <Записки шулера> так описывает технику подобного мошенничества:

<Хлопцы, из наших ресторанных кидал, специализировались на штрафах. Их подруги строили глазки фраерам. Взглядом выводили на улицу, просили увести отсюда, от этих ужасных людей. Потом похитителя штрафовали на две-три тысячи, иногда больше>.

Несмотря на достаточный опыт в сфере криминального бизнеса, на эту удочку однажды попался сам Барбакару.

<Я вляпался, - пишет он. - Хороша стерва была. Какая-то совсем уж невинная, с круглыми-круглыми глазами испуганными. Увез ее. Поздно ночью нашли меня свои, из игроков. Вразумили, что к чему>.

Так что, уважаемые читатели, если где-нибудь в ресторане красотка за соседним столиком будет умолять вас о свидании красноречивым взглядом, задумайтесь, какую роль вам предназначено сыграть в этом спектакле. И кто там будет режиссером...

Вовенарг писал: <Страсти чаще впадают в ошибки, нежели здоровое суждение, по той же причине, по какой правители чаще ошибаются, нежели подданные>. За любовью, как правило, следует ревность, вызывающая эмоции не менее сильные, чем ее первопричина. Порой она с такой силой охватывает душу человека, что доводам рассудка уже трудно бывает достучаться до его разума. И опять находятся люди, умеющие играть на этой форме сладко-горького безумия, получая свой интерес.

И вновь мы обращаемся к Джованни Боккаччо и его <Декамерону>:

<В Неаполе жил когда-то молодой человек по имени Ричардо, принадлежавший к знатному роду. И несмотря на то что жена у него была молодая и пригожая, полюбил другую, по красоте не имевшую себе равных во всем Неаполе. Звали ее [1"3

Кателлой, и была она замужем за другим, не менее родовитым молодым человеком по имени Филиппелло, которого она, будучи верной женой, любила и лелеяла. Так вот, Ричардо всеми возможными средствами старался заслужить благосклонность и любовь Кателлы, однако нимало в том не преуспел и был на краю отчаяния. И вот, когда он изнывал от своей безответной любви, родственницы стали его уговаривать выкинуть из головы мысль о Кателле: ничего, мол, у него не выйдет, Кателле никто, кроме Филиппелло, не нужен, она его ревнует даже к птицам, пролетающим мимо него. Услышав, что Кателла ревнива, Ричардо живо смекнул, как ему достигнуть желанной цели, но притворился, что, утратив всякую надежду на взаимность, обратил взоры на другую знатную даму. Он начал проявлять к ней всякие знаки внимания, так что через некоторое время все неаполитанцы укрепились в мнении, что он сменил предмет своей сердечной привязанности. Да и Кателла уже не дичилась его, как прежде, когда он преследовал ее своей любовью, – теперь она по-добрососедски приветствовала его, как всех прочих.

И вот, оказавшись на каком-то празднике поблизости от Кателлы, Ричардо, как бы между прочим, намекнул ей, что ее муж Филиппелло развлекается на стороне. Кателла же, внезапно возревновав, загорелась желанием узнать, что имеет в виду Ричардо. Тогда Ричардо отвел ее в сторонку, чтобы их не подслушали, и начал так: "Сударыня, когда-то я горячо любил вас, и ваш супруг, наверное в отместку, решил склонить на любовь мою жену. С некоторых пор он тайно шлет ей письмо за письмом, но она мне все рассказала и писала ему ответы под мою диктовку. А сегодня я застал у супруги некую женщину – оказывается, Филиппелло зовет мою жену на тайное свидание в бани. Я понял, что дальше молчать нельзя, и решил все вам рассказать. А чтобы вы не думали, что это небылицы, я приказал жене написать ответ, что она придет завтра в два часа пополудни в бани для встречи с вашим супругом. Я, конечно же, не собираюсь посылать туда свою жену, но на вашем месте я бы подстроил так, чтобы он принял вас за ту, кого он будет там ждать, а вы, побыв там некоторое время, отчитали бы его со всей строгостью. Полагаю, что, поступив таким образом, вы его так устыдите, что оскорбление, которое он собирается нанести вам и мне, будет отомщено".

Кателла, как и свойственно ревнивцам, забыла, кто все это говорит, и не разглядела подвоха – она тотчас всему поверила, сопоставила с этим некоторые случаи, имевшие место в прошлом, и, восплавав гневом, ответила, что так и сделает, и так его устыдит, что он будет вспоминать о том всякий раз, когда ему захочется поглядеть на женщину.

Тогда Ричардо отправился к одной женщине, державшей бани, и та приготовила одну темную комнатку без окон.

Меж тем Кателла, выслушав Ричардо и слепо ему поверив, вне себя от возмущения возвратилась вечером домой, а Филиппелло в тот день был занят своими мыслями и случайно не обнаружил той радости при ее появлении, которую обычно проявлял. Это и вовсе г...--> \ показалось ей подозрительным. "Уж верно, на уме у него IIa4 JJ та женщина, с которой предстоит ему завтра веселиться и

наслаждаться, – сказала она себе. – Ну да не бывать же этому!" И всю ночь Кателла думала только о том, что она ему скажет после того, как побудет с ним.

На следующий день она отправилась в бани, и хозяйка прове-
Страница

ла ее в ту темную комнатку, где ее уже поджидал Ричардо. При виде Кателлы Ричардо заключил ее в объятия. Она, войдя в роль, обняла его и поцеловала, и все это молча, чтобы не выдать себя. Ричардо подвел даму к кровати, и на ней они весьма долго пребывали, от коего пребывания одна сторона получила больше удовольствия и наслаждения, нежели другая.

Когда же Кателла решила, что пора ей излить свое тайное негодование, то в порыве ярости воскликнула: "Как ты думаешь, с кем ты провел время? Я Кателла, а не жена Ричардо, бессовестный изменщик! Бедная я! Кого же я столько лет любила? Вот этого окаянного пса, который, полагая, что держит в объятиях дружгу, за короткое время подарил мне больше ласк и любви, нежели за все годы, что я принадлежала ему. Нынче ты был в ударе, шелудивый пес, а дома ты немощный, истощенный и слабосильный".

Тогда Ричардо, сдавив ее в объятиях так, чтобы она не смогла вырваться, обратился к ней с такими словами: "Не гневайтесь, душенька! Амур научил меня добыть хитростью то, чего я не мог добиться обычным путем: я ваш Ричардо".

Услышав эти слова и узнав голос, Кателла хотела было вскочить с постели и закричать, но Ричардо зажал ей рот рукой. "Сударыня, - снова заговорил он. - Что между нами было, того не поправишь. Если вы закричите, то ваша честь будет опорочена, так как люди скорее поверят мне, что вы прельстились на деньги и подарки, которые я вам предложил в обмен на это свидание. А во-вторых, скандал приведет к тому, что мы с вашим мужем будем драться, и или он убьет меня, или я - его, от чего вам не будет ни радости, ни пользы. Итак, моя ненаглядная, смиритеесь, ибо на этот дерзкий поступок меня толкнула только любовь к вам, которую я готов подтвердить всеми возможными способами". Ион принялся ее всячески улещать и умасливать, и так просил, заклинал и ласкал, что через некоторое время она сдалась и помирилась с ним. Как скоро она познала, насколько поцелуи любовника слаще поцелуев мужа, ее суровость по отношению к Ричардо уступила место нежной любви. С того дня они еще не раз встречались, получая от этих встреч взаимное удовольствие".

По-видимому, самой старой историей, где ревность служит поводом для обмана, является легенда о гибели могучего Геракла. Ведь этого богатыря, полубога, победившего много страшных чудовищ, сразила, пусть и случайно, женская ревность.

Дело было так. У него была жена Деянира и возлюбленная Иола. Однажды кентавр Несс попытался посягнуть на честь Деяниры, но был убит Гераклом при помощи отравленной стрелы. Умирая, он дал Деянире коварный совет: собрать его кровь, которая якобы поможет ей удержать любовь Геракла. Та, мучимая ревностью и боясь, чтобы Геракл не ушел к Иоле, пропитала /{--' кровью Несса хитон и послала его мужу. LL~I-

Она не знала, что для своих стрел Геракл пользовался сильнейшим ядом Лернейской гидры, сохранявшим очень долго свою разрушительную силу. Надев на себя присланный женой хитон, великий Геракл умер, а Деянира в отчаянии пронзила себя мечом.

Как утверждают психологи, каждый из нас в глубине души считает себя благородным человеком, способным на возвышенные поступки. Правда, жизнь, не всегда дает нам возможность про-

Страница

явить эти глубоко скрытые черты, но тем хуже для нее... Впрочем, жулики иногда предоставляют такой шанс, не бесплатно, естественно. Вот один из примеров, как это делается.

К прилично одетому мужчине, идущему вдоль дома, обращается милая молодая женщина в коротком халатике, с мусорным ведром в руке и в домашних шлепанцах на босу ногу. Она, мол, вышла вынести мусор, но дверь захлопнулась, и очаровательная незнакомка просит помочь ей ее открыть. В настоящее время она живет одна, так как муж в командировке. И ей не к кому обратиться за помощью, кроме как к такому благородному и сильному мужчине. При этом она протягивает отвертку или стамеску, позаимствованную якобы у соседки.

Понятное дело, что мало кто из джентльменов может устоять против столь деликатной просьбы. Если, поковырявшись в замке, мужчина откроет дверь, то дальнейший сценарий обычно следующий.

Женщина начинает шумно выражать свою благодарность, причем выдает авансы, от которых мозги джентльмена слегка затуманиваются, а сердце начинает работать с удвоенной частотой. Дистанция между спасенной и спасителем постепенно сокращается до минимума, когда в квартиру влетает внезапно вернувшийся из командировки муж хозяйки с двумя объемистыми чемоданами. Следует короткая, но энергичная сцена, после которой джентльмен кувырком вылетает на лестницу. А дальше начинается самое интересное. Любящие <супруги> быстро очищают квартиру, набивают те самые чемоданы и скрываются в неизвестном направлении. А милиция по отпечаткам пальцев на двери и описанию свидетелей ищет того самого случайного прохожего, который так некстати захотел помочь очаровательной незнакомке.

Какой же вывод можно сделать из данного случая? Автор не предлагает отказаться от помощи ближним и дальним, попавшим в беду, а только советует честно и пристально взглянуть в собственную душу в момент принятия решения. Джон Пирпонт Морган говорил, что у человека, как правило, бывают два мотива для всякого поступка: один – который красиво выглядит, и второй – подлинный. Подспудно мы всегда осознаем подлинный мотив, но не всегда открыто в нем признаемся себе и тем более окружающим. Ведь, будучи в душе идеалистами, большинство людей любят думать о тем мотивах, которые красиво выглядят, и здесь расчет мошенников безупречен: они предлагают совершить поступок, который удовлетворяет подсознательные низменные желания (познакомиться поближе с очаровательной дамой, муж которой в командировке), и в то же время облачен в одеяние благородного действия (помощь попавшей в беду женщине). Ком-

бинация поистине сногшибательная. Итог – незаслуженное обвинение по статье 158/2 – не менее впечатляющий. Особенно если настоящих жуликов так и не найдут, а хозяева ограбленной квартиры решат во что бы то ни стало получить от вас компенсацию за утраченное ценное имущество.

Иногда для обмана человека достаточно его хорошенько разозлить, и он уже будет готов выполнить то, что хочется вам. Такой способ незаметно заставить человека сделать что-либо описан в древнекитайской притче с длинным названием <Приобретение наложницы путем измерения земли>. Ее приводит Х. фон Зенгер

в своей книге <Стратагемы>.

Рассказ повествует о юноше, который жил под опекой своего дяди. Дядя хотел иметь наследника, но по причине преклонного возраста своей жены не мог надеяться на это. По китайским обычаям того времени дядя имел право взять в дом наложницу и завести от нее ребенка, но такому варианту противилась тетя юноши, не желавшая видеть в доме молодую женщину. Видя печаль своего любимого дяди, юноша взялся ему помочь.

На следующий день с утра юноша взял портновскую линейку и стал мерить ею землю, начиная от дверей дядиного дома, и занимался этим так упорно, что тетка выглянула из дома.

- Что это ты тут делаешь? - спросила она.

- Я обмеряю участок, - спокойно отвечал юноша и продолжал свое занятие.

- Чего это ты вздумал обмерять наш участок? - поинтересовалась тетка.

- Тетушка, я готовлюсь к будущему, - уверенно пояснил парень. - Вы с дядей немолоды, сыновей у вас нет и, видимо, не будет. Значит, дом останется мне, вот я и хочу его обмерить, потому что собираюсь впоследствии перестраивать.

Разгневанная тетка не смогла ни слова вымолвить от такой наглости. Она побежала в дом, разбудила мужа и начала умолять его, чтобы он как можно скорее взял наложницу.

Другой сильнейшей эмоцией, пригодной для манипулирования человеком, является страх. Как писал Виктор Кротов, страх - это ядовитый коктейль из инстинкта и воображения. Стоит только внедрить в сознание зародыш этого чувства, и человек быстро теряет способность к разумным действиям. В такой ситуации уже не составляет труда спровоцировать напуганного человека на совершение выгодных обманщику поступков.

В книге известного китайского автора Пу Сунлиня <Странные истории из кабинета Ляо> есть одна новелла, названная по имени главной героини - <Яньчжи>. К этой девушке под видом ее возлюбленного пробрался молодой повеса, который был схвачен ее отцом и в завязавшейся схватке убил его. Но девушка не знала, что в тот вечер в саду был другой человек, и в порыве горя выдала парня, которого ждала в гости. Ничего не подозревающего, его арестовали и приговорили к смерти. Но начальник местной полиции, который должен был утвердить приговор, обнаружил в деле некоторые странности и провел расследование. Он вышел на настоящего убийцу, но не мог однозначно доказать его причастность к совершенному преступлению.

IJL*"

Тогда он привел всех подозреваемых в неосвященный буддийский храм и приказал им стать на некотором расстоянии от священной стены, из которой якобы выходят духи. Они должны были написать на спине виновного в преступлении обвинительный знак. Через некоторое время он вывел всех подозреваемых на свет, осмотрел их спины и указал на настоящего преступника. <Ты убийца!> - уверенно заявил начальник полиции. Дело в том, что в храме, напуганный возможным разоблачением со стороны сверхъестественных сил, тот крепко прижимался к священной стене, чтобы духи не могли коснуться его спины.

Старым, испытанным способом обмана является возбуждение подозрений в отношении неугодных лиц при помощи косвенных намеков. Многие бояре в царство Иоанна Грозного кончили жизнь свою на плахе или в пыточном застенке по ложному навету из-за маниакальной подозрительности властителя Руси. Существует легенда (вполне согласующаяся с нравом Грозного), что он подозревал в измене и собственного сына. В частности, историческими хрониками отмечена вражда между сыном царя и Малютой Скуратовым. Поэтому вполне возможно, что кровавый палач Малюта при случае мог специально возбуждать у Ивана Грозного подозрения по поводу царевича. Известный романист XIX века А. К. Толстой в историческом романе <Князь Серебряный> силой творческого воображения воссоздает попытки Скуратова оболгать царевича. Обратите внимание, как грамотно с точки зрения психологии бросает семена сомнения в воспаленную страхом и подозрениями душу царя Малюта Скуратов. Как полунамеками, по капле впускает в сознание Грозного яд сомнения в преданности сына. Он дает понять царю, что царевич не прочь занять его место. Причем он делает это как бы не по злобе, а даже жалея царского сына, который по наущению бояр затевает интригу. При этом Малюта прекрасно осознает опасность столь дерзкого навета, который в любой момент может обратиться против него самого:

<- Вот ты, государь, примерно уже много воров казнил, а измена все еще на Руси не вывелась. И еще ты столько же казнишь, и вдесятеро более, а измены все не избудешь!

Царь слушал и не догадывался.

- Оттого, государь, не избыть тебе измены, что ты рубишь у нее сучья да ветви, а ствол-то самый и с корнем стоит здоровехонек!

Царь все еще не понимал, но слушал с возрастающим любопытством. <.">

- Про кого же? - спросил царь с удивлением, и черты его судорожно задвигались.

- Видишь, государь: Володимир-то Андреич раздумал государство мутить, да бояре-то не раздумали. Они себе на уме: не удалось, мол, его на царство посадить, так мы посадим...

Малюта замялся.

- Кого? - спросил царь, и глаза его запылали. Малюта позеленел.

- Государь! Не все пригоже выговаривать. Наш брат думай А,--А да гадай, а язык держи за зубами.
11 98 jj - Кого? - повторил Иоанн, вставая с места.

Малюта медлил с ответом.

Царь схватил его за ворот обеими руками, придвинул лицо его к своему лицу и впился в него глазами. Ноги Малюты стали подкашиваться.

- Государь, - сказал он вполголоса, - ты на него не гневайся, ведь он не сам вздумал!

- Говори! - произнес хриплым шепотом Иоанн и стиснул крепче ворот Малюты.

- Ему-то и на ум бы не взбрело, - продолжал малюта, избегая царского взора, - ну а должно быть, подбили его. Кто к нему поближе, тот и подбил. А он, грешный человек, подумал себе: не-много позже, немного ране, все тем кончится.

Царь начал догадываться. Он сделался бледнее. Пальцы его стали разгибаться и выпускать ворот Малюты.

Малюта оправился. Он понял, что настала пора для решительного удара.

- Государь! - сказал он вдруг резко. - Не ищи измены далеко. Супротивник твой сидит супротив тебя, он пьет с тобой с одного ковша, ест с тобой с одного блюда, платье носит с одного плеча!>

Один из первых документально подтвержденных случаев применения обмана <путем возбуждения ложных подозрений> относится к VIII в. до н. э. Китайский князь Хуань, правитель государства, решил захватить соседнюю страну Куай. Чтобы нейтрализовать будущего противника, он подготовил фальшивый договор, в котором обещал наиболее влиятельным министрам и военачальникам соседнего государства крупные награды и почетные должности за их заслуги в борьбе против князя Куай. Затем коварный князь в торжественной обстановке воздвиг за городскими стенами большой алтарь, под которым и закопал этот договор. Тут же были принесены необходимые жертвы в знак прочности заключенного союза.

Когда князь государства Куай узнал об этом событии, он заподозрил в измене главный военный штаб и государственный совет и, разгневавшись, приказал их всех казнить.

Избавившись от элиты вражеского руководства, князь Хуань без труда разгромил армию противника и покорил соседнюю страну.

Спустя две с половиной тысячи лет такую же комбинацию разыграла немецкая разведка, чтобы опорочить в глазах Сталина советского полководца маршала Тухачевского. В германской разведке были сфабрикованы и искусно подброшены русским документы, якобы изобличающие предательство Тухачевского. В результате он был расстрелян, а Советская Армия вступила в войну обезглавленной.

Эффективность применения обмана зависит от использования личностных особенностей обманываемого. Несмотря на схожесть биологической и социальной природы людей, индивидуальные различия-людей довольно велики. Соответственно к каждому человеку существует особый <ключик>, позволяющий проникнуть к глубинам его души и воздействовать на его мысли и поступки. Опытные мошенники весьма поднаторели в поиске таких <ключей>, набор которых в общем-то достаточно ограничен. ,/,-,-,

Вот что писал по этому поводу Бальтасар Грасиан: iL^L

<К каждому подбирать отмычку. В этом искусство управлять людьми. Для него нужна не отвага, а сноровка, умение найти подход к человеку. У каждого своя страстишка - они разные, ибо различны природные склонности. Все люди - идолопоклонники: ку-мир одних - почести, других - корысть, а большинства - на-
Страница

слаждение. Штука в том, чтобы угадать, какой у кого идол, и затем применить надлежащее средство, ключ к страстям ближнего. Ищи перводвигатель: не всегда он возвышенный, чаще низменный, ибо людей порочных больше, чем порядочных. Надо застать натуру врасплох, нащупать уязвимое место и двинуть в атаку ту самую страстишку – победа над своевольной натурой тогда обеспечена>.

Основной набор таких <отмычек> включает в себя жадность, глупость, честолюбие, трусость, сластолюбие и дюжину других, менее распространенных. Итак, начнем с первой.

В книге Николая Носова <Незнайка на Луне > есть эпизод, в котором Незнайка со своим другом Козликом ищут себе пристанище на ночь. Они попадают в гостиницу, хозяева которой, используя скупость своих клиентов, в конце концов обирают их до нитки.

<Гостиница "Экономическая", куда направились ночевать Незнайка и Козлик, славилась своей дешевизной. За пятьдесят сантиков здесь можно было получить на ночь вполне удобный номер, что было чуть ли не вдвое дешевле, чем в любой другой гостинице. Этим объяснялось, что гостиница "Экономическая" никогда не испытывала недостатка в жильцах. Каждый, прочитав на вывеске надпись "Самые дешевые номера на свете", недолго раздумывая шел в эту гостиницу. Уплатив пятьдесят сантиков. Незнайка и Козлик получили ключ и, разыскав свой номер, очутились в небольшой чистенькой комнате. Здесь были стол, несколько стульев, платяной шкаф, рукомойник с зеркалом у стены и даже телевизор в углу.

– Смотри, – сказал с удовлетворением Козлик. – Где еще можно получить за пятьдесят сантиков номер, да еще с телевизором? Можешь поверить мне на слово, что нигде.

Отворив шкаф и положив на полочку свои шляпы. Незнайка и Козлик хотели расположиться на отдых, но в это время зазвонел звонок, и на том месте, где обычно бывает электрический выключатель, замигал красный глазок. Взглянув на этот световой сигнал. Незнайка и Козлик заметили, как из отверстия, которое имело в стене, высунулся плоский металлический язычок с углублением на конце, а под ним замигала светящаяся надпись:

"Сантик".

– Ах, чтоб тебя! – воскликнул Козлик и с досадой почесал затылок. – Я, кажется, уже знаю, что это за штука. По-моему, мы попали в гостиницу, где берут отдельную плату за пользование электричеством. Видишь – язычок. Если не положишь на него сантик, то свет погаснет и мы останемся в темноте.

Не успел он это сказать, как лампочка под потолком погасла и комната погрузилась во мрак.

Сунув руку в карман. Козлик достал монетку достоинством в один сантик и положил ее в углубление на конце язычка. Язычок ^--^s моментально исчез в отверстии вместе с монеткой, и лампа ['100] почка засветилась вновь.

Незнайка огляделся по сторонам и убедился, что кровати здесь были устроены на манер откидных полок, как это бывает в вагонах поезда.

Козлик подошел к одной из полок и потянул за привинчен-

Страница

ную сбоку металлическую ручку. Кровать, однако же, не откинулась, а вместо этого из стены высунулся еще один металлический язычок и под ним опять замигала надпись: "Сантик".

– Ах, черти! – воскликнул Козлик. – Так здесь, значит, и за кровати надо платить!

Он сунул в углубление язычка сантик. Кровать мгновенно откинулась, а из стены в тот же момент высунулись еще три язычка, под которыми замигали надписи: "Простыня – 1 сантик", "Одеяло – 1 сантик", "Подушка – 2 сантика"...

Дальнейшее предугадать несложно. Проклятая гостиница вытянула у них почти все деньги. Им пришлось платить за воду в умывальнике, за телевизор (который выключался на самом интересном месте телесериала и требовал по пять монеток для продолжения показа), за отопление и даже за то, чтобы стенной шкаф открылся и вернул им положенные туда шляпы.

В итоге они заплатили за эту <Экономическую> гостиницу гораздо больше, чем за обычную. Что ж, жадность и скупость наказуема если не уголовно, то финансово. Ведь недаром говорят, что бесплатный сыр бывает только в мышеловках.

Подобную тактику применял один директор фирмы при найме новых сотрудников. Склоняя кого-либо к себе на работу, он предлагал ему зарплату, которая на порядок превышала то, что кандидат в сотрудники имел в той организации, откуда он выманивался. Соблазн был велик, и многие не могли устоять перед искушением. А далее сценарий был незатейлив. Со второго месяца пребывания на фирме к ним методично, неуклонно и жестко применялась система придинок и штрафования по любому поводу. В итоге вычеты из зарплаты увеличивались, а сама она уменьшалась, пока не становилась равной, а зачастую и меньше той, что у человека была на прежнем месте работы.

Вообще принцип обмана, построенного на жадности, применялся с незапамятных времен как рядовыми мошенниками, так и могущественными властителями, если у них не было другого способа достичь желаемого. Например, халиф Аль-Мансур, живший в VIII веке, был назначен наместником в иракский город Куфу для сбора налогов. Однако число жителей было неизвестно, сами же они отнюдь не стремились принять участие в переписи населения и всячески уклонялись от попыток их посчитать. Тогда халиф объявил, что в связи с вступлением в должность он решил одарить каждого жителя Куфы пятью серебряными дирхемами. При чем для того, чтобы никто не получил щедрый дар дважды, каждый житель при получении его должен был отметиться в специальном списке. Так хитроумный Аль-Мансур пересчитал всех своих подданных, после чего обложил их податью в размере сорока дирхемов каждого. Мораль сего исторического сюжета проста:

халява порой обходится весьма дорого!

Если окинуть взглядом большинство афер, обманов и ^-->\ случаев мошенничества, то окажется, что жадность зачастую [j'ou]

является именно тем крючком, на который ловятся доверчивые простаки, желающие быстро и без затрат обогатиться.

Сергей Довлатов в книге <Наши> описывает аферу, которую проделал его дядя Леопольд в молодости с владельцем централь-

Страница

ного магазина города.

<Однажды в сильный ливень в этот магазин зашел скромно одетый юноша, который бережно прижимал к себе старую скрипку. Он попросил разрешения оставить скрипку на время дождя и пообещал вернуться за ней позже.

– Почему бы и нет? – равнодушно ответил хозяин магазина, господин Танакис.

Час спустя в магазин забрел нарядный иностранец с пышными рыжими усами. Увидев скрипку, он был вне себя от радости.

– Какая радость! Это же подлинный Страдивари! Я покупаю эту вещь!

– Она не продается, – сказал Танакис.

– Но я готов заплатить за нее любые деньги!

– Мне очень жаль...

– Пятнадцать тысяч наличными! Плюс щедрые комиссионные. Они торговались, пока цена не дошла до двадцати тысяч.

– Хорошо, – сказал владелец магазина. – Я поговорю с владельцем.

Иностранец ушел, а вскоре вернулся бедный юноша.

– Я пришел за скрипкой.

– Продайте ее мне, – сказал Танакис.

– Не могу, – печально ответил юноша. – Это подарок моего дедушки.

Тогда владелец магазина начал уговаривать юношу продать ему скрипку, предлагая все большие деньги. Наконец юноша согласился уступить скрипку за пять тысяч рублей. Он взял деньги и ушел>.

Надо ли говорить, что владелец магазина так и не дождался <иностранца>. Его подвела жадность. Он мог свести покупателя и продавца и честно получить свои комиссионные, но захотел получить побольше, по сути дела, обманув владельца скрипки. А в результате потерял пять тысяч.

Жадность, или жажда наживы, использовали для обмана <мирового капитализма> в своей деятельности коммунисты в 20-е годы нашего столетия. Когда закончилась Гражданская война в России, промышленность страны была почти полностью разрушена, помощи ждать было неоткуда, так как капиталистические страны, несколько лет боровшиеся с Советской Россией, конечно же, не собирались помогать ей восстанавливать народное хозяйство. И тогда большевики решили сыграть на жадности – естественном качестве любого капиталиста. Они предложили западным предпринимателям самые выгодные концессии – аренду наиболее прибыльных рудников и месторождений. Вождь мирового пролетариата Владимир Ленин не скрывал, что это не уступка буржуазии, а ее обман. В своих статьях он писал:

о Если мы хотим товарообмена с заграницей – а мы его хотим,

Р'--^ мы понимаем его необходимость, – наш основной инте-
__J рес – возможно скорее получить из капиталистических

стран те средства производства (паровозы, машины, электриче-
ские аппараты), без которых восстановить нашу промышленность
сколь-нибудь серьезно мы не сможем, а иногда и совсем не смо-
жем, за недоступностью иметь для наших фабрик нужные маши-
ны. Надо подкупить капитализм сугубой прибылью. Он получит
лишнюю прибыль – бог с ним, с этой лишней прибылью, – мы
получим то основное, при помощи чего мы укрепимся, станем
окончательно на ноги и экономически его победим» (Ленин В. И.
Полн. собр. соч. Т. 42, с. 110).

На тему глупости, ставшей причиной обмана, можно говорить
бесконечно, поэтому я ограничусь старым анекдотом: в лесу муж-
чина встретил древнюю старуху с вязанкой хвороста.

– Молодой человек, – обращается старуха, – помоги мне
дровишки дотащить, я тебя отблагодарю.

– Да почему же не помочь! Давай, бабка.

Подшли они к ветхой избушке, а старуха ему и говорит:

– А ты знаешь, кто я такая?

– Не знаю.

/

– Я колдунья. За твою доброту могу выполнить три самых
больших желания. Загадывай, что хочешь!
Мужчина засмутился, а потом и говорит:

– Хочу иметь <Мерседес>, виллу на берегу моря и жену-кра-
савицу.

– Ну что ж, хорошо. Пойдешь сейчас прямо, потом свернешь
налево, там увидишь дорогу, а на той дороге стоит новенький
<Мерседес>. Сядешь в него, поедешь прямо до берега моря, там и
будет стоять твоя вилла. В ней и будет ждать тебя девушка неви-
данной красоты.

Мужчина – бежать скорее за своим добром.

– Стой! – кричит бабка. – Я тебе помогла, а теперь помоги
и мне.

– ' Чем же я тебе помогу?

– Давно я мужчину хочу, изнемогаю прямо.

– Ладно, старуха, – сжалился мужчина. – Давай, только по-
скорее. – Выполнял он старухину просьбу и – бежать.

– Постой! – кричит старуха. – Тебе годков сколько?

– Тридцать пять, а что?

– Эх ты, такой большой, а в сказки веришь!

К глупости вплотную примыкает излишняя доверчивость, за
Страница

которую также часто приходится расплачиваться своим добром. Бальтасар Грасиан предостерегает:

<Не надо быть только голубем. С голубиной кротостью да сочетается хитрость змеиная! Легко обмануть человека порядочного: кто сам не лжет, всем верит; кто не обманывает, другим доверяет. Обману поддаются не только по глупости, но и от честности. Два рода людей способны предвидеть и обезвредить обман: обманутые, проученные на своей шкуре, и хитрые, рассчитавшиеся чужой. Пусть проницательность будет столь же чутка в подозрениях, сколь хитрость ловка в кознях. И не надо быть настолько благодушным, чтобы толкать ближнего своего на криводушие. Соединив в себе голубя и змею, будь не чудищем, но чу- Λ--Λ дом>. IN03!

Кроме жадности, глупости и излишней доверчивости, зацепкой для обмана может быть и трусость. Человека легко обмануть, используя его страх. А. П. Чехов в одном из своих рассказов описывает, как старый почтмейстер обеспечил верность своей молодой жены-красавицы. Он распространил по городу слух, что его жена сожительствует с местным полицмейстером, грозой всей округи. Поэтому молодые повесы за версту обходили молодую супругу почтмейстера и не пытались за ней ухаживать.

Правда, иногда воздействие на психику потенциальной жертвы бывает более серьезным – настолько, что подобный обман заканчивается инфарктом или самоубийством. Именно о таких случаях использования страха в качестве точки приложения обмана рассказывает журналист Михаил Зубов в газете <Мошенники> (№ 9, 1996). Статья называется весьма многозначительно: <АО "Мефистофель" берет в аренду души на комиссионных началах> и посвящена такой пока редкой форме <наезда>, как психотерроризм. Впрочем, редкой – это на первый взгляд. По данным автора, психотеррористические группировки действуют уже в 97 городах нашей страны, стараясь не привлекать к себе излишнего внимания. Суть их метода следующая. Клиент, у которого в жизни идет <черная полоса>, находит в своем почтовом ящике листовку следующего содержания: <Предприятие с вековым опытом арендует на любой срок Ваше нематериальное движущее начало, именуемое в просторечье "ДУША". В обмен предлагаем исполнение умеренных актуальных желаний, негласное содействие в достижении конкретных краткосрочных целей и т. д. Суть Ваших условий предлагаем изложить письменно в лаконичной форме>.

Дальше идет номер абонентского ящика. Все... Кто-то из людей, получивших такое письмо от Князя Тьмы, посмеется розыгрышу и забудет о нем, а кто-то – более впечатлительный и несчастный – решит попробовать. Далее потенциальный клиент получает туманный, полный неясных намеков договор, в котором его извещают, что его душа, пока временно, перешла во владение таинственного <предприятия>. Если в дальнейшем дела у клиента начнут неожиданно налаживаться, он получает краткую телеграмму типа <Срок договора истекает>. А спустя несколько дней еще одну: <Предмет аренды перешел в наше полное распоряжение. Ждите дальнейших указаний>. И дальше многозначительное молчание...

А потом ему начинают медленно, но методично капать на нервы. Человек нервничает. Вроде бы ничего в его жизни еще не меняется, но клиент все чаще задумывается о том, что кто-то неизвестный получил над ним какую-то власть. Волнения подогреваются частыми телефонными звонками домой и на работу – кто-то

таинственный набирает номер и долго молчит в трубку. Потом на его двери появляются каббалистические знаки, а когда жертва окончательно <созреет>, ей предлагают выкупить душу обратно. И как правило, люди приносят деньги. Ведь природа человека такова, что загадочные, труднообъяснимые явления пугают его больше, чем прямая и понятная угроза. Вспомните, как выводил из i/i--ΛS душевного равновесия подпольного миллионера Корейко IJL104JJ Остап Бендер. Он начинал с абсурдных на первый взгляд

телеграмм: <Грузите апельсины бочками. Братья Карамазовы> или <Графиня изменившимся лицом бежит пруду>, но именно они заставили Корейко изрядно поволноваться. Как говорил Остап, <самое главное – это внести смятение в лагерь противника. Враг _g_ должен потерять душевное равновесие. Сделать это не так трудно. В конце концов, люди больше всего пугаются непонятного. Я убежден, что моя последняя телеграмма <Мысленно вместе> произвела на нашего контрагента потрясающее впечатление. Все это суперфосфат, удобрение. Пусть поволнуется... Клиент начинает нервничать. Сейчас он переходит от тупого недоумения к беспричинному страху. Я не сомневаюсь, что он вскакивает по ночам в постели и жалобно лепечет: <Мама, мама>. Еще немного, самая чепуха, последний удар кисти – и он окончательно созреет>.

Как пишет Михаил Зубов, современные психотеррористы для большего воздействия на испуганное сознание колеблющихся клиентов могут поздно вечером неожиданно <вырубать> ему свет, подбрасывать в квартиру змей или крыс или подавать низкочастотные радиосигналы, вызывающие необъяснимые приступы страха. Плюс подбрасывать в почтовый ящик брошюры мистического содержания и другую сатанинскую литературу. Тут уж у любого нервы не выдержат. Впрочем, как уверяет журналист, некоторые клиенты спокойно переносят этот балаган и соответственно сохраняют свои денежки – мошенники предпочитают с такими не связываться (себе дороже). На их долю хватает слабонервных и трусливых людей.

Самое неприятное в этом деле то, что практически невозможно привлечь психотеррористов к уголовной ответственности за их деяния. Ведь формально законов они не нарушают, прямым вымогательством не занимаются. Клиенты приносят деньги, на колени умоляют их взять, просят вернуть им их души. Но попробуйте заявить об этом в милицию – да вас же первого на смех подымут...

Итак, страх может быть причиной обмана. В приведенном выше примере это был туманный страх неизвестного, но иногда мошенники строят свои планы исходя из вполне конкретных тревог и опасений своей будущей жертвы. В моей почте, поступившей в качестве откликов на первое издание <Искусства обмана>, есть письмо, в котором рассказывается именно о таком случае. Пишет Елена Г., женщина тридцати лет из Рязанской области. В ее деревню, в соседский дом, часто приезжали погостить цыгане. И вот однажды несколько лет назад зашла к ней молодая цыганка Наташа, принесла посмотреть журнал <Черная магия>. На руке у цыганки была золотая печатка, полированная поверхность которой блестела, как зеркало. Дальше процитирую письмо:

<...Дальше она сообщает мне, что на мне порча; это известие меня не испугало, а лишь удивило совпадением – за год до того в Рязани мне об этом сообщила бывшая преподавательница института, открывшая в себе способности. Об этом я говорила по приез-

де одной женщине, которая любит ходить к моим соседям, возможно, она проболталась... Но мне хотелось узнать, как меня от ^--?i порчи избавлять будет цыганка. Она просит (чтобы муж не IJJUSJJ

знал) куриным яйцом выкатать постель и оставить на ночь под кроватью.

Наутро она приходит, просит новое полотенце, чайную ложку и то яйцо. Дальше, как во сне, я попросила мужа нас оставить, он вышел из дому, так как знал, что меня трудно в собственном доме провести. И вдруг она, сделав крест над яйцом, смотрит мне в глаза и твердит: "Верь мне". Я же слежу за ее руками, чтоб не обманула, и вижу только эту отшлифованную печатку. Она долбит яйцо, и ужас, и страх меня парализуют (потому что я чертовски боюсь червей и гусениц), а в яйце именно черная, мохнатая гусеница. Цыганка протягивает ее мне со словами: "Если от этой гусеницы не откупишься, то она вернется в тебя". Я спрашиваю:

"как?" - "На что она покажет - то отдай", - отвечает цыганка. Я соглашаюсь...>

Кончилась эта история тем, что Елена отдала цыганке два отреза ткани, видеокассеты и деньги - 110 тысяч рублей, которые ей пришлось занять у соседей. Хорошо еще, что у них в тот момент больше не оказалось. Цыганка все это взяла, сказав, чтобы мужу 3 дня ничего не говорила, иначе <порча> перейдет на него. Да еще для ритуала попросила дать ей трех кур, которых тоже забрала с собой, и фотографию хозяйки.

Елена пишет, что про ее страх червей цыгане могли узнать от соседей, у которых останавливались, или догадаться сами - <ведь мы живем на виду, муж иногда дразнит меня в огороде, а я готова через ограду сигануть; правда, он еще ни разу не бросил в меня червя, т. к. я сразу сознание могу потерять, но мы об этом не распространялись. Вероятно, цыгане за нами долго наблюдали, вот только мало вещей взяли, я им все, что просили, не дала.

Да, глаза у Наташи были, как угольки, колющие и темные-темные, но ей не повезло, так как заклинило меня лишь наполовину: и ковер, и видак, как она просила, я ей не отдала>.

Другой человеческой слабостью, за которую порой цепляются мошенники, является преклонение перед всем великим, значительным, неординарным. Ведь каждый человек склонен испытывать удивление и восторг перед всем, не вписывающимся в рамки обыденного: огромными состояниями, великими учеными, знаменитыми спортсменами, уникальными явлениями природы и грандиозными проектами в любой сфере человеческой деятельности. Поэтому, наверное, самой распространенной книгой после Библии является книга рекордов Гиннеса.

П. С. Таранов называет это явление <законом грандиозных проектов> и отмечает, что <нет в мире такой силы, которая удержала бы любого из нас от подчинения воздействию с признаками грандиозности, гигантизма, вселенской масштабности и первородной уникальности>.

Вспомним небывалый успех Остапа Бендера среди шахматистов города Васюки - и поймем, почему они не могли отказать великому комбинатору в скромной материальной помощи.

<Мой проект, - говорил он, - гарантирует вашему городу не-

Страница

слуханный расцвет производительных сил. Подумайте, что будет, ' , -- , . \ когда турнир окончится и когда уедут все гости. Жители [106]] Москвы, стесненные жилищным кризисом, бросятся в ваш

великолепный город. Столица автоматически переходит в Васюки. Сюда переезжает правительство. Васюки переименовываются в Нью-Москву, а Москва – в Старые Васюки. Нью-Москва становится элегантнейшим центром Европы и всего мира.

– Всего мира!!! – застонали оглушенные васюкинцы.

– Да! А впоследствии и Вселенной...>

И через несколько минут денежки доверчивых жителей несостоявшейся шахматной столицы мира перекочевали в карман великого комбинатора.

Александр Круглов писал, что гордость – тот рычаг, ухватившись за который манипулируют гордыми. К гордости тесно прилегают честолюбие и тщеславие, которые в умелых руках легко могут стать средствами обмана. Заметив, что слабым местом в характере потенциальной жертвы является чрезмерная гордость, мошенники начинают подыгрывать ей. В результате такой человек чутко отзывается на притворную похвалу и приходит в ярость, если его не замечают. Умело манипулируя лестью и пренебрежением, можно добиться от честолюбца нужной реакции. Использование чрезмерно развитого тщеславия в целях уничтожения противника применяли давно. Одно из первых упоминаний такого рода можно найти в китайских летописях за пять веков до Рождества Христова. В книге <Весна и осень Янь Цзы> описывается следующий эпизод:

<В княжестве Ци жили три богатыря, которым не было равных во всей стране. Однажды они не выказали должной почтительности первому министру княжества, и тот обратился к государю, преподнеся этот случай как зародыш государственной измены.

– Сегодня они не выказали уважения первому министру, а завтра, в минуту опасности, они предадут вас, – сказал он правителю. – Их следует убить.

– Но как же нам с ними справиться? – задумчиво поинтересовался государь. – Ведь они сильны и отважны.

– У меня есть план, – ответил министр. – Пошлите к ним вестника с двумя персиками и словами: "Пусть возьмет себе персик тот, чьи воинские заслуги выше".

В итоге произошло именно так, как планировал первый министр. Два воина взяли себе по персику, а третьему ничего не досталось. Тогда он стал укорять друзей, приводя примеры своей храбрости в бою. Его товарищи устыдились, отдали ему персики и сделали себе харакири. Потрясенный смертью друзей, богатырь также покончил жизнь самоубийством.

Так, гласит китайское предание, <два персика убили трех воинов>.

Порой поводом для обмана служат не какие-то конкретные человеческие качества, а стереотипы мышления. В анекдоте, приведенном в эпиграфе, дело обстоит именно таким образом. Проводок, протянутый от кармана к уху, автоматически воспринимает-

ся как часть слухового аппарата; при этом хозяину такого <устройства> нет нужды обманывать своих собеседников – они это делают сами, строя свои предположения на основании прошлого опыта. Но то, что бывает правильным сто раз, в сто пер- ^--^ вый может дать совсем другой эффект. ^[107]j

Специалисты из милиции советуют и такое средство против квартирных воров: прикрепите возле двери какую-нибудь коробку с отходящими от нее проводами. Коробку любую, вплоть до обыкновенной мыльницы. Не зная, что это такое, вор постарается обойти данную квартиру, думая, что она сдана под спецсигнализацию.

Данное явление психологи относят к категории <установки>, то есть устойчивого предрасположения индивида к определенной форме реагирования. Такая предрасположенность побуждает человека к деятельности и поведению в соответствии с вполне определенными формами. В результате существенно уменьшается степень неопределенности при выборе форм поведения.

Например, в американской армии был проведен эксперимент. Пятерых солдат познакомили с литературой о развитии заболеваний после радиоактивного поражения. Вскоре им сообщили, что вс время учений они случайно подверглись облучению, поместили их в госпиталь и стали имитировать лечение. У четверых появились симптомы, характерные для лучевой болезни. А пятый – как ни в чем не бывало. Оказывается, он не удосужился прочитать предложенную литературу и не знал, как должна протекать болезнь после радиоактивного поражения. Иными словами, у четверых была сформирована сильная установка, они четко усвоили всю картину болезни, а пятый <уберегся>.

Приведу еще один пример психологической установки, на этот раз из нашей жизни. В воронежской газете <Мое> (№ 35/97) я обнаружил следующую заметку на темы городской жизни:

<В понедельник на остановке "Памятник славы" в троллейбус № 6 вошел молодой усатый мужчина в полосатой майке и тапочках. С суровым видом он стал собирать с пассажиров деньги за проезд, причем билеты не выдавал, мотивируя это тем, что они закончились. Где-то в районе площади Заставы какой-то дотошный старичок все-таки потребовал у "контролера" его удостоверение, на что мужчина тепло, по-доброму улыбнулся и тут же вышел из троллейбуса>.

В данном случае аферист даже не маскировал свой обман при помощи униформы или удостоверения. Его главным оружием были наглость и <суровый вид>. Если бы он просил приобрести билеты, его разоблачили бы на первой же остановке, но он требовал их, и это заставило пассажиров поверить, что перед ними действительно контролер.

К <установкам> по своим психологическим механизмам при- мыкают стереотипы мышления, которых в обыденном сознании существует великое множество.

Опытные мошенники широко используют их в своей практике, формально не подпадая под карающую десницу правосудия. Примером обмана такого рода может служить деятельность бродячего фокусника отставного штабс-капитана Григорьева, гастролировавшего в русской провинции в 70-х годах прошлого века под громким именем <граф Калиостро>. Как правило, все его фо-

кусы были незамысловаты по технике, но гениальны по идее.

,/,--.s Так, на одном из его балаганов висела крупная надпись:

IJL108]] <ЗДЕСЬ УГАДЫВАЮТ>. Заплатив гривенник, посетите-

ли через узкий сквозной проход по одному человеку попадали в маленькую отгороженную комнатенку, имевшую весьма таинственный вид. Стены ее были обиты черным сукном, посреди на небольшом возвышении стоял черный стол, в центре которого находилась черная ваза, прикрытая черной же салфеткой.

У стола стоял сам <граф Калиостро>, учтиво встречавший каждого посетителя.

- Потрудитесь окунуть палец в вазу, - предлагал он. И когда посетитель исполнял это, Калиостро предлагал поднести палец к носу: - Прошу вас понюхать!

Посетитель нюхал и, выражая неудовольствие, как правило, восклицал:

- Да это же обыкновенные помои!

- Поздравляю вас, вы угадали! - торжественно восклицал Калиостро и, быстро проводив к выходу ошеломленного посетителя, впускал нового клиента.

Данная шутка имела двойной смысл: во-первых, Калиостро формально выполнял обязательство, данное им при входе в ярмарочный балаган, - здесь действительно <угадывали>, хотя все посетители, естественно, полагали, что <угадывать>, или <гадать>, будут им. Такова уж ярмарочная традиция, и отставной штабс-капитан прекрасно играл на сложившемся у людей стереотипе.

Но самый главный розыгрыш заключался в другом! Всякий побывавший в его балагане и, следовательно, попавшийся на столь незамысловатый обман, был крайне недоволен произошедшим, но не спешил рассказывать о своем позоре друзьям. Кому же хочется выставять себя недалеким простаком? Наоборот, одураченные посетители при встрече со знакомыми настойчиво убеждали их посетить балаган Калиостро, уверяя, что там их ждет небывалое удивление. Блестящая идея штабс-капитана с абсолютной точностью воплощалась в жизнь. Одураченные обыватели, которые плюясь и чертыхаясь покидали знаменитый балаган, тут же спешили <подставить> своих приятелей, злорадно представляя, как те с глупым выражением лица будут стоять у вазы с помоями, разглядывая свой палец. Срабатывал главный стереотип: никто не хотел видеть обманутым только себя.

Калиостро же приписывают и <фокус> с людоедством, который он обычно демонстрировал в последний день пребывания в каком-нибудь захолустном городке. В афише писалось, что знаменитый маг и иллюзионист Калиостро в последнем акте представления съест живого человека. Публика, заинтригованная таким сенсационным заявлением, не скупилась на гривенники. Когда же в конце выступления наступало время <людоедства>, <граф Калиостро> выходил на авансцену и обращался к зрителям:

- Согласно своему обещанию съесть живого человека, покорнейше прошу кого-нибудь из вас пожаловать ко мне сюда для эк-

сперимента.

За этим следовало гробовое молчание, завершавшееся яростными криками и ругательствами. Публика понимала, что нахальный <граф> опять провел ее, но сделать ничего не могла. Никто не хотел рисковать. А вдруг этот чертов Калиостро и вправду людоед?

Специалисты из милиции советуют и такое средство против квартирных воров: прикрепите возле двери какую-нибудь коробку с отходящими от нее проводами. Коробку любую, вплоть до обыкновенной мыльницы. Не зная, что это такое, вор постарается обойти данную квартиру, думая, что она сдана под спецсигнализацию.

Данное явление психологи относят к категории <установки>, то есть устойчивого предрасположения индивида к определенной форме реагирования. Такая предрасположенность побуждает человека к деятельности и поведению в соответствии с вполне определенными формами. В результате существенно уменьшается степень неопределенности при выборе форм поведения.

Например, в американской армии был проведен эксперимент. Пятерых солдат познакомили с литературой о развитии заболеваний после радиоактивного поражения. Вскоре им сообщили, что вс время учений они случайно подверглись облучению, поместили их в госпиталь и стали имитировать лечение. У четверых появились симптомы, характерные для лучевой болезни. А пятый – как ни в чем не бывало. Оказывается, он не удосужился прочитать предложенную литературу и не знал, как должна протекать болезнь после радиоактивного поражения. Иными словами, у четверых была сформирована сильная установка, они четко усвоили всю картину болезни, а пятый <уберегся>.

Приведу еще один пример психологической установки, на этот раз из нашей жизни. В воронежской газете <Мое> (№ 35/97) я обнаружил следующую заметку на темы городской жизни:

<В понедельник на остановке "Памятник славы" в троллейбус № 6 вошел молодой усатый мужчина в полосатой майке и тапочках. С суровым видом он стал собирать с пассажиров деньги за проезд, причем билеты не выдавал, мотивируя это тем, что они закончились. Где-то в районе площади Заставы какой-то дотошный старичок все-таки потребовал у "контролера" его удостоверение, на что мужчина тепло, по-доброму улыбнулся и тут же вышел из троллейбуса>.

В данном случае аферист даже не маскировал свой обман при помощи униформы или удостоверения. Его главным оружием были наглость и <суровый вид>. Если бы он просил приобрести билеты, его разоблачили бы на первой же остановке, но он требовал их, и это заставило пассажиров поверить, что перед ними действительно контролер.

К <установкам> по своим психологическим механизмам приемыкают стереотипы мышления, которых в обыденном сознании существует великое множество.

Опытные мошенники широко используют их в своей практике, формально не подпадая под карающую десницу правосудия. Примером обмана такого рода может служить деятельность бродячего фокусника отставного штабс-капитана Григорьева, гас-

ролировавшего в русской провинции в 70-х годах прошлого века под громким именем <граф Калиостро>. Как правило, все его фокусы были незамысловаты по технике, но гениальны по идее.

'/--^ Так, на одном из его балаганов висела крупная надпись:

НggJJ <ЗДЕСЬ УГАДЫВАЮТ>. Заплатив гривенник, посетите-

ли через узкий сквозной проход по одному человеку попадали в маленькую отгороженную комнатенку, имевшую весьма таинственный вид. Стены ее были обиты черным сукном, посреди на небольшом возвышении стоял черный стол, в центре которого находилась черная ваза, прикрытая черной же салфеткой.

У стола стоял сам <граф Калиостро>, учтиво встречавший каждого посетителя.

- Потрудитесь окунуть палец в вазу, - предлагал он. И когда посетитель исполнял это, Калиостро предлагал поднести палец к носу: - Прошу вас понюхать!

Посетитель нюхал и, выражая неудовольствие, как правило, восклицал:

- Да это же обыкновенные помои!

- Поздравляю вас, вы угадали! - торжественно восклицал Калиостро и, быстро проводив к выходу ошеломленного посетителя, впускал нового клиента.

Данная шутка имела двойной смысл: во-первых, Калиостро формально выполнял обязательство, данное им при входе в ярмарочный балаган, - здесь действительно <угадывали>, хотя все посетители, естественно, полагали, что <угадывать>, или <гадать>, будут им. Такова уж ярмарочная традиция, и отставной штабс-капитан прекрасно играл на сложившемся у людей стереотипе. ^

Но самый главный розыгрыш заключался в другом! Всякий побывавший в его балагане и, следовательно, попавшийся на столь незамысловатый обман, был крайне недоволен произошедшим, но не спешил рассказывать о своем позоре друзьям. Кому же хочется выставять себя недалеким простаком? Наоборот, одураченные посетители при встрече со знакомыми настойчиво убеждали их посетить балаган Калиостро, уверяя, что там их ждет небывалое удивление. Блестящая идея штабс-капитана с абсолютной точностью воплощалась в жизнь. Одураченные обыватели, которые плюясь и чертыхаясь покидали знаменитый балаган, тут же спешили <подставить> своих приятелей, злорадно представляя, как те с глупым выражением лица будут стоять у вазы с помоями, разглядывая свой палец. Срабатывал главный стереотип: никто не хотел видеть обманутым только себя.

Калиостро же приписывают и <фокус> с людоедством, который он обычно демонстрировал в последний день пребывания в каком-нибудь захолустном городке. В афише писалось, что знаменитый маг и иллюзионист Калиостро в последнем акте представления съест живого человека. Публика, заинтригованная таким сенсационным заявлением, не скупилась на гривенники. Когда же в конце выступления наступало время <людоедства>, <граф Калиостро> выходил на авансцену и обращался к зрителям:

- Согласно своему обещанию съесть живого человека, покорнейше прошу кого-нибудь из вас пожаловать ко мне сюда для эксперимента.

За этим следовало гробовое молчание, завершавшееся яростными криками и ругательствами. Публика понимала, что нахальный <граф> опять провел ее, но сделать ничего не могла. Никто не хотел рисковать. А вдруг этот чертов Калиостро и вправду людоед?

А маг, дождавшись тишины, спокойно констатировал:

- Итак, никто не хочет быть съеденным? В таком случае как же я могу показать этот фокус? Вы видите, господа, всю мою готовность и вместе с тем положительную невозможность провести его без добровольца с вашей стороны.

Чтобы добить зрителей, Калиостро начинал персонально обращаться к самым именитым людям городка, обычно сидевшим в первых рядах, например к исправнику:

- Не угодно ли вам быть съеденным?

- Нет, не угодно, - отвечал тот.

- А вам? - обращался он к его соседу, какому-нибудь надворному советнику.

- Нет уж, сударь! - отвечал напуганный такой перспективой чиновник.

В этот момент недовольные крики и шиканье мало-помалу переходили в смех. Людям с галерки было приятно видеть свое начальство столь напуганным иллюзионистом. На этом представление обычно и заканчивалось. Правда, М. И. Пылев, рассказавший о русском Калиостро в книге <Замечательные чудачки и оригиналы>, пишет, что однажды один подвыпивший купчина потребовал выполнения номера.

- Ну-ка, слопай меня, если сможешь! - заявил он, спустившись в партер.

- С удовольствием, - не смутился <граф>. - Извольте наклониться, я начну с шеи. - И он изо всех сил укусил незадачливого купца. Купец заорал благим матом и, вырвавшись от <людоеда>, убежал прочь. На том представление и кончилось.

Еще один распространенный стереотип, на который ловятся люди, - это смешение понятий <после> и <вследствие>. Отнюдь не всегда одно событие, происходящее после другого, является его прямым следствием. Например, если в течение недели мы за час до рассвета будем разводить костер и произносить при этом магические формулы, после чего неизменно будет следовать восход солнца, вряд ли найдутся легковверные люди, решившие, что именно наша <магия> является причиной наступления нового дня.

, А теперь перенесемся на две тысячи лет назад. Древний Египет. Жрецы в белых одеждах возносят молитвы своим богам, приносят жертвы - и вот солнце закрывает какая-то тень. Весь мир погружается в непроницаемую тьму. Наступает солнечное затмение. И люди, собравшиеся вокруг храма, искренне верят, что именно жрецы явились его причиной. А как же иначе? Служители бо-

гов произнесли непонятные заклинания, совершили таинственные ритуалы и – бац! Солнце скрылось во тьме! Но ведь принципиальной разницы между первым и вторым случаем нет. Отличие состоит только в том, что сейчас мы знаем гораздо больше о законах, управляющих небесными светилами, и не дадим себя надуть. А вот о законах, управляющих поведением людей, мы знаем поменьше, и в результате...

Третий пример. Июль – пора вступительных экзаменов в вузы. Толпы абитуриентов осаждают пороги институтов. Некоторые из сердобольных родителей, не уверенные в знаниях своих чад, ищут лазейки для гарантированного проникно-

вения своих детишек в храмы науки. И вот возле них появляются личности из околосредовитской среды, намекающие, что они при помощи своих знакомств с преподавателями могут поспособствовать хорошей оценке на экзаменах. Стопроцентной гарантии поступления они не дают, но и цены берут божеские, да и в случае возможной неудачи деньги полностью возвращаются клиенту. Что ж, условия кажутся приемлемыми, и сделка заключается. Одни абитуриенты ПОСЛЕ такой поддержки поступают в высшее учебное заведение, другие, к сожалению, нет. Но в этом случае аванс возвращается, и вроде бы претензий к таким <посредникам> быть не может. Только вот весь обман состоит в том, что работы по <проталкиванию> бывших школьников в вуз никакой не было. <Посредник> просто берет деньги и ждет итогов экзаменов. В любом случае кто-то из детей его клиентов поступит, а кто-то – нет. Деньги первых он оставляет себе, деньги вторых – возвращает. Беспроигрышная лотерея!

Такой же прием иногда разыгрывается у здания суда, когда лихие ребята берутся устроить смягчение приговора, в другой раз подобную комбинацию разыгрывает экстрасенс у постели тяжело больного человека. Если бедняга выздоравливает, чудо-лекарь достаётся слава и деньги, а умирает – <Не получилось, уж больно слабое было биополе у больного, ничего нельзя было сделать>.

Этим принципом отъема денег не брезговал и знаменитый дипломат XIX века граф Талейран. Известный советский историк Е. В. Тарле писал, что Наполеон в 1807 году, стоя с войском в Варшаве, приказал Талейрану срочно подготовить проект восстановления самостоятельности Польши. Талейран тут же потребовал от польских магнатов 4 миллиона флоринов золотом за то, что он якобы уговорит Наполеона предоставить Польше независимость.

Еще великий Аристотель ввел в психологию понятие ассоциации, различая ассоциации по сходству, смежности и контрасту. Иногда мы путаем эти понятия, чем пользуются мошенники. Два примера таких ошибочных стереотипов мышления описывает Е. Зубарев в своей книге <Милицейская академия>.

Предположим, вы захотели купить золотую цепочку и, соблазнившись на более низкую цену, начинаете торговаться с солидной женщиной у входа в ювелирный магазин. Допустим, что вы не считаете себя <лохом> и предварительно навели кое-какие справки насчет проверки золота на подлинность. Вы достаете лупу и тщательно осматриваете клеймо. Оно на месте, проба вас удовлетворяет. Тогда вы проводите по поверхности металла ладонным карандашом – и он не оставляет следов. Вы удостоверитесь, что цепочка действительно золотая, и отсчитываете

деньги. Если вам повезет, то вы будете считать так всю оставшуюся жизнь и, возможно, передадите эту иллюзию по наследству вашей любимой дочери. Но возможно и такое, что, обратив внимание на подозрительное изменение цвета украшения, вы обратитесь в ювелирный магазин, где вас будет ждать сильное разочарование. Мошенники часто впаивают золотой замок, где обычно и указывается проба, в отнюдь не золотую цепочку. --- У покупателя срабатывает ассоциация по смежности -

<если часть цепочки, которую я проверил, золотая, то и оставшаяся часть такая же>. Увы, это бывает не всегда. Поэтому особенно тщательно просматривайте не только клеймо (цифры должны быть ровные и иметь одинаковый наклон!), но и оба звена по обе стороны от него. Если там заметны следы пайки и отличие от соседних звеньев - вам <впаивают> фальшивку. Теперь о лаписном карандаше: пользуйтесь только своим и проверяйте им не только место, где стоит проба, но и любое произвольно взятое место изделия. Правда, иногда мошенники покрывают изделия лаком, и тогда даже настоящий лаписный карандаш не оставит на фальшивке следа. Так что лучше все-таки покупать вещи в фирменных ювелирных магазинах!

Второй пример ложной ассоциации я позволю себе процитировать - для того чтобы вы оценили великолепный стиль Евгения Зубарева:

<И вот как-то вечером, крепко засев в одном из баров гостеприимной гостиницы, вы обнаруживаете совсем рядом, через столик, парочку достойных экземпляров - две палочки жевательной резинки и немного помады вперемешку с французским нижним бельем. Убедившись, что в глазах у вас не двоится и что вы не спутали женщин с официантом, бессмысленно топчущимся возле эротичной пальмы, вы начинаете яростно кривляться в надежде привлечь внимание мадам. Однако через пару минут за ваш столик подсаживается мускулистый молодой человек весьма устрашающей наружности, с которым вы спать категорически не желаете, о чем и сообщаете ему вслух. Коротко стриженный гражданин терпеливо разъясняет вам, что он обычный сутенер и эти женщины - его частная собственность, которую он, однако, с удовольствием вам одолжит за соответствующую плату, разумеется. Цена вполне приемлемая, и, потолковав некоторое время с сутенером о преимуществах высоких блондинок перед толстенькими брюнетками, вы расплачиваетесь за товар. Сутенер подходит к женщинам, недолго с ними разговаривает и уходит, кивнув вам на прощание.

Финал, я полагаю, уже понятен: когда вы подсядете к милым девушкам и ласково похлопаете одну из них по самому мягкому месту, вас несколько раз очень больно ударит стулом внезапно вернувшийся из туалета "муж". Возможно, вам придется еще оплатить порушенную мебель и некую моральную неустойку, которую потребуют оскорбленные мошенники. Естественно, что "сутенера" к тому времени вы не найдете ни в баре, ни в гостинице, а обратившись в милицию, рискуете схлопотать административное наказание за хулиганские приставания>.

Все вышеназванные случаи обмана были основаны на свойстве мышления путать ассоциацию по смежности с причинно-следственными связями. Похожий способ обмана связан с так называемым эффектом переноса, когда событие, происходящее в настоящем времени, проецируется на прошлое или будущее. Используя этот прием, итальянский актер Томмазо Сальвини сумел

обмануть взыскательную театральную публику. Вот как препод-
Λ--Λ носит эту широко известную в театральных кругах исто-
рцию Павел Таранов:

<...итальянская публика всегда слыла очень строго!
вательной к исполнению сценических законов.

И вот появился Отелло. Белый плащ декоративно оттенял тем-
ный цвет его кожи. В зале – восторженная овация. Отелло –
Сальвини начал один из первых своих монологов:

...Я – царской крови и могу пред ним
Стоять, как равный, не снимая шапки...

И вдруг в рядах зрителей прошел шорох, какое-то движение,
послышались возмущенные возгласы. Оказывается, Сальвини за-
гримировал лицо, шею, все видимые из-под костюма части тела,
но забыл загримировать руки! У него – белые руки! Такого ко-
щунства публика стерпеть не могла. Темпераментные итальянцы
стали выкрикивать нелестные для актера реплики, кто-то швыр-
нул на сцену апельсиновые корки...

Сальвини, однако, не выглядел смущенным. Он терпеливо
ждался тишины и продолжал играть как ни в чем не бывало.
Публика наконец затихла. Она поняла: артист "исправится" во
втором акте, и тогда можно будет простить ему ужасную оплош-
ность.

Начался второй акт. Все ждали Отелло, и сразу же тысячи
взглядов устремились на его руки. И тут гневные выкрики сли-
лись в единый крик возмущения. Какое безобразие! Какое неува-
жение к публике! У Отелло – опять белые руки!.. Шквал негодо-
вания надолго прервал течение спектакля.

Сальвини спокойно ждал, пока в зале утихнет буря. Потом не-
торопливо вышел на авансцену, оглядел ряды зрителей и начал
медленно... снимать с рук белые перчатки! Под ними, разумеется,
оказались темные руки!

Зал буквально взвыл от восторга. Значит, и в первом акте Саль-
вини играл в перчатках! И разразилась овация в честь любимого
артиста. Он оказался на небывалой высоте.

На самом же деле знаменитый артист, конечно, схитрил. В пер-
вом акте у него не было перчаток – он действительно забыл поло-
жить на руки грим. Но остроумная выдумка с перчатками спасла
его от позора и принесла еще большую славу>.

Под корыстными целями я понимаю не только прямое полу-
чение финансовых выгод, как это бывает в браках по расчету (здесь
оба пола одинаково грешны – и молоденькие девушки, и красав-
цы мужчины одинаково часто соблазняются богатством и меняют
их на личную свободу).

Корысть может быть и косвенная – например, удовлетво-
рение чувства власти, превосходства, мести или психологическая
защищенность. Главный признак, по которому я отбирал приме-
ры в данный раздел, – это критерий <цели и средства>. К корыс-
тным я отношу такие любовные отношения, где само это чувство

является лишь средством для получения чего-то другого. При <бескорыстной любви> материальные соображения тоже имеют место, но они вторичны.

Эрик Берн в своей книге <Секс в человеческой любви> с откровенностью, близкой к цинизму, писал:

<Влагалище может быть использовано в качестве приманки в финансовых, брачных и других ловушках. Оно может служить "соковыжималкой" женщине, которая хочет выманить у мужчины его семя для беременности с целью шантажа>.

Наиболее древние примеры использования сексуального чувства другого человека в собственных интересах мы находим в Библии, причем в некоторых случаях это обставляется как благородный и возвышенный поступок. Например, Иаиль, заманивая в свой шатер и убившая полководца Сисару, с точки зрения своих соплеменников совершила героический поступок, хотя с точки зрения общечеловеческой этики это выглядит несколько иначе. Пригласить к себе доверившегося ей мужчину, напоить его молоком, уложить спать, укрыв ковром, а потом хладнокровно пригвоздить его голову к полу кольшком от шатра – трудно назвать такой поступок благородным (Кн. Суд. IV, 17-24).

Другое дело – Юдифь. Там тоже был обман, печально закончившийся для влюбленного мужчины, но в том эпизоде племенные и общечеловеческие ценности почти совпадали. Армия неприятелей осадила родной город Юдифи, и она идет к вражескому полководцу, соблазняет его, делит с ним ложе, а потом ночью отрезает ему голову мечом. На эту тему имеется масса картин самых известных художников, одной из лучших среди которых, как мне кажется, является полотно Джорджоне.

К счастью, в настоящее время последствия сексуального обмана редко бывают столь трагическими. Чаще всего страдает не шелек незадачливого партнера, поверившего в искренность чувств своей избранницы или избранника. Впрочем, иногда обмана как такового и не бывает; речь может идти скорее о самообмане. Более старший и соответственно богатый партнер разумом осознает, что просто <купил> свою любовь, однако в глубине души всегда надеется на ответное чувство. Такие мезальянсы обычно несут в себе трагическую ноту, хотя при желании в них можно обнаружить и комические моменты. Примером может служить картина Лукаса Кранаха Старшего, на которой он изображает несчастную ситуацию, когда мужчина значительно моложе своей пассии. Надо сказать, что во времена Кранаха – четыре века назад – такие ситуации были не столь редкими: довольно часто случалось, что молодой подмастерье брал в жены пожилую хозяйку-вдову, чтобы благодаря браку получить звание цехового мастера. Комизм начинался, когда женщина принимала эти отношения за чистую монету.

Очень часто для обольщения богатых невест применяется лесть. В качестве самых знаменитых и удачливых брачных аферистов Карнеги указывает братьев Мдивани. Он задает себе вопрос, почему эти многоженцы имели такой оглушительный успех на брачном рынке Америки. <Почему эти мнимые князья смогли жениться на двух красивых и знаменитых кинозвездах, на всемирно известной примадонне и на Барбаре Хаттон с ее миллионными? Как они преуспели в этом? Адела Роджерс писала в журнале <Либерти>: <Чем Мдивани очаровывали женщин, для многих остается неразрешимой загадкой>. И только умудренная

[U14JJ жизненным опытом Пола Негри, знаток мужчин и вели-

кая американская актриса, так объяснила этот феномен: <Они владеют искусством лести как никто другой из встречавшихся мне когда-либо мужчин. А искусство лести почти утрачено в наш реалистический, лишенный юмора век. И в этом, я вас уверяю, заключается секрет обаяния Мдивани для женщин. Я это знаю>.

Зачастую желания людей заработать на любовных отношениях служат источником обогащения для третьих сторон, в качестве которых могут выступать как традиционные свахи, так и более современные брачные конторы. Вот как описывает жульничество в этой области Отенри:

<Когда у вас достаточно денег на рекламу - скажем, пачка толщиной с тонкий конец фургонного дышла, - открывайте брачную контору. У нас было около шести тысяч долларов, и мы рассчитывали удвоить эту сумму в два месяца - дольше такими делами заниматься нельзя, не имея на то официального разрешения от штата Нью-Джерси.

Мы составили объявление такого примерно сорта: "Симпатичная вдова, прекрасной наружности, тридцати двух лет, с капиталом в три тысячи долларов, обладающая обширным поместьем, желала бы вторично выйти замуж. Мужа хотела бы иметь не богатого, но нежного сердцем, так как, по ее убеждению, солидные добродетели чаще встречаются среди бедняков. Ничего не имеет против старого или некрасивого мужа, если будет ей верен и сумеет распорядиться ее капиталом.

Желающие вступить в брак благоволят обращаться в брачную контору Питерса и Таккера, Каир, штат Иллинойс, на имя Одинойкой..."

Одно это объявление доставило нам уйму работы, по двенадцать часов в сутки мы отвечали на полученные письма.

Поступало их штук сто в день.

Я и не подозревал никогда, что на свете есть столько любящих, но бедных мужчин, которые хотели бы жениться на симпатичной вдове и взвалить на себя бремя забот о ее капитале.

Большинство из них сообщали, что они сидят без гроша, не имеют определенных занятий и что их никто не понимает, и все же, по их словам, у них остались такие большие запасы любви и прочих мужских достоинств, что вдовушка будет счастливейшей женщиной, черпая из этих запасов.

Каждый клиент получал ответ от конторы Питерса и Таккера. Каждому сообщали, что его искреннее, интересное письмо произвело на вдову глубокое впечатление и что она просит написать ей подробнее и приложить, если возможно, фотографию. Питере и Таккер присовокупляли к сему, что их гонорар за передачу второго письма в прекрасные ручки вдовы выражается в сумме два доллара, каковые деньги и следует приложить к письму.

Теперь вы видите, как прост и красив был наш план. Около девяноста процентов этих благороднейших искателей вдовой руки раздобыли каким-то манером по два доллара и прислали их нам. Вот и все. Никаких хлопот. Конечно, нам пришлось по-

Страница

работать; мы с Энди даже поворчали немного: легко ли целый день вскрывать конверты и вынимать оттуда доллар за ^--л долларом!> IJtu^JJ

Теперь перейдем к более тонкому обману, лежащему в сфере человеческой психологии. Ведь все, слава Богу, завязано исключительно на деньги. Иногда с помощью хитрости и обмана женщина удовлетворяет чувство мести, собственной неполноценности или зависти к сопернице. Тогда люди, не осознавая этого, играют в так называемые <сексуальные игры>, подробно описанные Эриком Берном в своих книгах. Общая формула многих человеческих игр, по мнению Берна, следующая:

Приманка + Слабинка = Реакция - Переключение - Расплата.

Приманкой Берн называет то, что кажется одним, а на самом деле предназначено для другого. Потребность другого игрока, заставляющая его реагировать на приманку, называется слабинкой, а неожиданный конец - переключением.

Примером сексуальной игры является вариант <Насилие>, который может разыгрываться женщинами в трех вариантах. Приманкой здесь является соблазнительное поведение, слабинкой - желание секса или власти. Реакция мужчины состоит в том, что он выступает с предложением, после чего женщина резко переключает свое поведение, и он получает расплату.

ОСНОВНЫЕ ФЕНОМЕНЫ КРИМИНАЛЬНОГО ГИПНОЗА

| ^ | практика криминального гипноза показала, что к: лю-
|| || дям, которые оказались жертвами криминальных гип-
|1 "J нотизеров, были применены следующие гипнотические
^^^rf, | феномены:

□---' Забывание полное или частичное стирание из памяти определенных эпизодов и лиц (феномен полной или частичной амнезии).

Вспоминание отдельных фактов, эпизодов, номеров автомобиля, внешности отдельного человека из толпы и т. д. спустя много лет или по мгновенному запечатляющему взгляду (феномены гиперамнезии и эйдетической памяти).

Обезболивание в прямом контакте или на расстоянии, в том числе и опосредованно (феномены контактной и бесконтактной анестезии).

Навязывание видения того, чего на самом деле нет (феномен положительных галлюцинаций).

Навязывание невидения полной реальности или ее части (феномен отрицательных галлюцинаций).

Трансформация личности жертвы в другого человека, в том числе в разных людей и несколько раз, возможно и после выхода из гипноза (феномен трансформации в другую личность).

Формирование нужных реакций и поведения жертвы через определенное время после контакта с криминальным гипнотизером, в том числе и на вложенный в память жертвы и неосознаваемый

ею условный код (феномен постгипнотического кодирования).

Усыпление жертвы (феномен глубокого гипноза).

Мобилизация реакций и физиологии жертвы (феномен СК).

Расслабление и обездвиживание жертвы (феномены легкого и среднего гипноза).

Затвердение мышц и оцепенение жертвы (феномен каталептической реакции).

Замедление для жертвы или ускорение течения времени (феномен изменения течения времени).

Навязывание жертве состояния уменьшенного или увеличенного возраста (феномен возрастной регрессии). [J.117JJ

Навязывание жертве <дородовых> или <послесмертных> состояний (феномен навязанных или произвольных патологических галлюцинаций).

Вовлечение жертвы в <контакты с умершими> (феномен спиритических иллюзий и галлюцинаций).

Вовлечение жертвы в <контакты с НЛО>, <контакты с Космическим Разумом> и т. д. (феномен уфологических иллюзий и галлюцинаций).

Вовлечение жертвы в <контакты с другой реальностью> (феномен полтергейстовых иллюзий и галлюцинаций).

Вовлечение жертвы в разного рода сеансы или тренировки по <развоплощению духа>, <выходу в астрал> и т. д. (феномен мистических иллюзий и галлюцинаций).

Резкое понижение у жертвы общей или локальной кожной чувствительности (феномены вызванной или самопроизвольной анестезии).

Снижение у жертвы или повышение порога одного или нескольких чувств. Возможны смена любого из чувств на обратное или полное выключение или наведение и прививание нового чувства или чувств (феномены управления ощущениями и чувствами).

" Вызывание у жертвы бессознательной речи, письма или идеомоторных реакций с применением <рамки>, <маятника> и т. д. (феномены автоматического письма, автоматической речи, биолокационного эффекта и др.).

Раскрытие у жертв <третьего глаза> (феномен трансового воображения, трансовой визуализации и спровоцированной шизофрении).

Применение к жертве <пси-хирургической> операции (феномен пси-хирургии).

Стирание у жертвы старой или навязывание новой привычки (феномен кодирования привычек).

Стирание у жертвы чувства любви, привязанности и навязывание

вание чувства ненависти и отвращения или наоборот (феномен кодирования чувств).

Навязывание жертве определенных движений (феномен навешенных автоматических движений).

Навязывание чувства боли, укуса, укола и т. д. в любой точке тела.

Внушение цветовой или полной слепоты.

Внушение частичной, избирательной или полной глухоты.

Внушение отсутствия любых вкусовых ощущений.

Внушение отсутствия обоняния.

Внушение любого несуществующего вкуса или запаха.

Простым внушением у любой женщины можно мгновенно вызвать или прекратить менструации, изменить ее интенсивность и продолжительность.

Внушением можно вызвать побледнение или покраснение кожи на больших участках тела.

Внушением можно вызвать или остановить кровотечение из , , --^S носа.

U^JJ Внушением можно вызвать ожог на любом участке тела.

Внушением можно вызвать или прекратить потоотделение, или изменить его интенсивность.

Внушением можно вызвать или прекратить запор или понос.

Внушением можно вызвать или убрать жажду, желание есть

и др.

Внушением можно неограниченно влиять на половые влечения, эрекцию, поллюции, половое возбуждение и т. д.

Внушением можно вызвать гнев, ревность, любовь, отвращение, презрение и др.

В гипнозе можно внушать любые идеи, мысли, убеждения, принципы, нравственные нормы, взгляды, установки, угрызения совести, раскаяние, повысить или понизить волевые качества, повлиять на мышление, память и др.

Внушением можно изменить или убрать любые привычки, или

привить новые.

Кроме вышеуказанных, в практике криминального гипноза встречаются и сотни других гипнотических феноменов, которые могут возникать самопроизвольно в силу наступления определенной глубины гипнотического транса или могут быть вызванными криминальным гипнотизером намеренно или умышленно, в том числе и опосредованно.

Хочу особо отметить, что все вышеуказанные феномены, которые вызываются в гипнозе, могут быть вызваны и в послегип-

нотическом периоде (феномен постгипнотического внушения), то есть можно внушить что угодно в гипнозе, а <срабатывание> внушения перенести на любое время после выхода из гипноза (на несколько минут, часов, дней, месяцев, лет).

ЦЫГАНСКИЙ ГИПНОЗ НАЯВУ

поэме Фирдоуси <Шахнаме> сообщается, что цыгане -

|это древнеиндийская каста неприкасаемых, которая занималась музыкой, танцами и пением. Вышла эта каста из Индии и стала расселяться по всему миру в 420 году.

Проживая в Индии, цыгане были более-менее однородными этнически и этнографически, но позже, живя в тесном контакте с другими народами, они впитали чужие языки, обычаи, культуру. Какая-то часть цыган прекращала движение по миру и оседала в тех или иных регионах, другие же продолжали кочевье. По мере расселения цыган в разных странах продолжался процесс напластования все новых и новых культур. Таким образом по всему миру образовалось со временем множество цыганских этногрупп, культура которых между собой стала сильно различаться - разными были воспринятая религия, фольклор, многие обычаи и обряды, заметно стал различаться язык. Цыгане разных этногрупп, как правило, занимались каждая каким-либо одним ведущим ремеслом. Например, цыгане-кэлдэары славились как искусные мастера-лудильщики, а другие этногруппы специализировались на кузнечном ремесле, дрессировке животных и артистической деятельности, на плетении корзин, изготовлении - деревянной посуды, занятиях лошадьми, музыкой и др.

В Русскую Империю цыгане пришли в середине V века и называли они себя <лури>. Первые переселенцы осели на землях Туркестана (нынешней Средней Азии). Следующая волна индийцев-кочевников переселилась в V-VII веках на земли Уристана (нынешний Кавказ), где их до сих пор называют <бота> и <карачи>. В VII-VIII веках индийские переселенцы освоили все берега Русского моря (ныне Черное море) и устье Дуная. В последующие века цыгане расселились по всей Европе и проникли в Северную Африку.

В XVII веке польские и немецкие цыгане проникли в северные города Русской Империи, где и образовали племя так называемых <северорусских> цыган. В их языке, в отличие от диалектов та <южнорусских> цыган, было много слов немецкого и ц20 JJ польского происхождения.

К XIX веку больше всего цыган скопилось на землях Бакаты (юго-восток Европы, ныне часть Румынии и Югославии). Это была самая большая этногруппа цыган, которая получила название <кэлдэары> (от румынского слова <кэлдэар> - котельщик, медник, лудильщик). В сороковых годах прошлого века вдруг случился социальный взрыв и цыгане-кэлдэары стали массово покидать места своего исконного проживания и стали расселяться по всему миру. Миграционная волна кэлдэарских таборов увлекла с собой и цыган венгерского этнического ареала, хотя и в меньшей степени. Этот этнический взрыв продолжался свыше 50 лет, и этого времени хватило, чтобы лудильщики из Бакаты заполонили

собою весь мир. Ныне это самая многочисленная цыганская группа, в которую входит почти половина всех живущих на Земле цыган. Именно цыгане-кэлдэары заполонили собою наши южные земли – Придукавье, Припрутье, Поднепровье, Поднепровье, Северное Причерноморье, Придонье, Бесарабию, Мордовию, Буковину, Закарпатье и Прикарпатье, Кубань и т. д. Свой исход из румынской Бакаты цыгане-кэлдэары объяснили тем, что в середине прошлого века у них образовались так называемые <барэвицы>, то есть большие рода, раздробившие доселе единое цыганское общество по патрилинейному признаку. Каждый род стал называться по имени своего почитаемого основателя-прародителя. Так, например, от Ёно Кальдараса идет род цыган <ёнешти>, от Мигая – род <мигэшти> и т. д. Поскольку ареал проживания цыган-кэлдэаров не ограничивался одним Бакатом, то одновременно возникло и географическое расслоение цыган на <румынских>, <молдавских>, <венгерских>, <греческих> и т. д. Затем уже во втором поколении, к началу нашего века, большие цыганские роды распались на малые. С этого времени из-за внутриэтнического межродового антагонизма новых больших цыганских родов больше не образовывалось...

Еще в семидесятые годы прошлого века именно Молдавия стала основным плацдармом, через который румынские цыгане-кэлдэары многочисленными таборами стали переселяться в нашу страну.

В настоящее время во всем мире существуют около двадцати основных цыганских этногрупп, сформировавшихся в разное время и отличающихся друг от друга по языку, традициям, верованиям и устному народному творчеству. Внутри каждой этногруппы ныне существует более мелкое деление на, как говорят сами цыгане, <нации>. И этногруппы и <нации> формировались по географическому принципу, а потому география отражается и в их названиях, например: этногруппы русских цыган, венгерских цыган, молдавских цыган и <нации> – ромунгры, грекуря, молдовайя и др. Иногда названия этногрупп и <наций> указывают на род занятий: этногруппа кэлдэаров – лудильщики; нация ричаров раньше занималась дрессировкой медведей (по-цыгански <гич> – медведь), нация ловаров торговала лошадьми (по-венгерски <ло> – лошадь). Следующее деление – на рода. Уже говорилось, что нередко название родов шло от имени почитаемого прародителя, например: <нетрешти>, <ёнешти>, <мигэшти>, ^.-->\ <бадони>, <букурони> и т. п. Но бывает, что название роду [U21JJ

дала кличка их предков, например: <рувони> (от <рув> – волк), <цыкорони> (малыши) и др.

У цыган-кэлдэаров существует традиция: к имени человека они прибавляют не отчество отца, а имя матери, например: Гогола Каляко, Маня ла Параштивати и т. п.

Несколько слов о верованиях цыган. В процессе расселения по миру цыгане всегда воспринимали религию того народа, на территории которого проживали. Например, цыгане-кэлдэары, населяющие нашу страну, исповедуют православие, из которого позаимствовали некоторые обряды и праздники – Троицу, Рождество, Пасху и т. д. Во время праздника Сим Петри (святого Петра) у кэлдэаров принято поминать усопших, так как, по поверью, если этого не сделать, то души умерших будут преследовать живых. Прижились и такие обряды, как колядование на Рождество, приготовление блинов на Масленицу и др. Цыгане верят в вещи сны, например: увидеть во сне мед, рвать орехи, целоваться с кра-

савицей – это все к деньгам, а если приснится Ельцин, Чубайс или Лужков – это к беде и разорению. А вот если приснятся рыбки – быть пополнению в семье, если во сне сова закричит или увидать рыбку плотвичку, то родится девочка, а если рыбка окунь, то родится мальчик. Рвать горох – к слезам, рвать лук – к горю. Если приснится волк или лисица – жди удачи, а если заяц перебегает дорогу – наоборот. Коня во сне увидеть – со злодеем познакомиться, а если удастся на коня вскочить, значит, победить злодея. Если конь копытом бьет – жди покойника. Пчела приснится, медведь или налоговая полиция – быть обыску и неприятному разговору с начальством. Блины во сне увидеть – дурное письмо получить. Если самовар закипает – быть горячей ссоре. Мутная вода – к досаде, мать родная – к беде, если приснится, что из носа кровь идет, – жди приезда родни. Веревку видать – в тюрьму попасть, а перерезать веревку – от тюрьмы избавиться. Если приснится толпа – к пожару, если яблоки – к ранам.

Я специально подробно остановился на цыганских приметах, так как сон есть язык Бога, поэтому древнеиндийский род цыган-гадателей выработал свой бесценный многотысячелетний опыт, который часто говорит правду, поэтому эти знания никому не помешают.

У современных русских цыган очень стойка вера во всякого рода фетиши. На шее у крещеных детей висят православный крест и ладанка с кореньями. Фетишем может быть и змеиная шкурка, зашитая в бумажник; лягушачьи косточки, головка летучей мыши и др.

Цыгане являются полукочевым народом. Некоторые останавливаются возле больших городов или в густонаселенных местах, то есть там, где есть спрос на их ремесло и где они могут что-то заработать. Цыгане часто строят дома и годами живут на одном месте. Внутреннее социальное устройство цыганского табора (оседлой компактной группы или разветвленных семей городских жителей) довольно сложное. Жизнь табора регламентируется системой патриархальных родообщинных пережитков. В этом смысле процесс гесса человеческой цивилизации не сильно затронул цыган, U22JJ меняется лишь атрибутика, но суть остается неизменной.

Что такое цыганский табор? Это либо отдельная семья, либо объединение нескольких семей с целью совместного добывания средств к существованию. Размер табора зависит от многих причин. Там, где люди живут в достатке, где плотность населенных пунктов велика, цыгане, как правило, объединялись в большие таборы. Наоборот, на севере нашей страны, где люди жили достаточно бедно, а плотность населения была низкая, цыгане кочевали маленькими группами, преимущественно из 2-3 семей. По этой же причине кочевать по северу России нередко приходилось даже зимой.

Особая роль в таборе принадлежит вожаку. Он решает все важные вопросы: осуществляет контакт с властями, играет роль судьи, когда возникают какие-то недоразумения, определяет время и направления кочевья. Сами цыгане не любят, когда их предводителей называют вожаками, они называют их <пхуро ром> (старый человек), <папу> (дедушка) или <баро шэро> (большая голова). Кэлдэрары по традиции называют своих вожаков <баронами>. Естественно, это слово не имеет ничего общего с европейскими баронами, просто по-цыгански оно выражает уважение к этому человеку. Фигура вожака вовсе не является обязательной, и в малых таборах, состоящих из одной семьи, его функции выполняет глава рода. Вожак – лицо выборное. В подавляющем числе слу-

чаев это мужчина, и редко – женщина. Обычно вожаки – люди пожилые, умудренные опытом, обладающие быстрой реакцией на события и в то же время степенные, уравновешенные. Вожак редко повышает голос, хотя большинству цыган свойственен взрывной темперамент.

Одним из важных общественных институтов в цыганской среде является суд (крис, сэндю). Среди цыган нередко возникают конфликты, вызванные, как правило, тем, что кто-то не сдержал данное им слово, не возвратил долг или, что бывает крайне редко, совершил преступление среди своих. В этих случаях потерпевшая сторона собирает суд. Приглашаются, порой издалека, представители родов, пользующихся среди цыган авторитетом. Потерпевший оплачивает дорожные расходы и содержание суда во время разбирательства дела, организует быт приглашенных. Суд тщательно знакомится со всеми тонкостями конфликта и выносит приговор, который всегда бывает окончательным. Если потерпевший выигрывает дело, расходы, которые он понес, перекладываются на ответчика. Разумеется, не всегда удается точно взвесить все доводы. Многие суд принимает на слово. В таких случаях по традиции обе стороны должны произнести клятву (<совэл>) перед иконой. Она имеет для суда решающее значение. И дело тут не только в суеверии, хотя и оно имеет место. Разоблаченный обманщик и клятвопреступник с позором изгоняется из табора, а весть об этом моментально облетает всех цыган. Клятвопреступник полностью теряет уважение и доверие среды, с ним никто не станет вступать ни в какие деловые контакты, что при замкнутости цыган грозит значительными моральными и материальными издержками. Обычно же приговор суда заключается в наложении штрафа. Если проигравший оказывается неплатежеспособным, суд описывает его имущество и продает с молотка. В суде могут принимать участие ^-->. все жители табора, включая женщин и детей. Ц.123]

В таборе существует имущественное расслоение – есть богатые и бедные. Но почти не доводилось слышать о какой-либо эксплуатации. Если она и была, то, скорее всего, среди оседлых цыган, когда бедные нанимались в работники к богатым. Законы таборной жизни противодействовали какой бы то ни было форме эксплуатации. Эти законы нельзя ни идеализировать, ни недооценивать. В сущности, они были вызваны к жизни инстинктом самосохранения. Так, у цыган с давних пор бытует обычай <общего котла>. Все, что добывалось, справедливо делилось между членами табора. Не обходили вниманием стариков и нетрудоспособных. Ремесленные таборы работали, как правило, артельно. Время от времени в таборе происходил ритуал дележки заработанных денег. Это довольно живописная сцена. В ней принимают участие все. Деньги распределяются согласно доле труда каждого члена артели. Дележка денег имеет огромное нравственное и воспитательное значение. Ритуал ее демократичен, учит справедливости, поощряет трудолюбие, поскольку работа каждого человека становится предметом всеобщего обсуждения.

Теперь расскажем об особенностях цыганского жилища. Когдаходишь в дом оседлых цыган, сразу замечаешь, что он похож на цыганский шатер: почти отсутствует мебель, середина комнаты всегда пуста, где-то в углу стоит кровать, на которой горой сложены легкие пуховые перины, возвышается пирамида подушек. На этой кровати никто никогда не спит. Вечером перины сбрасываются на пол, и семья в полном составе располагается ко сну. Это пришло из кочевой жизни. Здесь исключением пользовались только молодые люди, для которых в передней части шатра пологом отгораживался отдельный закуток. Жилищем кочевого цыгана слу-

жит большая брезентовая палатка. Именно палатка, а не шатер, как почему-то принято говорить. Сами цыгане никогда не скажут <жили в шатрах>, для них традиционно выражение <жили на палатках>. Палатка устанавливается следующим образом: впереди в виде буквы <л> забиваются два кола, на них горизонтально кладется длинная жердь, с задней стороны ее под некоторым наклоном подпирает еще один кол. На этот деревянный каркас накладывается брезент, который растягивается с помощью маленьких колышков. Так или похоже ставят палатки все цыгане мира. По-разному лишь называются отдельные ее элементы. У кэлдэраров передние колья называются <коверчи>, горизонтальный – <беранд>, а задний – <бели>. Обычно под задний кол ставится телега с пожитками. Цыгане ставят палатки на высоком сухом месте, поближе к лесу, входами друг к другу, чтобы не задувал ветер.

С кочевой жизнью связана необходимость в применении знаков дорожного общения. Ведь бывало, что кто-нибудь отставал от табора и был вынужден долгое время его догонять. Дорожные знаки (шпэра) служили ориентиром и для других таборов, когда пути пересекались. В качестве шпэры могли служить связанный пучок соломы, брошенный на перекрестке дорог и указывающий направление движения табора, перевязанные крест-накрест ветки, тряпка, повешенная на дереве, кость с насечками. Довольно оригинальный дорожный знак встретился в 1950 году польско-дду цыганологу Ежи Фицовскому. Это была привязанная

к телеграфному столбу метла. Найдя дорожный знак, цыгане могут не только выяснить направление движения табора, они прочтут в нем, допустим, предостережение, что по той или иной дороге ехать не следует. Шпэра показывает, в каких местах к цыганам благоволят, а в каких – нет. Словом, система шпэр позволяет обмениваться самой разнообразной информацией. Попутно расскажем и о так называемой <цыганской почте> (<цыганскомрадио>). Когда встречаются два табора или даже просто два цыгана, по неписаному закону они обязаны обменяться всеми последними новостями. Если же учесть мобильность цыган, становится понятной та невероятная скорость распространения информации в их среде.

Образ жизни цыганской семьи и каждого ее члена от рождения до смерти достаточно жестко регламентирован бесчисленными ритуалами, подчинен интересным и многообразным традициям. У цыган разных этногрупп они различны по форме, хотя суть их, как правило, одинакова. Можно удивляться стойкости бытования цыганских ритуалов, пришедших из древности или заимствованных, или недоумевать по поводу их мелочной щепетильности, но только благодаря их неукоснительному соблюдению цыгане смогли уцелеть как народ, не ассимилироваться, не лишиться своего национального лица, хотя во все времена находились на положении изгоев.

Рождение ребенка в обычно многодетной цыганской семье не является событием из ряда вон выходящим. В отличие от некоторых народов Востока, у цыган нет такой уж ярко выраженной тяги к рождению наследника, с одинаковой радостью воспринимается появление как мальчика, так и девочки. Нет и особых ритуалов, связанных с этим событием. У кэлдэраров, к примеру, наутро после родов какая-нибудь женщина из семьи роженицы берет ведро с водой, обходит табор и окропляет жилища. Соплеменники бросают в ведро деньги: мужчины – золотые, женщины – серебряные. По понятным причинам этот обряд уходит из современной жизни. Цыгане из суеверия считают, что на столе ребенка пеленать нельзя, поскольку на стол кладут покойника. Новорожденного обвязывают красной лентой <от сглаза> и вешают на шею ладанку с

кореньями, травкой или корой дерева, в которое попала молния.

. Детство у цыган, пожалуй, самая счастливая пора. Взрослые стараются уберечь детей от многочисленных тягот, связанных с кочевой жизнью. На них не распространяются никакие ритуальные ограничения, им позволено все. Неназойливый присмотр за ними ложится на старух, как и все бремя воспитания. Ведь часто случалось так, что родители подолгу отсутствовали в таборе, отправлялись на заработки.

Именно в детстве в цыганах закладывается такое важное качество, как чувство круговой поруки. Нередко в таборе можно наблюдать такую сцену: дети играют все вместе – и малые, и большие, и даже те, кто едва научился держаться на ногах. При этом отчетливо видна ответственность старших за младших. Дети даже ходят гуськом, произвольно выстроившись по росту. И довольно редко приходилось видеть, чтобы кто-то из ребятишек был на кого-то обижен или чем-то недоволен. Сызмальства они приучаются делиться друг с другом, не капризничать, в общем, быть самостоятельными. С самого раннего детства приобщаются к труду:

они к труду: сначала наблюдают, как работают взрослые, а потом и сами берут в руки инструменты.

Надо сказать, что цыганские дети, особенно те, кто проживает в деревнях и поселках, ходят в школу. Но обычно учатся только до пятого класса. Где-то к двенадцати годам сыновья артельщиков начинают серьезно заниматься ремеслом, а значит, им уже не до учебы. В четырнадцать – пятнадцать лет многие, как правило, уже обзаводятся своими семьями.

Едва ли не важнейшее событие в жизни цыган – свадьба. С ней связано наибольшее количество всякого рода ритуалов и обрядов. Универсальный обычай для всех цыган мира – женитьба по предварительному сговору. Нередко детей сватают еще с рождения или в раннем детстве. У кэлдэраров бывает даже так, что родители еще очень юного жениха забирают засватанную девочку в свою семью, где она воспитывается рядом с будущим мужем. Однако подобные случаи довольно редки. В выборе невесты большую роль играет все та же цыганская почта. Вот доходит известие, что там-то и там-то живет цыганская семья, в которой подросла невеста. Снаряжается сватовской поезд. Цыгане, в отличие от русских, при сватовстве не пользуются услугами посредников. Право выбора невесты всецело принадлежит отцу жениха. Его слово – закон. Едва ли не у всех цыган (хотя и в разной форме) принято выплачивать за невесту калым, размер которого довольно велик. Скажем, по нынешним временам 5–7 тысяч рублей за невесту – не столь уж великая цена. В то же время у цыган некоторых этногрупп (в частности, у кэлдэраров) существует правило постепенного возврата калыма молодой семье. Практикуются и <перекрестные> браки, когда две семьи дважды скрепляются родственными узами. При этом не происходит кровосмешения, что считается в цыганской среде великим грехом, но в такой ситуации калым становится чистой формальностью – деньги как бы переходят из рук в руки. Сами цыгане считают калым выражением достоинства отца жениха.

В цыганском языке слово <любить> и слово <желать> звучат одинаково. Цыгане говорят так: <У нас нет любви, у нас есть привычка>. Но это не совсем правильно. Конечно, это чувство не чуждо цыганам. И порой бывает, что двое любящих вынуждены идти поперек воли родителей. Тут вступает в силу обряд умыкания невесты. Сплошь и рядом все родные и близкие прекрасно знают о

предстоящем событии и лишь терпеливо ждут, когда произойдет <кража>.

Поговорим теперь о правах и обязанностях в цыганском обществе. Здесь резко бросается в глаза неравноправие между мужчинами и женщинами. Так, по отношению к женщине существует длинный <список> ритуальных ограничений, общий смысл которых заключен в формуле: цыганка, вышедшая замуж, считается нечистой.

Когда цыганская семья отправляется в дорогу, женщина обязана садиться на телегу только сзади. Весьма своеобразное современное преломление данного закона мы наблюдали в кэлдэрарском таборе под Николаевом. Когда цыгане <штурмовали> местный автобус, мужчины протискивались в него с передней площадки, а женщины – с задней.

Любой предмет, который переступает женщина, считается нечистым и непригодным к употреблению. Такое священное для цыган орудие, как кнут, всегда вешался на почетном месте. При этом хозяин пуще всего боялся, чтобы он не упал, чтобы случайно не был опоганен женщиной. Согласно цыганским законам, вся одежда женщины, особенно юбка и туфли, считалась нечистой. И лишь для фартука (обязательного в одежде цыганок) делалось исключение. В фартуке цыганка может носить хлеб, прихватывать им горячую посуду и т. д. Но ни в коем случае нельзя делать то же самое с помощью юбки. Если цыганка даже краем юбки заденет тарелку с едой, пища и посуда выбрасываются.

Большим позором считается, если женщина коснется юбкой мужа или другого мужчины. Впрочем, иногда цыганки делают это нарочно, в качестве мести за нанесенную обиду. К примеру, если цыган нарушает слово, данное им при сватовском сговоре, цыганка имеет право осквернить его своей юбкой, набросив ее на голову обидчику. Дабы смыть позор, цыган обязан в этом случае либо жениться на обманутой, либо выплатить ей значительную денежную компенсацию (большую, чем размер калыма). То же право остается за женщиной, уличившей мужа в супружеской неверности.

Оскверненный мужчина (<магэрдо>) – словно <прокаженный> в цыганском обществе. Никто не имеет право даже поздороваться с ним за руку. Оскверненным считается и его жилище. Если, к примеру, вы случайно зашли в дом к магэрдо и он не предупредил вас (что обязан сделать по закону) о своем статусе, то табу падет и на вашу голову. В лучшем случае цыганский суд заставит вас заплатить солидный штраф, чтобы смыть с себя пусть и нечаянный позор.

Особая система запретов действовала по отношению к роженице. Главный ее принцип таков: <Ни цыгану, ни цыганке не дозволено оказывать помощь роженице при родах, нельзя прикасаться к ней или к новорожденному ребенку, запрещается вместе с ней есть>. Этот запрет действовал обычно в течение трех недель. Так бывало в большой цыганской семье, не испытывавшей затруднений материального свойства. Если же семья невелика или в ней много малолетних детей, срок запрета сокращался до двух недель. Когда помощь роженице становилась остро необходимой, вызывали акушерку из деревни. Этой женщине запрещалось даже подавать руку и сидеть с ней за одним столом. Никакого сострадания к роженице цыгане не испытывали. Даже если ребенку угрожала смерть, табу следовали неукоснительно. Нарушивший запрет становился магэрдо. Конечно, в наше время эта система запретов явно

смягчилась. Так, сейчас к роженице допускаются пожилые женщины и муж. На время двухнедельной изоляции роженице выдают посуду, полотенце, простыни и тазик для умывания. Через две недели все, чем пользовалась роженица, выбрасывается.

В этом обычае нетрудно отыскать немалую долю здравого смысла. В кочевой жизни постоянно поддерживать должное санитарное состояние в таборе – задача не из легких. И если бы всем было дозволено свободно общаться с роженицей и ребенком, то велика была бы вероятность возникновения инфекции. А поскольку получить медицинскую помощь цыганам всегда |ц27Л

было сложно, любая инфекция неминуемо приводила бы к смертельному исходу. В суровых условиях кочевья подобные табу служили гуманным целям.

Многочисленные ритуальные запреты вовсе не делают жизнь цыганок невыносимой. С раннего детства система табу входит в их плоть и кровь, и они не нарушают того, чего не дозволено нарушать. В жизни цыганской женщины четко выделяются четыре периода.

Первый – детство и юность, жизнь до замужества. Цыганские дети, в том числе и девочки, в своем поведении ничем не ограничены, у них нет никаких особых обязанностей. Второй период – первые несколько лет после замужества (обычно пять-десять лет). Как только цыганка выходит замуж, на ее плечи ложится огромное бремя забот о семье. Молодوخа должна выполнять всю тяжелую домашнюю работу: стирать, готовить пищу, убирать. Встает она раньше всех, а ложится последней. Идешь ранним утром по цыганской деревне и видишь: возле домов уже висят шеренги выстиранного белья. Это – работа молодухи. Над трубой дома уже вьется дымок. Готовится пища.

С раннего детства цыганки знакомятся и с традиционными методами добывания средств к существованию – гаданием и попрошайничеством. В большой цыганской семье, где у молодухи работы всегда по горло, в первые годы замужней жизни ее не используют в качестве добытчицы. Но вот в семье появляется новая молодуха и освобождает руки предыдущей. И та вступает в третий период своей жизни – уходит на заработки. В это время она играет едва ли не главную роль в материальном благополучии семьи. Проблема ежедневного заработка у цыган лежит на плечах женщин. В небольших семьях второй и третий этапы жизни женщин нередко совмещаются. Последний, четвертый этап – старость. В пожилом возрасте с женщины снимаются все ритуальные ограничения. Старая женщина пользуется всеобщим почетом. Случается, что после смерти главы семьи она становится во главе рода.

Теперь расскажем о том, чем занимаются в таборе мужчины. Поскольку мы в основном вели речь об этногруппе кэлдэрахов, то ответ на этот вопрос прост – ремеслом. Испокон века главным занятием кэлдэрахов было изготовление металлической посуды. Мастерская ремесленника на редкость проста: под навесом на деревянных чурбаках прикреплен кусок рельса, на котором обрабатывают будущее изделие. Обычный молоток, паяльная лампа да ведро краски-серебрянки – вот весь нехитрый набор лудильщики цыгане изготавливают котлы таким образом, чтобы они входили один в другой подобно < матрешке >. Так удобнее перевозить готовую продукцию, ведь порой приходится ездить на значительные расстояния. В таких емкостях удобно хранить зерно и другие сыпучие вещества.

В последнее время спрос на эти изделия начал падать. И поэ-

Страница

тому и у нас в стране, и еще раньше за рубежом кэлдэары стали постепенно менять профессию. Некоторые, особенно на юге, подражаются на изготовление мягкой кровли домов. Работа эта очень тяжелая, вредная и сопряжена с риском для здоровья. Наибольшее же число кэлдэаров переквалифицировались на электросварочные работы – значительно более престижные, в известной мере творческие и хорошо оплачиваемые. Сегодня по-

всеместно кэлдэарские семьи объединяются в кооперативы и платят налоги в казну государства на общих основаниях.

В заключение краткого историко-этнографического экскурса расскажем о похоронном обряде у кэлдэаров. Это важно хотя бы потому, что с ним связано немало фольклорных сюжетов. Один из наиболее интересных моментов его – так называемая «поменка» или «помана». Это не традиционные христианские поминки по усопшему. Отличие вот в чем: хотя бы один раз в году (обычно на годовщину смерти) кэлдэары обязаны найти в таборе человека, похожего фигурой на покойного, и одеть его во все новое с головы до ног. По цыганскому поверью, подаренная одежда в равной степени служит как живому, так и мертвому.

Кэлдэары строго соблюдают годовой траур по усопшему. В это время родственникам не только запрещается петь и танцевать, но даже хоть малейшим образом развлекаться. Запрещено даже рассказывать сказки, что очень осложняло наши фольклорные экспедиции. Понятно, что прожить год в таких условиях непросто, и после воздержания цыгане сбрасывают с себя черную одежду, танцуют на ней, льют на нее вино, а потом сжигают. На поминках рюмку до дна не выпивают – остатки вина выливают на стол или на пол. Если поминки происходят на кладбище, часть недопитого вина выливают на могилу. У кэлдэаров не принято на поминках подавать острую и горькую пищу. Как гласит поверье – чтобы не было горько покойнику. Перед едой на поминках моют руки. Хозяин первым пробует каждое блюдо. Одно место за столом остается свободным. После поминок все встают из-за стола одновременно.

□ Вкратце остановимся на содержаниях и художественных особенностях цыганского фольклора. Значительное место занимает повествовательный фольклор кэлдэаров. По содержанию он весьма традиционен. Огромное место в нем занимают волшебные сказки, в которых наиболее часто встречаются змееборческие сюжеты.

Сказочные Змеи – воплощение зла, насилия и несправедливости. Это отнюдь не всегда чисто абстрактные персонажи. Так, в кэлдэарских сказках змееборческие сюжеты нередко символизируют извечную борьбу балканских народов против турецкого ига. Змеи в них – предводители турецких армий. Не случайно они порой изображаются не в традиционно многоголовом виде, а в чисто человеческом обличье. Тема борьбы за счастье и справедливость нередко рождает удивительные по красоте образы. Так, главным героем одной из сказок становится цыпленок, родившийся из слез женщины, у которой Змеи похитили всех ее детей.

На содержание кэлдэарских сказок большое влияние оказал восточнороманский фольклор. Это заметно хотя бы по именам некоторых фольклорных персонажей. К примеру, главными действующими лицами одной из сказок являются Бусуёк и Тиминок (Симинок) – герои, имена которых происходят от названий растений базилика и тимьяна. Там, где ступает нога этих героев, вырастают цветы.

Интересными персонажами кэлдэарских сказок являются помощники главного героя, способствующие тому, чтобы он в своих странствиях достиг желаемой цели. Имена их совпадают с ^-->. названиями дней недели – Тэтради (среда), жейя (четверг), |^29j

5 Зак.М821

Параштуйи (пятница) и Курко (воскресенье). Первые три – старые женщины, а четвертый – старик. Это брат и сестры. Особенно колоритна фигура Курко. Он самый старый среди всех и наиболее осведомленный. Все живое в мире платит ему дань – и звери, и птицы. Своеобразен внешний вид Курко, он – горький пьяница, носит поношенную и заляпанную одежду, его лицо покрыто синяками и ссадинами. Словом, он полностью оправдывает свое имя: главное в его жизни – это погулять, повеселиться.

У кэлдэаров существует целая <иерархия> дьявольских сил. По существующему поверью в разговоре произносить слово <черт> нельзя, дабы не вызвать его присутствие в доме. Поэтому кэлдэары называют черта <Мануш-Лоло>, то есть <Человек Красный>. Что означает такое странное словосочетание? Цыгане объясняли нам так: черт всегда появляется в отблесках огня, красные блики пламени отражаются на его лице и окрашивают его в красный цвет. Вообще у кэлдэаров красный цвет – символ беды, плохой вести. Например, в поэзии – красная змейка, красная птичка и т. п. Более высокую ступеньку в иерархической лестнице нечистой силы занимает такой персонаж, как <Лоло Амперато>, или <Красный Царь>.

Если традиционный образный строй кэлдэарских сказок не требует особого комментария, то относительно быличек необходимы некоторые пояснения. Этот жанр вообще присущ цыганскому фольклору в целом, в том числе и кэлдэарскому. Немало быличек об оживающих мертвецах связаны с описанным нами обрядом <поменки>. Другим распространенным сюжетом быличек является явление клада. Нравственный стержень такого рода произведений очевиден: случайное богатство приходит к тому, кто в жизни пережил немало горя и страданий, кто был добр к людям. Если же клад появляется перед плохим человеком, то он не дастся ему в руки, поманит и исчезнет. Важным персонажем быличек о кладах является так называемый <вестник клада>. У кэлдэаров это <комара>, то есть огонек, загорающийся на месте, где зарыт клад. Когда человек приближается к огоньку, он разрастается, принимает причудливые, даже устрашающие формы. Надо подойти к этому огоньку и прикрыть его своей одеждой. Если ты хороший человек, тогда ты возьмешь клад, а если плохой – комара обожжет тебе лицо и руки, оставит меты на всю жизнь.

Песенный фольклор цыган столь грандиозен по объему, что нет смысла даже пытаться охватить его полностью. Дело в том, что, как и профессиональное искусство цыган, цыганский фольклор надо воспринимать как некую совокупность различных музыкальных и поэтических систем, порой отличающихся коренным образом. Число таких систем едва ли не равно количеству цыганских этногрупп. Поэтому мы расскажем лишь о двух резко кон-

трастных музыкально-поэтических системах, созданных цыганами, – о песенном фольклоре русских цыган и кэлдэрагов.

Если попытаться сравнить песни русских цыган и кэлдэрагов, трудно уловить в них хотя бы малейшее сходство. Никогда не скажешь, что они принадлежат к двум этнографическим группам одного народа. В чем здесь причина, сказать сложно. Может, именно в том, что в далекие от нас годы пути развития культуры

некогда единого народа разошлись. Но вряд ли такое объяснение можно назвать исчерпывающим. Хотя фольклор представляет из себя некий живой и развивающийся организм, но в то же время он чрезвычайно консервативен. Его темы и сюжеты, как правило, с течением времени не исчезают, но изменяются так, что каждая историческая эпоха оставляет свои меты надолго, если не навсегда. Несколькими более подвержена изменению стилистика произведений.

Что прежде всего бросается в глаза при сопоставлении народных песен русских цыган и кэлдэрагов? Их музыкальная основа. Мелодии народных песен русских цыган на редкость причудливы, глубоко эмоциональны, богато орнаментированы, широки, распевны. В песнях русских цыган – упоение музыкой. Поется не только каждая отдельная фраза как смысловое целое, но каждое слово, каждый слог в нем. То есть пропеваются все, что может пропеться. Если попадает гласная, то она непременно обрамляется каким-то немислимым орнаментальным узором. Но если долго нет гласной, огласовываются и согласные звуки, даже звук <и> или <ь>. Оригинальна и стилистика песен русских цыган, где заметная на слух <ориентальность> гармонично сочетается с приемами русского распева. При подобном отношении к пению, при такой музыкальной <зацикленности>, естественно, поэзия уходит на второй план, опроцывается до непритязательности. Недаром академик А. П. Баранников сказал о песнях русских цыган так: <Тематика этих песен весьма однообразна и бедна, как и жизнь цыгана>. Это было сказано в 1931 году. С тех пор коллекции фольклористов увеличались во много раз, но мало что изменилось в оценке поэзии русских цыган. Разве что менее категорично стало мнение о тематической бедности. В этой связи подборка песен русских цыган строилась по принципу тщательного отбора лучших образцов.

Народная поэзия русских цыган, как верно заметил А. П. Баранников, целиком опирается на реальную жизнь, в ней практически отсутствуют отвлеченные темы (за исключением любовной лирики), совершенно не отражена тема историческая, почти нет эпоса, слабо развита балладная форма. В то же время высочайшего уровня достигает эмоциональный накал, возникающий за словесным рядом, на стыке слов. Если читать поэзию русских цыган глазами, трудно уловить ее подлинное содержание. Такое становится возможным лишь при слушании этих песен, когда музыка досказывает то, что не смогли высказать слова. А для самих цыган за словами простейших текстов встает насыщенная жизнь, понятная только им.

Другой результат музыкальной <зацикленности> песен русских цыган – наличие многочисленных текстовых клише, кочующих из песни в песню.

Большое влияние на содержание песенного фольклора русских цыган оказали русские народные песни и городские романсы прошлого века. Они были вовлечены в орбиту народного творчества и стали неотъемлемой частью цыганской культуры. Кстати говоря,

Страница

Существует немало примеров и прямо противоположных процессов взаимодействия двух культур. Но об этом так много говорилось, что мы не станем повторяться.

Начиная разговор о песнях русских цыган, мы, в известной мере, противопоставляли их музыкальному фольклору другой цыганской этногруппы – кэлдэаров. Действительно, мелодии песен и баллад кэлдэаров несравненно бедней. В них не найти причудливой узорчатости мелодического рисунка, они просты, несколько монотонны и ритмически на редкость однообразны. Достаточно сказать (и читатель в этом легко убедится сам), что подавляющее большинство народных песен и баллад кэлдэаров поется в ритме молдавской доины, что в поэтической метрике соответствует четырехстопному хорею. Ничего общего с <безразмерным> стихом песен русских цыган поэзия кэлдэаров не имеет. Но ощущение однообразия и унылости мгновенно улетучивается, едва начинаешь вникать в суть и образную ткань кэлдэарской поэзии. И если про русских цыган справедливо сказать – народ музыкантов, то про кэлдэар – народ поэтов.

Подлинными жемчужинами в своде кэлдэарской поэзии являются баллады. Здесь можно встретить и героические легенды, и сказки, облеченные в поэтическую форму, и исторические предания. Героями баллад порой выступают некогда популярные в народе люди. Так, широко распространен у кэлдэаров сюжет о некоем бароне Душано или сюжет о Корбе – ловком воре, или о Мануйле-каменщике. О кэлдэарской балладе трудно говорить как-то обобщенно, поскольку здесь каждое произведение по-своему уникально. Чего стоят хотя бы <разбойничьи> баллады, <гайдуцкие> песни кэлдэаров.

Нам не раз приходилось сталкиваться с интересным и важным фактом: некоторые кэлдэарские баллады создавались на основе подлинных событий, в них сохранены имена живших некогда людей. Возьмем хотя бы <Песню о ребре>. Барон Ристо Петрович из под Твери уверял нас, что в ней речь идет о подлинном событии и что герой песни Гэрица был родным братом уже упомянутого нами Гого ла Каляко – основателя рода <сапорони>.

В последнее время песенный фольклор кэлдэаров претерпевает серьезные стилистические изменения. Песенный жанр постепенно вытесняет из повседневного обихода баллады. На место сквозного повествования приходят циклические формы с частыми повторами отдельных строк, которые словно перетекают из куплета в куплет. Фиксируется мелодия баллад, исчезает ее импровизационность. Безусловно, мелодические качества произведений при этом возрастают, но, к сожалению, пропадает сюжетное наполнение баллад, сохраняется лишь стержень. Коротко характеризуя этот процесс, в качестве его главной причины укажем на изменения условий бытования цыганского фольклора. В этой книге представлены как бы две стилистические традиции. Одна из них связана со старыми временами, когда большое место в жизни кэлдэаров занимало кочевье, когда еще не ощущался разрыв кэлдэарской и восточнороманской культур. Вторая традиция связана с нашими днями.

А теперь несколько слов о знаменитом искусстве цыган гадать и гипнотизировать. В книге знаменитого гипнолога, профессора .--.s А. М. Свядоца <Неврозы и лечения> приведен классический пример цыганского гипноза, о котором рассказана

одна женщина: <...Мне 47 лет. Я несуетерна. 30.09.75 г., находясь

Страница

в командировке в Москве, я вышла в парк, села на уединенную скамейку и занялась чтением своей рукописи. Ко мне подошла цыганка, на ее голос я подняла голову; поодаль стояли еще несколько цыганок.

Цыганка начала говорить, а я почему-то послушно выполняла ее указания. <Я не цыганка, а сербиянка, – повторила она два раза, – я родилась с рыбьим зубом (вновь повторила два раза). Достань монету, заверни ее в бумажные деньги. Повторяй за мной:

"Деньги, мои деньги". Зажди деньги в руке!>. Далее у меня последовал провал в памяти. Денег у меня она не отнимала, но показала мне свою руку, в которой денег не оказалось; в моей руке, разумеется, денег тоже не стало... Тогда я встала, а она мне сказала: "Денег не жалея, они вернутся!" Я отлично понимала, что этого не будет; меня окружили цыганки и другая цыганка стала просить у меня денег, я сказала: "У меня только мелкие монеты, я не могу их дать, а то мне не доехать до дома". Тогда третья цыганка попросила у меня конфету для ребенка, и я дала ей (у меня в сумке был виден кулек с конфетами). Я встала со скамейки и направилась к более людному месту, и одна из цыганок пошла за мной. Она мне сказала:

"Сними кольцо, чтобы ты хорошо жила". В ответ я сказала: "Я не верю". – "Сними кольцо, – повторила она, – а то не доедешь до дому, ты вся почернееешь!" Я ответила, что не боюсь, но сняла кольцо, но не золотое (обручальное), а серебряный перстень, бывший на левой руке. "Нет, другое кольцо, а то жизнь будет белая". Я надела кольцо снова. "Сними другое кольцо, чтобы я хорошо гадала". Я сказала: "Девушки, вы неплохо заработали, но денег мне не жаль, а кольцо обручальное", – однако сняла и его, но держала руку в кармане и сказала: "Ну, я сняла, сняла!" Тут мы вышли на солнечное и людное место, и я прогнала ее. Видимо, на моем лице был страх, потому что она говорила: "Ты меня не бойся!"

Все время я была в полном сознании, видела окружающие предметы, деревья, людей, глаза первой цыганки, ее ладонь (обратила внимание на то, что она была небольшая и темная), янтарные серьги в ушах второй цыганки (ее я бы узнала)...>

Обследовавший пострадавшую женщину профессор А, М. Святош сообщил: <По характеру она общительная, властная, умеет быть сдержанной. При экспериментально-психологических пробах повышенной внушаемости не обнаруживает. Негиптабельна>.

Итак, что же такое цыганский гипноз?

Уличный гипноз последнее время часто стали называть <цыганским гипнозом>, так как именно цыгане чаще и успешнее других стали его применять для добывания <хлеба насущного>.

Итак, остановимся на названии <цыганский гипноз> как наиболее часто встречающемся. Цыганский гипноз – это гипноз наяву в состоянии бодрствования и применяется чаще всего для незаметного кратковременного погружения <лоха> в состояние управляемого контакта и извлечения из его беспомощного состояния какой-либо корыстной выгоды. Цыганский гипноз я преподаю много лет, и научил меня этому секретному методу мой отец, который владеет им со сказочной виртуозностью. Цыганский гипноз изучают банкиры, деловые люди, юристы, работники [цзз]

спецслужб, психологи, а иногда врачи и даже простые люди обычных профессий. Рэкетеры, проститутки, жулики разных мастей,
Страница

<кидалы> применяют цыганский гипноз виртуозно, а кто их учит – не знаю, остается только удивляться русскому народному гению, который просто <расцвел> при Брежневе, Горбачеве и Ельцине (жаль только, не в ту сторону!). Обманывают и <кидают> все – от президента и любого государственного учреждения до уличного мошенника. В качестве обманутых может оказаться один человек, группа людей или целый народ. Чаще всего цыганский гипноз применяется на пляжах, на вокзалах, в аэропортах, в поездах, в парках, на рынках, на деловых переговорах, в рэке-те, в криминальном бизнесе и др. <Спецы> придумывают разные уловки для вовлечения простых людей в разные, кажущиеся им очень выгодными, мероприятия или игры. Последнее время чаще других применяется уличная игра <лотерея>, когда <лох> вовлекается под хорошо отрежиссированным и безотказным предложением в <выигрышную> для него игру, а в результате остается без денег и иногда без жизни...

Итак, я перехожу к теоретическому и практическому изложению древнерусской психотехники очарования. Хотя наука это секретная, но после долгих многолетних сомнений я все же решил, впервые в мире, опубликовать технику <цыганского гипноза> в открытой печати, чтобы люди знали, что этот феномен существует, и не играли в азартные, заранее проигрышные уличные игры и <дела>.

Древние русы познавали природу в следующей последовательности. Вначале пытались понять основные законы движения небесных светил, для чего еще в каменном веке строили обсерватории, например в Аркаиме (Челябинская обл.). Затем пытались понять и объяснить физическую природу окружающих человека предметов и явлений. Затем перешли к изучению устройства собственного организма, открыли внутренние органы, их назначение и роль. Затем перешли к изучению собственной психики и сознания, открыли закономерности функционирования собственного <я>, последние столетия стали изучать и социальную среду человека, открыли некоторые закономерности положения человека в обществе. Затем перешли к изучению закономерностей существования человеческих сообществ, этносов, наций, государств. Последнее время стали изучаться законы становления и развития всей общечеловеческой цивилизации на Земле, открыли существование ноосферы. Теперь уже изучается проблема человеческого сообщества – как космического феномена, в связи с освоением Космоса. Как мы видим, круг замкнулся, от звезд начали и к небу пришли вновь, но на новом витке знаний.

Но все прошедшие века и тысячелетия существовала и развивалась, параллельно с официальной, и другая, скрытая от всех непосвященных, тайная древнерусская наука психического воздействия человека на других людей, на животных, на любые объекты Реальности.

Древнерусские жрецы боролись со стихийными информационными процессами (<духами>) с помощью заклинаний, [ц34] жертвоприношений, угроз, молитв, приемов изгнания и пр.

Считалось, что душа человека проявляет себя в призраках, снах, видениях, галлюцинациях, автоматизмах и пр. Воздействие на человека понималось как информационное воздействие на его душу, внедрение в нее и даже замена или полное ее похищение. Считалось, что природой управляет Закон <симпатии и аналогии>. По этой теории два человека (или любых однородных и схожих объекта), никак между собой внешне не связанные и находящиеся на

любом расстоянии, тем не менее могут производить воздействие друг на друга через скрытую внутреннюю связь благодаря своему сходству (особенно у близнецов и родственников) и условию сочувствия (<симпатии>) друг другу. Из этой теории исходит подражательная, гомеопатическая и мимикрическая магии. Например, врачующий жрец мог приостановить течение болезни и добиться выздоровления пациента, находящегося от него на любом расстоянии, с помощью следующей <симпатической> психотехники – жрец притворялся таким же больным, как и пациент, полностью, до деталей, копируя его состояние, а затем начинал ощущать в себе и внешне всячески изображать быстрое и чудесное исцеление, что и передавалось пациенту автоматически в силу <симпатической> магии и закона Всемирного Внушения, по которому следует, что все люди и все объекты Вселенной информационно взаимосвязаны, взаимозависимы и взаимообусловлены. И особенно эффективно и заметно эта информационная зависимость срабатывает в тех случаях, когда форма объектов совпадает внешне и по <духу> (информационному содержанию, а для человека – это одинаковый настрой эмоций и органов чувств). Форма формирует информационный канал, а эмоции наполняют мыслеформу энергией, поэтому сильные эмоционально окрашенные события, да еще и между знакомыми или родственниками (например, смерть, пожар и т. д.), передаются особенно надежно и неотвратно.

Другой пример <симпатической> магии – это опосредованное действие на другого человека методом воздействия на любой объект, с которым этот человек контактировал, но особенно эффективность велика, если воздействие осуществляется на предмет, длительно контактировавший с заданным человеком, например такими предметами могут быть его белье, часы, цепочка, волосы, ногти и т. д.

Третий пример <симпатической> магии – это воздействие на человека методом воздействия на его изображение – фото, скульптуру и т. д. Например, чтобы ослепить свою жертву, маг пронзал иглой глаз в изображении своей жертвы, а если хотел жертву убить, поступал соответственно с его изображением (чаще – с восковой фигурой). Если жрец или маг хотел сдружить двух людей или раздружить, то соответственно поступал с двумя фигурами этих людей по задуманному сценарию.

Эффект магического воздействия зависел от информационной восприимчивости объекта, например золото и вода считались самыми восприимчивыми из неживых объектов, а люди, кроме информационной восприимчивости, еще различались по эффекту реакции на уже воспринятую информацию (по внушаемости). Но главными факторами все же считались информационное родство объектов или людей и сила эмоционального мыслеобраза /.--;

жреца или мага (сила индуктора).

| [135]

Жрецы и маги считали мир вокруг себя живым, поэтому они приписывали всем природным явлениям человеческую мотивацию, которую они хорошо знали из своего жизненного опыта. Поэтому жрецы действовали теми же информационно-психологическими методами: заклинаниями, молитвами, подношениями, жертвами, угрозами, просьбами, отрежиссированными манипуляциями, церемониями, обрядами и т. д.

Со временем, в результате дальнейшего развития цивилизации, жрецы установили, что тело человека – это сложный физико-химический аппарат, который преобразовывает химическую энергию в механическую. Открываемые физические законы при-

роды показывали, что все происходящее в природе имеет причину, но не имеет цели, кроме самосохранения или выживания. Но самые мудрые жрецы утверждали, что живой организм человека не может быть полностью понят только с точки зрения механической теории, и утверждали наличие в человеке и природе единой формообразующей и направляющей информации как первоначального и независимого источника развития Вселенной, целью которого является целенаправленное развитие феномена жизни. Жизнь всего живого, включая человека, представляет по этой теории инстинкт самосохранения, в котором борьба за существование является неосознанной. Сущность психики человека находится в его подсознании, которое через подсознательные влечения, желания, побуждения, страхи и т. д. себя и проявляет. Сильные эмоции и побуждения никогда не проходят бесследно и даже при их неосуществлении они не исчезают, а вытесняются в подсознание, где продолжают <работать> и влиять на поведение человека. При психическом воздействии именно они являются причиной реальных, внешне как бы иррациональных, поступков, невротических и психических симптомов; они же формируют различные образы и действия в сновидениях.

Но особенно расстроило жрецов открытие и установление того факта, что в глубинной подсознательной психической сущности человека лежат животные сексуальные и агрессивные импульсы, делающие физическую природу человека не соответствующей его стремлению к знаниям, морали и высшим духовным идеалам, которые большинство людей испытывает, находясь в полном сознании и действуя в определенном социуме, часто вынужденно соблюдая его законы, табу и установки. Поэтому для становления личности шамана, жреца или мага была создана техника искусственного развития <священных болезней>, переболев которыми, шаман или жрец приобретал особую силу психического воздействия на людей и природу. В качестве <священных болезней> применяли технику искусственного вызывания эпилепсии, истерии, психоза, управляемой шизофрении и др. Целью этой <болезни> было согласовать работу двух <Я> – подсознания и сознания, для чего изменить и окультурить животное содержание своего подсознания и включить его в осознаваемые процессы восприятия и мышления. Поскольку считалось, что вместилищем базовых инстинктов являлось правое полушарие, то для синхронизации его работы с левым следовало развить адепту (будущему жрецу) канонизированное воображение, интуицию

и способность к восприятию подсознания (правого полушария) через биолокационные бессознательные психотехники – <автоматическую речь>, <яснослышание>, <ясновидение>, <ритуальное посещение Верхнего и Нижнего миров>, <Мистерии смерти и воскрешения> и т. д.

Русский жрец чаще всего наследовал свою профессию, но иногда и избирался на эту должность благодаря какому-нибудь необычному происшествию, которое как бы указывало большинству, что именно он является избранником богов, а значит, именно ему теперь и следует выступать от их имени. Иногда человек становился жрецом после того, как с ним случался припадок с конвульсиями или потерей сознания, сопровождаемый чудесными галлюцинациями, в которых ему открывалось то, кем он отныне призван быть.

Будущий жрец обязательно подвергался суровым испытаниям и тренировкам, пока не появлялся искусственно вызываемый психоз, при этом строго соблюдалась тщательно разработанная це-

ремония поэтапного развивающего посвящения, заканчивающаяся излечением будущего жреца и разрешением ему Учителем самостоятельной практики. Отбор кандидатов в русские жрецы выполнялся жрецом-учителем по качеству трансового бреда и галлюцинаций ученика, а также по его способности хорошо запомнить все, что он <видел, чувствовал и слышал> в трансе. Далее жрец" учитель обучал вновь посвящаемого искусству расшифровывать те символические видения, которые он наблюдал. Одежда русского жреца состояла из длинной белой рубахи, подпоясанной священным шнуром в три круга. Жрецы верили, что звезды божественны и обладают высшим разумом и вообще все в природе обладает планом и разумом. Кроме общих богов, каждый жрец имел личного бога-помощника, иногда таким духом-помощником становился <дух> жреца-учителя. Главным условием хорошего здоровья жреца считалась профилактика, гигиена, здоровый разум, физические упражнения, добрые дела и <правильные> (нравственно окрашенные) мысли.

Русские жрецы верили, что иногда возможны случаи трансмиграции (переселения) души от Учителя к ученику. А теперь перейдем к детальному и подробному описанию психотехники психического воздействия наяву – так называемому <очарованию>, или <цыганскому гипнозу>.

Техника цыганского гипноза состоит из шести элементов:

1. Привлечение внимания.
2. Установление контакта и запуск отработанного сценария.
3. Фиксация и устойчивое удержание внимания.
4. Сужение психологического поля внимания и перевода во внутреннее медитативное состояние. Установление ралпорта.
5. Индукция транса.
6. Достижение цели. Завершение <сценария-> кодированием. Свой дальнейший рассказ о цыганском (уличном) гипнозе я построю следующим образом. Вначале я расскажу секретную теорию, а затем приведу конкретные примеры с подробным описанием различных <сценариев>, разработанных в настоящее время лучшими мошенниками мира.

1ц37

1. Техника привлечения внимания

Для <работы> цыгане выбирают наиболее людные места-вокзалы, парки, центральные улицы, вход в учебное заведение, пляжи, вагоны поездов или электричек и т. д. В этих местах цыгане активно и настойчиво предлагают погадать или предлагают неотрапимо дешево продать какую-нибудь отличную или остродефицитную вещь; или, перекрасившись под русских женщин со светлыми волосами, раскладывают столик с билетами-номераами и предлагают всем прохожим сыграть в совершенно беспроеигрышную игру, зато с вероятностью очень большого выигрыша (причем шестеро уже деньги поставили, и как раз не хватает вас); или предлагают в

большой очереди за дефицитом помочь вам <это> достать без очереди; или предлагают вам помочь как раз в том, в чем вы сейчас очень нуждаетесь; или предлагают вам очень дефицитную и удивительно дешевую услугу и т. д. и т. п. Главное во всех этих стараниях привлечь ваше внимание, на секунду вас задержать или остановить, если вы в движении. Часто это может быть простой вопрос аккуратного, внешне симпатичного человека: <Вы не скажете, который час?>, или <У вас не найдется спички?>, или <Вы не скажете, как проехать к универмагу?> и т. д. Как правило, ничего не подозревающий человек на секунду задерживает свое внимание на цыганке, и этого достаточно, чтобы <влипнуть>, так как тут же следует второй элемент хорошо подготовленного и отработанного сценария – установка контакта.

2. Техника установления контакта

В СК-науке установление бессознательного доверительного контакта называется <психологическим раппортом> (в отличие от * гипнотического раппорта>, когда возникают подчинение и управление от гипнотизера к гипнотику). Для того чтобы обычный уличный контакт превратился в психологический раппорт и начал работать физиологический механизм суггестии, необходимо в мозгу <лоха> сформировать устойчивый очаг повышенного возбуждения по одному или нескольким органам чувств. Такой участок повышенного возбуждения, возникающий в коре головного мозга <лоха>, в СК-науке называется <доминанта>, или <зона раппорта>. Исследования русской физиологической школы (Ухтомский, Берштейн, Павлов и др.) показали, что возникающая доминанта обладает важным для нас свойством – автоматически подавлять, тормозить и подчинять все соседние участки мозга; затем подчинять себе весь мозг, всю психику, физиологию и поведение человека в строгом соответствии с содержанием доминанты, то есть в соответствии с содержанием и характером психологического контакта, который и способствовал возникновению доминанты и зоны раппорта.

Цыгане и просто уличные мошенники работы Ухтомского, Павлова и Кандыбы не читали, но зато они хорошо знают, лучше всякого ученого, что любой человек замирает, сковывается, широко раскрывает остекленевшие глаза и перестает частично или полностью соображать и трезво контролировать свое поведение, если контакт с ним несет в себе следующие виды реакции: неожиданности, внезапности, испуга, непреодолимой (бессознательной) симпатии, бессознательного полового влечения, резкого изменения положения тела в пространстве^ резкого звука,

цвета, запаха; психологического сочувствия, сопереживания, подстройки и присоединения к настроению, заботам и мыслям <лоха>> легкого доверительного и обязательно незаметного копирования дыхания, позы, движений, артикуляции, мимики, скорости речи, силы эмоционального возбуждения <лоха> и т. д.

Цыгане знают, что по магическому закону симпатии и подobia ты должен быть во всем похож на человека, вступившего с тобой в контакт, да и вообще чисто психологически <лоху> нравится встретить <понимающую и сочувствующую, родственную себе во многом душу>, так как общеизвестно, что людям нравится видеть в других что-то знакомое и похожее на себя, тогда с таким человеком они легче и охотнее вступают в контакт и, как правило, легче и быстрее со многим соглашаются, ведут себя компро-

миссно и раскованно. Поэтому опытный мошенник установит контакт не на улице, а, например, на филателистической выставке, изобразив из себя такого же страстного любителя марок, или на теннисном корте, притворившись фанатом и поклонником этого вида спорта и хваля вас за что-нибудь, лишь бы вам было приятно находиться с ним в контакте.

Уличные гипнотизеры знают, что важные внушающие фразы < лучше говорить <лоху> с учетом его дыхания на выдохе или во время зевка, чихания или кашля, во время смеха, плача или какой-либо ярко проявляющейся эмоции. Считается, что в этот момент сознание <лоха> сужается и он без анализа <пропускает> информацию прямо в подсознание, сам того не замечая. Таким образом, задача устанавливаемого контакта – это перевод доверительного общения с <лохом> на уровень его подсознания, поэтому начавшееся в начале контакта общение с сознанием <лоха> переводится в русло общения с его подсознанием.

Тестами на проверку перерастания начального контакта в психологический раппорт являются зевот гипнотизера, замедление или учащение дыхания, мигание или закрытие глаз, подъем руки к своему лицу и растирание мочки уха или носа; синхронизация, а затем изменение интонации, поглаживание подбородка и т. д.;

если <лох> реагирует, то это проявляется в его автоматическом сходном движении или сходной реакции – например, у него тоже замедляется дыхание или он рукой тоже что-то у себя щупает.

При установлении и развитии контакта <лох> не должен ощущать от гипнотизера какого-либо нажима или навязывания чего-то, в идеале <лоху> должно казаться, и он в этом даже уверен, что это он сам захотел и попросил о том, что гипнотизеру по сценарию нужно. Поэтому опытные мошенники так строят контактный разговор, что вы сами обратитесь к ним с той самой просьбой, о которой будете потом сильно жалеть, так как эта ваша просьба или иная нужная реакция и есть основа первой части мошеннического сценария, в котором именно эта ваша реакция и предусмотрена.

Кроме перечисленных правил установки контакта у великих мошенников есть еще три сильнейших методических приема:

1) сильное мысленное желание, сопровождающееся галлюцинированием нужных слов и нужного поведения <лоха>, и тогда часто случается чудо – <лох> действительно говорит эти слова, у него действительно возникает нужное желание, он [у^-'J]

действительно начинает делать нужные движения и вести себя в конечном счете так, как гипнотизер мысленно галлюцинирует; 2) великий мошенник всегда все остро чувствует, он просто чувствует настроение и мысли <лоха> каждой клеточкой своего организма, поэтому легко прогнозирует любую его реакцию; в этот момент он просто влюблен в своего <лоха> и отождествляется с ним в одно целое, начиная ощущать происходящее, как будто действительно находится в шкуре <лоха> (интересно – если в этот момент уколоть одного из этой <парочки>, то другой одновременно закричит от настоящей боли, хотя его никто не укалывал; получается, что мы имеем в этом случае дело с единым разумным биоорганизмом и единым информационным комплексом, а не с двумя); 3) талантливые мошенники очень наблюдательны, являются отличными актерами и способны симпатизировать в любой непредвиденной сценарием ситуации (иногда даже жалко, что такие великие люди так непростительно губят свой ум и великий талант).

Есть еще один очень важный момент в искусстве цыганского (уличного) гипноза. На мой взгляд, это главный секрет, который заключается в том, что затевать <спектакль> надо лишь с тем <лохом>, который реагирует. Это значит, что цыгане не с каждым человеком начинают свою игру, а только с теми, кто <реагирует>, вот в этом-то и весь главный секрет. Говоря научным языком, цыгане учитывают степень суггестивной восприимчивости (СК-восприимчивости) потенциального <лоха>.

Что касается способности быть коммуникабельным и способности <войти в душу> клиента или способности входить к людям в доверие, то такие способности могут быть как врожденными, так и приобретенными специальным обучением или длительной практикой и опытом.

Из современных специалистов мне больше всего нравятся высокопрофессиональные рекомендации для успешного установления контакта, которые высказал в книге <Своя разведка> Р. Ронин (1998). Эти рекомендации предназначены специалистам спецслужб и разведчикам, но они успешно применяются как криминальными гипнотизерами, так и многими уличными мошенниками и преступниками. Р. Ронин (1998) советует, что для установления нужного контакта нельзя полагаться на случай, а необходимую ситуацию для знакомства с нужным человеком следует создавать искусственно, продумав заранее сценарий, подготовив необходимые условия и все, что нужно, кроме того, предусмотрев и подготовив еще несколько возможных изменений по ходу сценария с любой возможной импровизацией.

Оптимальные варианты техники установления знакомства зависят от пода, возраста, профессии, национальности, социального положения, культурного уровня, характера, привычек и всех прочих индивидуальных особенностей <лоха>, а кроме того, от его настроения, места действия, окружающей обстановки, внушаемости, ведущего сенсорного канала восприятия и ведущего способа внутренней обработки информации, от легкости торможения или активации психики, от способности легко переключаться с внешним вниманием на внутренние процессы, от способности к дискретным ассоциациям и уровня развития воображения

и многих других внешних и внутренних влияющих факторов и условий. Очень важен эффект первого впечатления, который на 55% зависит от визуальных впечатлений и на 38% от манеры говорить. Преступники знают, что эффект первого впечатления во многом предопределен психофизиологией бессознательного запечатления с последующей фиксацией в глубинной памяти первого запечатленного образа. На практике этот психофизиологический закон означает, что эффект первого впечатления о человеке во многом бессознателен, прочно закрепляется в долговременной памяти партнера по контакту и затем активно подсознательно влияет на все последующие взаимоотношения вступивших в контакт людей. Если человек при первом впечатлении понравился, то потом трудно его разубедить, что понравившийся ему <симпатичный молодой человек> на самом деле опытный преступник и негодяй.

Р. Ронин (1998) указывает, что среди психологических нюансов, существенно влияющих на первое впечатление, следует учитывать следующие:

– благодаря <эффекту ореола> (окрашивания одним качеством всех остальных) общее благоприятное впечатление о человеке

Страница

веке обеспечивает позитивные оценки его пока еще неизвестных (в частности, моральных) качеств; и – наоборот;

- явная физическая привлекательность улучшает положительную оценку как черт личности, так и отдельного поступка (<эффект красоты>);

- если мужчину сопровождает хорошо одетая женщина с симпатичной внешностью, он оценивается выше, чем в сопровождении некрасивой и неаккуратно одетой женщины;

- мужчины ниже, чем полагают женщины, оценивают их деловые и интеллектуальные качества, а женщины ниже, чем полагают мужчины, оценивают их физическую привлекательность;

- когда встречаются мужчина и женщина, их взаимооценки происходят в эротических терминах, хотя хорошо воспитанные люди не обнаруживают своих эмоций;

- слегка проглядывающая застенчивость нередко воспринимается как привлекательная и даже сексуально возбуждающая;

- приветливая доброжелательная улыбка способствует возникновению доверительности, сметая недоверие и недопонимание;

- честное, твердое, мужественное рукопожатие в сочетании с прямым взглядом в глаза нравится почти всем;

- энергичная выразительная жестикуляция отражает положительные эмоции и воспринимается поэтому как признак заинтересованности и дружелюбия;

- собеседник, который смотрит в глаза, симпатичен, однако пристальный или неуместный взгляд в глаза создает неблагоприятное впечатление, ибо воспринимается как признак враждебности;

- люди, отклоняющие при разговоре корпус назад или развалившиеся в кресле, нравятся заметно менее, чем те, кто наклоняет корпус к собеседнику, ибо последнее воспринимается как заинтересованность;

- женщина обычно нравится сильнее, когда она сидит Λ--Λ в спокойной позе с непересекающимися руками и ногами; IjLlfUJ

- скрещивание рук на груди часто разрушает уже образовавшийся контакт и отталкивает собеседника;

- выраженные крайности в одежде (очень модный или слишком устарелый костюм...) как и чрезмерная безвкусица, порождают отрицательное впечатление; особенно бросаются в глаза стоптанная или грязная обувь и помятый головной убор;

- женщины оценивают мужчину за 45-60 секунд, обращая при этом особое внимание на его речь, глаза, прическу, руки, обувь, одежду (именно в такой последовательности);

- <по одежке> обычно не только встречают, но и доверяют;

- дружеская обстановка, вкусная пища, приятная музыка, неожиданное везение и все прочие моменты, приводящие субъекта в благодушное настроение, всегда способствуют благоприятно-

му восприятию им нового знакомого (<і эффект переноса чувств>);

- исключительную силу в создании хорошего настроения и, соответственно, расположения собеседника к вам имеет комплимент, более эффектный, кстати, на отвсвечивающем фоне антикомплимента себе.

Основополагающее впечатление о вас складывается у визави и по вашим первым фразам; именно начальные предложения рожают у него желание или нежелание продолжать исходный разговор. Постарайтесь избегать:

- извинений и выказываний признаков неуверенности (кроме специальных приемов);
- даже малых проявлений неуважения и пренебрежения к собеседнику;
- всякого давления на визави, вынуждающего его занимать оборонительную позицию.

Оптимальную манеру общения лучше выбирать, сообразуясь с хорошо известными (или предполагаемыми) индивидуальными особенностями объекта, причем можно рекомендовать:

- с особо чувствительными и болезненно ранимыми - избегать всего, что неприятно им, соблюдая, впрочем, меру, иначе они станут тиранами;
- с недоверчивыми и подозрительными - быть предельно осторожным и терпеливым;
- со сварливыми - быть твердым и решительным, а если нужно, то дать отпор;
- с теми, кто капризен, разговаривать спокойным тоном и не обращать внимания на их капризы;
- с донельзя хвастливыми и самоуверенными - прибегать к иронии;
- с лицами застенчивыми или без чувства юмора - избегать какой-либо иронии.

Не мешает помнить, что любому человеку нравится, если тактичный визави:

- сопереживающе выслушивает и воодушевляет его вести речь о себе (ничто более не льстит партнеру, как внимание);
- начинает разговор на интересующую собеседника тему (или задает вопросы, на которые приятно отвечать);

, ., .s - явно дает почувствовать его значительность и превосходство в некой области, причем делает сие предельно ис-

кренне (фальшь довольно редко удается скрыть, и она воспринимается как оскорбление);

- проявляет к нему неподдельный интерес (а не старается заинтересовать собой);

- всегда помнит его имя;
- не злоупотребляет незнакомыми словами;
- излагает мнение, подобное его собственному.

Психологическим приемом, облегчающим начальный контакт, является общение с объектом как со своим старым знакомым. Эту уловку, впрочем, можно использовать только при соответствующей психологии человека и подходящей ситуации.

В тех случаях, когда на предварительную (заочную) разработку человека совсем нет времени, необходимо быстро проанализировать все его внешние данные (лицо, фигуру, одежду) и эмоциональные (манеру говорить, жестикуляцию) признаки и действовать, сообразуясь со своими предположениями.

Приемы, знакомства, обеспечивающие оптимальный повод для начального обмена фразами, могут быть, скажем, такими:

1. Провоцирование объекта на оказание помощи вам:

- симулирование падения на улице, вывиха ноги, внезапной слабости и иных симптомов, связанных со здоровьем;
- имитация неловкости, если выронить в удобный момент что-либо из рук;
- <забывание> своей вещи рядом с объектом;
- обращение с просьбой дать закурить или подсказать несложную (улицу, магазин, время) информацию;
- вызов сочувствия своей беспомощностью (сломанная машина, тяжелые вещи, растерянность на улице); это женский вариант.

2. Прибегание к помощи, которую оказываете объекту вы:

- четкое использование случайной (или организованной) неловкости объекта в связи с недостатком информации о чем-либо (показать определенное место, объяснить, как что-то сделать);
- ловкое задействование случайной (а то и предусмотренной или созданной) потребности для объекта в какой-либо услуге (пособить в наладке машины, предложить лишний билетик, подвезти куда-либо);
- предложение себя объекту в качестве необходимого ему в данный момент компаньона (для распития алкогольных напитков, игры в карты или шахматы, <изливания души>);
- подключение к ситуациям, обуславливающим нарушения дорожного движения (<спасение> объекта);
- имитирование нападения на объект криминальных элементов и <спасение> его в этой ситуации.

3. Знакомство через общих знакомых:

- выверенные по времени визиты к определенным лицам, у которых часто бывает объект;

- непосредственная просьба к общему знакомому познакомиться вас;
- подведение общего знакомого к мысли свести вас как людей с общим увлечением (хобби) или способных быть полезными друг другу (прямой просьбы при этом нет);
- заинтересовывание общего знакомого его личной вы- А,-->\
годой в вашем знакомстве с объектом. | [143] |

4. Знакомство на различных культурных или спортивных мероприятиях (в кино, театре, на концерте, лекции, стадионе) на почве соседства с объектом посредством <лишнего> билетика, билетами от общего знакомого или каким-либо иным трюком:

- подключение к эмоциональному реагированию объекта на зрелище;
- инсценирование роли * новичка>, интересующегося мнением <специалиста>;
- выдача безадресных замечаний, могущих заинтересовать объект;
- кратковременное оставление своего места с просьбой присмотреть за ним.

5. Знакомство в очередях (за конкретным товаром, театральными или транспортными билетами, в ОВИР, к врачу), учитывая, что общность ситуации в какой-то мере сближает людей:

- организация общего разговора на какую-либо актуальную тему (путем подачи безадресных реплик или реагирования на таковые);
- кратковременное покидание очереди с просьбой присмотреть за оставляемой вещью и местом.

6. Знакомство на основе хобби:

- одновременное откровенное занятие одним делом с объектом (бег по утрам, игра в футбол или волейбол, тренинг в ушу);
- периодическое посещение мест сбора хоббистов (специализированные выставки, локальные клубы, конкретные <пятачки>);
- целевое обращение к нужному человеку по чьей-то рекомендации (предложение о покупке или обмене, случка собак, просьба о консультации).

7. Знакомство через детей (в поездах, парках, детских садах> кафе):

- контакт <своего> малолетка с ребенком объекта (игра, угощение, подарок), который и <знакомит> с родителями;
- оказание ему на глазах у родителя мелкой помощи (поднять упавшего, отогнать собаку);
- инсценирование пропажи ребенка и разыгрывание роли его

спасителя.

8. Вызов интереса к себе (инициатива знакомства здесь должна исходить от объекта):

- зная нужды и слабости данного человека, привлечь его активное внимание с помощью одежды, шуток, анекдотов, фокусов, слухов и сплетен, оригинальных суждений, интересной информации, притягательных намеков о своих возможностях что-то достать, нечто узнать, куда-то устроить;
- профланировать несколько раз под взглядом объекта, не будучи, однако, навязчивым, а когда он взглянет на вас, спокойно досмотреть ему в переносицу и мысленно приказать: <Вы хотите со мной познакомиться, я жду вас!>.

9. Обнародование некоего объявления (в газете, подъезде, на улице, т. е. там, где его обязательно увидят), могущего заинтересовать нужного вам человека:

- о продаже;

I.->\ - о покупке;

U44j| - о работе;

- о необходимости в помощи;

- о предложении услуг.

10. Отсылка письма, каковое, если исходить из личности объекта, обязательно заинтересует его и вызовет желание ответить или вступить в прямой контакт с вами (иной раз перспективно постепенное нагнетание заинтригованности серией специальных посланий). Свой обратный адрес (прямой либо промежуточный) можно давать сразу или же после нескольких писем. Главное в этом приеме - не переиграть.

Для добротного завязывания знакомства отбирают несколько удобных приемов - основной и два-три запасных.

Явно выраженная неприязнь человека часто объясняется тем, что собеседник (либо ситуация) напоминает ему кого-то (либо что-то), с кем (либо с чем) у него связаны негативные эмоции или ожидания (национальная неприязнь, религиозные предрассудки, личная вражда).

Первый контакт чаще всего заканчивается вежливой, но не обязывающей договоренностью <как-нибудь созвониться>. Следует не проявлять излишней заинтересованности в новых встречах

с объектом.

Для углубления знакомства требуется создавать поводы для повторных встреч, ибо чем больше свиданий, тем сильнее вероятность, что общающиеся понравятся друг другу. Надобно, однако, стремиться к тому, чтобы инициатива дальнейших встреч исходила от объекта.

Если объект сочтет, что позиция визави соответствует ожидаемой, знакомство углубляется, появляются общие темы для разговоров, возникает общность на основе индивидуальных предпоч-

тений и эмоциональных сопереживаний; у объекта появляется активная симпатия к партнеру.

Основными побуждениями к более частому общению здесь могут служить:

- потребность в доминировании;
- потребность во внутреннем комфорте (безопасности);
- потребность в самоутверждении;
- потребность в сочувствии и понимании;
- потребность в <гиде по развлечениям>;
- давление со стороны других;
- желание кооперации (делового сотрудничества).

Точная конкретика мотиваций явно зависит от жизненных ситуаций человека и психологических свойств его личности.

Способы углубления знакомства чаще всего основаны, на подыгрывании действующим на данный момент побуждениям и бывают такими:

1. Организация <случайных> встреч в кинотеатре, театре, на улице, вечеринке, брифинге и т. д.

2. Зная вкусы, нужды и <слабинки> объекта, угождать ему, предлагая: деньги в долг, билеты в театр, картриджи, видеозаписи, модные книги и спецжурналы, явно престижную информацию...

3. Обеспечение (или использование) неприятностей и затруднений в деловой либо личной жизни объекта с ненавязчивым предложением помощи в их преодолении. (Следует IL'wJ

знать, что активные люди в ситуациях неуспеха склонны к расширению круга общения, а пассивные - к сужению.)

4. Разжигание в объекте постоянного интереса к себе и желания общаться, с использованием его мании (коллекционной, рыболовной, кинологической, картежной, шахматной, компьютерной, спортивной, музыкальной, эротической, литературной и т. п.).

Мании задействуют:

- показывая живейший интерес к обсуждаемой теме;
- преподнося объекту мелкие, но любопытные подарки или давая ему полезную специнформацию;
- подыгрывая его самолюбию утверждением его значимости и первенства в данной области (проигрыш теннисной партии, испрашивание тематического совета).

5. Использование кого-либо третьего (близкого человека, родственника, коллеги или приятеля объекта), сделав его заинтересованным в ваших дальнейших встречах с нужным индивидом.

Если необходимо резко сократить дистанцию общения (а это имеет смысл при установке контроля над волей объекта), часто

прибегают к форсированным трюкам, следуя которым нужно:

1. Раскрываться перед объектом со стороны, вызывающей у него благоговейное восхищение:

- выказыванием потрясающего умения и храбрости при инсценировке криминального нападения;
- демонстрацией своих особых <талантов> и интеллекта на людях или (в зависимости от психологии объекта) наедине.

2. Возбуждать у контролируемого человека углубленное сочувствие и сопереживание:

- обменом автобиографическими излияниями (доверие порождает ответное доверие);
- инсценированием болезни (боль и вызванные ею страдания часто способствуют симпатии к страждущим и чувству общности с ними);
- имитированием неприятностей (поплакаться, но не переборщить).

3. Вызывать у индивида острую необходимость в вашей помощи:

- приведением человека в разнотипные и вроде безнадежные положения с внедрением ему мысли, что только вы можете его спасти (и, конечно, делаете это...).

Выбор соответствующей уловки обусловливается тонким пониманием психологии объекта в сочетании с вашими возможностями и возникшей ситуацией.

Преступники при наблюдении за своей будущей жертвой стараются отследить следующие моменты:

- невербальное поведение (мимику, обмен взглядами, жесты, все движения тела, произвольные возгласы и реакции, произвольные эмоции, покраснение и побледнение кожи, поведение

глаз, дыхание и др.);

- паралингвистическое поведение (тон и тембр голоса, паузы речи, интонации и т. д.);

/.-->s - лингвистическое поведение (слова, синтаксис);

[[146]] - перемещения в пространстве.

При наблюдении соблюдается правило <больше наблюдательности и меньше предубеждений>. Р. Ронин (1998) советует при обработке человека в фазе начального контакта, когда неизвестны его установки и реакции, нельзя слишком эмоционально ему поддакивать, а лучше оставаться на первых порах эмоционально и словесно нейтральным, чтобы в случае резко отрицательной реакции можно было подыграть объекту или без ущерба для ситуации перейти на другую тему.

В поведении и реакциях людей Р. Ронин (1998) отмечает следующие закономерности, которые учитывают те, кто хочет ими манипулировать:

- человек быстрый, смелый, хорошо реагирующий в беседе может оказаться совершенно иным в критической ситуации"
- эмоции, вызванные заочной оценкой ситуации нередко бывают сильнее, чем возникающие при реальном контакте с такой ситуацией;
- человек вольно или невольно особенно раскрывается когда говорит о себе;
- собеседник хорошо может быть познан в споре'
- <ни в чем так не проявляется характер людей как в том что они находят смешным>;
- <манера смеяться является самым хорошим показателем характера человека>;
- разговоры на отвлеченную тему позволяют определить интеллект, сметливость, ловкость, реакцию собеседника-
- чтобы понять симпатии и антипатии объекта области приемлемого для него и определяющие мотивации, не мешает прояснить его отношение к различным историческим и литературным личностям;
- чем жестче стереотип, тем большую эмоцию вызывает любая попытка подвергнуть его сомнению;
- ответная реакция на утверждение всегда содержит больше информации, чем ответ на точно сформулированный вопрос;
- перемена (ухудшение) погоды зачастую вызывает апатию и замедление реакции;
- не следует принимать молчание за внимание; это может быть погруженность в собственные мысли;
- когда процесс понимания идет слишком уж гладко, есть все основания не доверять такому пониманию;
- характерной ошибкой наблюдающих является мнение о якобы существующей взаимосвязи некоторых (чем выше агрессивность - тем более энергичность) совершенно различных качеств;
- человеку свойственно преувеличивать информационную ценность событий, подтверждающих его гипотезу, и недооценивать информацию, заключающуюся в противоречащих ей фактах □
- тревожный человек охотнее обсуждает свои слабости и недостатки, чем нетревожный; тревожность же обычно проявляется в таком поведении, которое можно назвать чрезмерной чувствительностью к раздражителям;
- плохо сформулированный вопрос может насторожить собеседника; ' -s
[[147]]

- следует помнить, что визави <слышит> и понимает намного меньше, чем хочет показать;
- стоит индивиду в чем-то проявить себя лидером, как на него и в других ситуациях будут смотреть как на лидера;
- все общительные и живые люди предпочитают устную речь, а сосредоточенные в себе, стеснительные и застенчивые – письменную;
- если поведение партнера строго фиксировано правилами, авторитетами или другими источниками, то субъект не слишком восприимчив к его позиции и не пытается представить себя в лучшем свете; когда поведение партнера кажется свободным, то обычно наблюдается противоположный эффект;
- люди с сильным самоуважением ведут себя независимо по отношению к своей <репутации>, хотя несколько ориентируются на нее; люди с низким самоуважением следуют своей <репутации>;
- индивиды могут быть самими собой лишь в составе небольших, поддающихся их пониманию групп;
- поведение человека чаще всего меняется на публике по сравнению с поведением в одиночестве; оно также изменяется в зависимости от аудитории. Это связано с тем, что любой человек заинтересован во впечатлении, производимом на окружающих и действует при этом одну из двух существующих стратегий:
 1. <ублажающую> (подстраиваясь к аудитории);
 2. <самоутверждающую> (подкрепляя свое <Я> и пытаясь произвести хорошее впечатление за счет качеств, входящих в идеальное <Я>);
- женщины и многие нацмены обычно более конформны. Наряду с оценкой поведения объекта при персональном общении, следует проанализировать его действия в самых различных созданных (трюки) и самопроизвольных (жизнь) ситуациях. Делая это, учитывают, что:
 - более легко проявляют характер в привычных ситуациях;
 - о конкретном свойстве темперамента довольно точно говорит отслеживание его в наиболее трудных для выражения условиях;
 - сталкиваясь с трудностями, человек откровеннее выражает свои чувства;
 - из того, в каких конкретных обстоятельствах изучаемое лицо теряет самоконтроль и здравый смысл, можно узнать значимость для него этих обстоятельств, подлинные интересы, темперамент, привычки;
 - если индивид довольно четко выполняет требования разыгрываемой им роли, это ничего не говорит о личностных характеристиках; если он отклоняется от роли – это характеризует его.

Замечательную информацию может дать анализ писем объекта, так как они рисуют человека в отношении к другому человеку, т. е. в некоторой конкретной ситуации. При этом необходимо знать, коими условиями вызвана просматриваемая переписка и каковы отношения между авторами. Весьма информативны различия в переписке одного и того же лица с разными адресатами.

Дополнительные сведения об эмоционально-волевых и других качествах объекта можно почерпнуть из анализа

его почерка (графология), хотя при использовании шариковых ручек многие нюансы данной информации в общем-то теряются. Не мешает, впрочем, знать, что:

- если поля письма слева больше, чем справа, то писавший дружелюбен к адресату и на его психику ничего не давит;
- если поля письма справа больше, чем слева, это послание для него лишь пустая формальность;
- если левое поле внизу расширяется, письмо писалось в напряженной обстановке, возможно при ограничении во времени или с внутренним желанием скрыть реальное положение вещей;
- строки, уходящие заметно вверх, отмечают явно повышенное настроение пишущего, а направленные вниз - пониженное;
- хаотическое изменение величины букв сообщает о нервозности;
- личная подпись после приятных событий всегда крупнее, чем после неприятных.

Определенную прогностическую ценность (особенно если не было заочной разработки объекта) могут иметь его физические (рост, телосложение, волосы, глаза) данные. Полагаться только на них, впрочем, было бы серьезной ошибкой.

Так как всякое поведение человека направляется одним или несколькими мотивами (побуждениями), каковые не всегда осознаются, очень важно распознать истинные мотивации объекта.

Следует учитывать, что мотивы обладают выраженной иерархией и бывают иной раз полярно противоположными (<борьба мотивов> ...). Предсказать поступки человека только по одному из мотивов не всегда возможно. Демонстрируемое поведение индивида определяется:

- тем, что бы он хотел сделать (желаниями);
- тем, что он считает нужным сделать (социальными нормами, ролевым поведением);
- тем, что он обычно делает (привычками);
- ожидаемыми последствиями поведения (плюсами и минусами);
- различными особенностями ситуации (внешними обстоятельствами).

Выявляя мотивации, учитывают:

- заявления объекта (помня, впрочем, что возможна как намеренная, так и произвольная - в расчете на социальное одобрение - дезинформация);
- все обмолвки и оговорки объекта;
- возникающие у него ассоциации;
- предпочтительные темы для разговора;
- знания о нереализованных действиях (намерениях) объекта;
- поведение объекта в конкретных ситуациях;
- уровень его настойчивости при столкновении с преградой (величину прилагаемых усилий по ее преодолению);
- сумму времени, затрачиваемого объектом на определенные действия или разговоры;
- акцентирование его внимания на конкретных факторах ситуации; л--.
- тип и интенсивность эмоциональных реакций. К148J

Добытую в ходе разработки человека информацию помещают в формализованное досье, заполняемое ради удобства по определенной схеме, сочетающей два основных раздела:

- персонографические данные и факты из жизни,
- характерные особенности личности (физические, функциональные, общие, психические и интеллектуальные).

Представляемая в досье фактура дополняется, как правило, двумя пояснениями:

- откуда взята эта информация (и, конечно, степень ее надежности),
- как конкретно ее можно использовать.

В уточненное досье иной раз включают специальный раздел, концентрирующий сведения, обеспечивающие оказание оптимального давления на объект в нужный момент.

Типовой вариант рабочего досье формируется обычно так:

Досье персональное

I. Персонографические данные
и факты из жизни

(Для ориентации к каждому фрагменту здесь приложен комментарий, отмечающий (А) - где эти сведения можно получить, и (Б) - чем они могут быть полезны).

1. фамилия, имя. отчество

(А) личные документы, деловые и персональные бумаги, почта, контактеры,

(Б) ориентирование в национальности, родственниках и предках, представление о претенциозности и взглядах родителей, содействие при контактах.

2. Параллельные имена, клички, прозвища, псевдонимы, и их использование (когда, где, почему, степень их скрываемости)

(А) письма, личные бумаги, телефонные и обычные разговоры, контактеры;

(Б) для определенного воздействия (поразить осведомленностью, запугать), для исходного контакта (пароль-подтверждение), в ходе выявления контактеров.

□ 3. Дата рождения и возраст (по имеющемуся паспорту, фактически, степень скрываемости, причины)

(А) личные документы, учетные карточки (на работе, в домоуправлении, паспортном столе, военкомате, больнице, библиотеке, институте, партачейке); контактеры, подарки и поздравления;

(Б) вероятные взгляды (консерватизм старости, романтизм юности, рационализм зрелости) и мотивации (секс, карьера, желание покоя), физиологические возможности организма (физическая сила, обоняние, слух, память, выносливость), время оптимального воздействия (биоритмика), повод для сближения (визит, поздравление, подарок).

4. Месторождения (страна, населенный пункт, климат, причины)

(А) личные документы и учетные карточки, контактеры, сам;

1Λ--Λs (Б) представление о некоторых особенностях личности IflSOJJ (сексуальности, агрессивности, склонности к определен-

ным болезням), повод для сближения (земляки...), поиск жизненных перипетий.

5. Национальность (по имеющемуся паспорту, фактически;

степень скрываемости, причина, чувство общности)

(А) личные документы и учетные карточки, контактеры, <□ экстерьер>, сам;

(Б) представление о некоторых особенностях личности и возможных мотивациях (конформизм, предприимчивость, <дикость> чувство элитарности, локальная враждебность) для задействования объекта и манипуляции.

6. Родители (Ф.И.О., даты, адрес, фамилии до брака, микросреда, занятия, степень близости, авторитетность)

(А) личные документы (свидетельство о рождении), личное дело (автобиография), домовые книги, учетные карточки (военкомат, вуз), различные анкеты, контактеры, сам;

(Б) понимание определенных особенностей личности (воспитание), средство воздействия на объект (шантаж, влияние), источники информации.

7. Семейность (состав, с кем живет, дата свадьбы, национальность жены (мужа), краткие данные членов семьи, взаимоотношения, тон общения (авторитарность, равноправие), общая атмосфера)

(А) личные документы и бумаги, письма, учетные карточки, контактеры (родственники, знакомые, родители, соседи), перехваченные разговоры, наблюдение, сам;

(Б) средства для воздействия на объект (шантаж, завуалированное влияние), выявление мотиваций (сексуальная неудовлетворенность, любовь к детям), точные источники информации, некие возможности для сближения (посредники).

8. Родственные связи и знакомства (бывшие жены и любовницы, не живущие вместе дети, друзья детства, коллеги по работе, знакомые по увлечению, <нужные знакомые>, родственники с той и другой стороны, их Ф. И. О., адреса, телефоны, возраст, образование, занятия, степень и причина близости)

(А) перехваченные письма и разговоры, наблюдение, контактеры, личные упоминания, частные бумаги (записные книжки, старые письма и открытки, обрывки записей и номера телефонов на различных носителях);

(Б) новые источники информации, понимание некоторых мотиваций, факторы воздействия (через них, через угрозу им), средства выхода на объект и возможности сближения с ним в ходе поисков объекта, ложный след при нейтрализации.

9. Партийность и религиозность (членство, активность, искренность, уровень притязаний и авторитетность, <смена лошадок> и причины этого, отношение к другим партиям и их лидерам)

(А) личные документы и учетные карточки, отловленные разговоры и случайные наблюдения, контактеры и сам, слухи и пресса;

(Б) понимание некоторых мотиваций и черт характера (идеализм, карьеризм, национализм), средства для воздействия (шантажирование дискредитацией, подавление авторитетом), некие возможности для сближения, повод для задеирования в игре, ,',--> ложный след при нейтрализации. ц'51.

10. Образование и специальность по образованию (что, где, когда, с кем, отношение к этому, подлинность диплома, работал ли по этой специальности, почему нет, хочет ли работать)

(А) личные дела, учетные карточки (военкомат, паспортный стол), трудовая книжка, контактеры, слухи и сплетни, сам;

(Б) представление о возможностях карьеры и типичных взглядах на жизнь, выход на вероятных контакторов (сокурсники, преподаватели), для использования их как информаторов или средств сближения, выявление покровителей, поводы для привлечения к игре.

11. учеба в настоящее время (где, как, зачем, в какое время, с кем)

(А) личные дела, контактеры, слухи, сам;

(Б) понимание некоторых установок и черт характера, некие возможности для сближения, обоснованность для подключения к игре, подбирание моментов для конкретных акций.

12. Знание языков (какие, как, где, степень скрываемости или гордости)

(А) личные дела (анкета, автобиография), места прежнего жительства, учетные карточки библиотек, получаемая и приобретаемая пресса, наблюдение, контактеры, сам;

(Б) какие возможности для сближения (деловое предложение, содействие в изучении), неплохая зацепка для привлечения к игре.

13. Профессия, место работы, служебные обязанности (в настоящее время, в прошлом, сколько работал, когда ушел, причины ухода (официальные и реальные), отношения с коллегами, уровень профессионализма, связана ли работа с полученным образованием, отношение к работе, график работы, уровень допуска, номера рабочих телефонов, адрес)

(А) личные дела, учетные карточки, трудовая книжка, контактеры (родственники, знакомые, коллеги по работе), слухи, наблюдение, сам;

(Б) понимание некоторых мотиваций, черт характера, взглядов на жизнь, устремлений, уязвимостей; выявление контакторов для получения информации (коллеги по работе), выявление путей сближения, средства для воздействия, некие возможности для устремления, поводы для привлечения к игре, ложный след при нейтрализации.

14. Перспективы, карьеры, (профессионализм, личностные качества, чья-то поддержка)

(А) контактеры (коллеги по работе и учебе, родственники, старые знакомые, близкие приятели, эксперты, слухи, тщательный анализ деятельности и личности;

(Б) средства для воздействия на объект, хорошие возможности для сближения, ложный след при нейтрализации.

15. Переломные этапы в биографии (когда, почему, как повлияли)

(А) личное дело (автобиография), трудовая книжка (послужной список), персональные документы (прописки в паспорте, . . . с штампы в военном билете), собственные архивы (старые письма, фотографии...), контактеры, слухи, сам;

(Б) понимание некоторых черт характера, аспекты уязвимости.

16. Щекотливые моменты, биографии (когда, что, участники, последствия, афишируемость в свое время, кто еще знает, кто <не должен> знать, уровень скрываемости)

(А) тайное прослушивание телефонных и обычных разговоров, перехват писем, изучение прессы, слухи, проникновение с обыс-

ком (наудачу), мнение контактеров, изучение белых пятен в автобиографии и трудовой книжке, ловкое выявление при допросе;

(Б) средства сильного воздействия, вариант нейтрализации.

17. Здоровье и болезни (когда, чем, не хроник ли, состоит ли на учете, соответствует ли возрасту, где и у кого лечится, отношение к нетрадиционной медицине)

(А) медицинские карты, контактеры, сам, внешний вид, лечащий врач;

(Б) представление о чертах характера, средства воздействия, некие возможности сближения (общность, новые лекарства, лучшее лечение, связи с модными врачами и целителями, путь для <тихой> нейтрализации.

18. Места жительства (сейчас, в прошлом, причины смены, живет ли там, где прописан, а если нет – то где, мотивы этого, места временного обитания (друзья, родственники, снимаемые квартиры)

(А) личные документы, учетные карточки, паспортный стол, контактеры, сам, АТС (по номеру телефона), отслеживание;

(Б) средства воздействия (локальный террор), учет в игре (появление возле), возможности для сближения (выгул собак), учет при нейтрализации (тип нападения), поиск при необходимости.

19. Бытовые условия и их оценка (количество комнат, метраж, тип квартиры, сколько человек живет (по документам и фактически), кому принадлежит, как досталась, обстановка и удобства, престижность и обжитость района)

(А) учетные карточки жилотделов, домовые книги, контактеры (соседи, знакомые, работники коммунальных служб и сервиса, дети) сам, аналогия (стандартность квартир), засланный

визитер.

(Б) понимание отдельных черт характера (обстановка) и мотиваций (расположение), помощь в проникновении в помещение с разными целями (изъять или подложить что-либо, установить <жучки>, нейтрализовать человека)

20. Наличие дачи (район, участок, тип строения, соседи, куплена или построена, на какие средства, кто и когда пользуется, у кого ключи, как добираются)

(А) отдел регистрации, контактеры, сам, отслеживание;

(Б) учет в игре, облегчение контроля, повод для знакомства, вариант нейтрализации.

21. Материальные условия (зарплата, наследство, побочные источники дохода, сколько и когда получает, сколько и кому должен, у кого обычно берет в долг)

(А) расчетный отдел, контактеры, сам, отслеживание;

(Б) понимание возможных мотиваций (добывание денег, же-

ление скрыть реалии и контакты), средство для воздей- f/-y\
ствия на объект (шантаж, подкуп). I.L-J

22. Обладание автомашиной (тип, номер, место регистрации (город), на кого оформлена, кто и как водит, кто пользуется, когда куплена, сколько заплачено, откуда деньги, есть ли трудности с ремонтом и запчастями, где стоит, есть ли гараж, проверена ли на угон, тип сигнализации, подвозит ли других)

(А) контактеры (родственники и знакомые, работники авто-сервиса), отслеживание, ГАИ, сам;

(Б) средство давления, облегчение визуального контроля, учет в игре, некие возможности для сближения, вариант нейтрализации.

23. Телефон номера домашнего, служебного и в местах, где часто бывает, тип (кнопочный, дисковый, сотовый, радио-), наличие АОНа, <антиАОНа> и <анти-антиАОНа>, доступ к месту нахождения)

(А) контактеры (друзья, родственники и знакомые, работники сервиса, коллеги по работе и увлечениям, посланный визитер), сам, контроль на линии, АТС;

(Б) для сугубо анонимного общения, при установлении приборов прослушивания, для прессинга знанием, в техниках нейтрализации.

24. Разное (вероятное участие в особых мероприятиях, правительственные награды, место воинской службы, воинское звание и профессия, связи с криминалами, обладание собакой и компьютером, детали поездок за границу.

II. Особенности личности

Знание физических качеств облегчает взаимодействие с объектом, намекает на его предрасположенности (к болезням, боли, активности), уточняет варианты использования. Тщательное ознакомление с функциональными качествами попросту нецелесообразно для установления реакции объекта на сообщение или событие (изменение походки, голоса, речи). Общие нюансы обеспечивают оптимальное понимание объекта и высвечивают психоинтеллектуальный раздел, на основе коего выстраивается <психологический портрет> индивида – источник сведений для оттачивания беспримесных схем манипулирования, физической или деловой нейтрализации).

А. Физические особенности

1. Рост (низкий-средний (165-175) – высокий).

2. Телосложение (атлетическое, коренастое, среднее, слабое, рыхлое).

3. Вес или упитанность (малая, средняя, большая).

4. Глаза (цвет, размер, дефекты, особенности).

5. Волосы (цвет, тип, облысение, особенности).

6. Зубы (размер, цвет, наличие дефектов, тип искусственных).

7. Особые приметы (непропорциональность отдельных частей тела, шрамы и татуировки, характерные мозоли, неестественный

цвет кожи.

Б. Функциональные особенности

1. Походка (темп, движения рук, особенности).

2. Жестикуляция (интенсивность, направление жестов, особенности).

3. Мимика (богатство, бедность, рисованность, конкретика).

4. Улыбка (поводы способствующие появлению, впечатления, особенности).

5. Голос (тембр, сила, чистота, особенности).

6. Речь (темп, акцент, жаргон, мат, особенности).

7. Динамика кожи (изменение цвета, потливость).

8. Общие особенности

1. Жизненные привычки (уважаемая музыка и литература, употребляемые напитки и кушанья, тип используемых сигарет, доминирующее настроение, режим сна, читаемые газеты и журналы, темы разговора, способы траты свободного времени, излюбленные маршруты, наиболее посещаемые места, избегаемые места, предпочитаемая одежда, обычная прическа, ношение бороды и усов, использование глазных линз и очков, украшения, тип людей с которыми предпочитает встречаться, проведение отпуска).

2. Взгляды и их устойчивость (политические, моральные, житейские, эстетические; разнятся ли высказывания в официальной обстановке и личном кругу).

3. Отношение к происходящим событиям (безразличное, ироничное, экстремистское).

4. Национализм (скрывание национальности, превознесение своей нации, соблюдение национальных традиций, отношение к другим национальностям).

5. Отношение к родным и близким (степень привязанности, частота и тип контактов).

6. Отношение к себе (требовательность, попустительство, ироничность, мнение о себе (адекватное, повышенное, низкое)).

7. Возможности (внешние: по причине делового положения, знакомств, родственных связей, и внутренние: в силу личностных качеств, образования, тренировки).

8. Увлечения, с учетом их профессионализма и притягательности (женщины, алкоголь, кухня, деньги, путешествия, спорт, коллекционирование, порнография, музыка, театр, телевизор, компьютер, христианство, язычество, восточные религии, азиатское воинское искусство, нетрадиционная медицина, оккультизм, история, астрология, йога, охота, собаки, шахматы, азартные игры, автомобиль, радиолюбительство, народные промыслы).

9. Всевозможные умения (водить машину, чинить машину, пилотировать самолет, ремонтировать телевизор, драться, стрелять, плавать, соблазнять женщин, класть печи, ориентироваться на местности и т. д. и т. п.).

10. Странности (вера в приметы, особые ритуалы, необычность в манерах, одежде, прическе).

11. Отношение к разным аспектам жизни (к женщинам, алкоголю, деньгам, приключениям, литературе и искусству, моде, торговле, материальной выгоде, проституции, гомосексуализму, наркомании, терроризму, ценам, акциям, приватизации, религий, партиям и политическим деятелям).

12. Мотивации и иерархия (потребность в безопасности и понимании, любовь к детям, сексуальная неудовлетворенность).

13. Слабости и уязвимости (внутренние: слабости характера, физические недостатки, некоторые привычки, <мелкие> радости и пороки, сильные привязанности, и внешние: щекотливые моменты биографии, тщательно скрывааемые аспекты личной <г, -Λ и деловой жизни>). IJJJEJ

14. Затруднения (денежные, сексуальные, информационные).

15. Честолюбивые замыслы (стремление к деловой или политической карьере, тайной или явной власти, всяческой известности).

16. Враждебность (к человеку, организации, стране, нации, образу мыслей, определенному поведению).

17. Неудачи (семейные, профессиональные, деловые, любовные, престижные).

18. Методы действий (словом, делом, прямой атакой, хитростью, компромиссом, чужими руками).

19. Поведение в пьяном виде (контролируемость, слезливость, добродушие, агрессивность).

20. Поведение в экстремальной ситуации (<бросается в бои>, убегает, выжидает, замирает).

21. Поведение в группе (стремление к лидерству, подчинению, анархии, равноправию, изолированности).

22. Эмоциональное реагирование (речевое поведение, уровень скрывает чувств, характерные для определенной эмоции жесты и психофизиологические реакции).

23. Сексуальные нюансы (степень мотивации, отклонения от нормы, контролируемость, привычки).

Г. Психологические и интеллектуальные качества
(Оценку конкретных качеств целесообразно проводить по пятибалльной шкале, четко регистрирующей меру их выраженности: <0В> (очень высокая), <В> (высокая), <С> (средняя), <Н> (низ-
Страница

кая), <ОН> (очень низкая). В случае полярного варианта лучше ориентироваться на один из полюсов.

1. Мышление (конкретное – абстрактное).
2. Эрудиция (общая и частная).
3. Интеллект (догматичность – гибкость).
4. Способность к анализу – верхоглядство.
5. Сообразительность – тупость.
6. Проницательность – поверхностность.
7. Критичность мышления – легкое верие.
8. Практичность – фантазийность.
9. Консерватизм – новаторство.
10. Рискованность – нерешительность.
11. Уступчивость – агрессивность.
12. Одержимость – пассивность.
13. Стремление к лидерству – подчиняемость.
14. Приспособленчество-независимость.
15. Маневренность-прямолинейность.
16. Легкое верие – подозрительность.
17. Любопытность – безразличие.
18. Внушаемость – способность преодолеть внушение.
19. Совестьливость – практичность.
20. Принципиальность – конформность.
21. Снисходительность-требовательность.
22. Альтруизм – эгоизм.
23. Вера в себя – вера в обстоятельства.
24. Открытость (экстравертность) – замкнутость (интровертность).
25. Склонность хитрить-бесхитрость.
26. Хладнокровие (как в опасности, так и в ожидании) – импульсивность.
27. Сдержанность (в поступках, разговорах, выдаче информации) – распушенность.
28. Уверенность в своих силах – беспомощность.

29. жестокость – мягкость (доброта).
30. Храбрость – трусливость.
31. Отношение к угрозе (ярость – безразличие – страх).
32. Работоспособность в стрессовой ситуации. ^
33. Переносимость боли и стрессовых ситуаций.
34. Быстрота реагирования (на внезапное изменение темы раз- ' говора, на отдельные действия).
35. Эмоциональная устойчивость.
36. Сила и длительность эмоций.
37. Способность долго скрывать свои чувства.
38. Уровень притязаний.
39. Наблюдательность.
40. Обязательность.
41. Тревожность.
42. Лживость.
43. Мстительность.
44. Чувство благодарности.
45. Тщеславие.
46. Сексуальность.

фактура, извлекаемая из досье, преступниками обычно при-
меняется для:

- манипулирования объектом;
 - предвидения действий объекта;
 - просчитывания опасности, исходящей от объекта.
- Обычно уличные гипнотизеры и преступники, уяснив психоло-
гический портрет разрабатываемой ими будущей жертвы, отмеча-
ют особенности мотивации ее поведения, имеющиеся у данного че-
ловека устремления и мешающие ему в достижении его целей труд-
ности и препятствия. Уличный опыт показывает, что успешнее всего
преступники играют на следующих моментах потерпевших: поли-
тических и религиозных убеждениях, на стремлении к власти или
деньгам, на романтических или героических представлениях и заб-
луждениях, тщеславии, мести, преувеличенном мнении о своих спо-
собностях, материальных долгах или трудностях, страхе за себя или
близких, жадности, сострадании, любви-страсти, любви к детям, на
житейских слабостях и пороках (пьянство, наркотики, азартные
игры, женщины-мужчины и др.). У <заоблачных> интеллектуалов
преступники используют их утонченные подсознательные устрем-
ления к власти, игре с законами, проникновение в тайны. К боль-
шинству обычных людей преступники применяют обман, подкуп,

шантаж, угрозы, разжигание эмоций (ревности, мстительности, недовольства, тщеславия, восторженности, сострадания и др.), убеждение, внушение, психопрограммирование, особые акции: наркопривязка, секс-мероприятия и др. (Р. Ронин, 1998).

3. фиксация внимания и удержание контакта. Искусство фиксации и устойчивого удержания внимания <лоха>

в цыганском гипнозе базируется на наличии обязательного (или очень желательного) исходного денежного, материального или иного интереса у <лоха>, о котором становится известно мошеннику.

90% всех людей, потерпевших от цыганского гипноза, покупались, как правило, на специально умело предложенные варианты: неожиданно легкий способ выиграть деньги или сверхдешево что-то достать, или сверхвыгодно что-то получить, или вообще что-то заиметь <на халяву>.

Наличие у <лоха> корыстного интереса к тому, что предлагает ему мошенник, является решающим фактором того, что <лох> позволяет втянуть себя в <ситуацию> и устойчиво в ней пребывать, даже если какие-то проблески разума и будут некоторые элементы <ситуации> подвергать сомнению. И чем сильнее мошеннику удастся разжечь у <лоха> корыстный интерес, тем большее <затмение> на него находит. В этой эмоционально-волнительной ситуации <лох> уже не способен критически и трезво оценивать происходящее, он продуманными и скоростными, не дающими опомниться или остановиться действиями мошенника все больше и больше неотвратимо превращается в какого-то азартного игрока, ну прямо как у Достоевского, который, уже несмотря ни на что, самостоятельно остановиться не может... Кроме того, известны многочисленные случаи, когда <подзалетающего> <лоха> пытается остановить от дальнейшего участия в <спектакле> кто-то близкий – жена, дети, друг, брат и т. д., но почти всегда с непонятным упрямством, обычно несвойственным этому человеку, <лох> продолжает рисковать и участвует в сценарии мошенника несмотря ни на что.

Некоторые гипнотизеры в начале нашего столетия предложили технику установления контакта через копирование темпа дыхания гипнотика, а затем замедления или ускорения своего дыхания. Эти гипнотизеры верили, что любой человек обязательно на бессознательном уровне <реагирует> на изменение незаметно подстроенного дыхания и таким образом возникает <ведение>, то есть управляемый контакт или, как сейчас принято говорить, раппорт. Но практика показала, что абстрактные <кабинетные> теории в жизни не срабатывают, тем более на улице при дефиците времени контакта. Поэтому постоянно шел поиск новых <быстрых> психотехнических сценариев, кроме сокращения времени контакта, могущих повышать надежность срабатывания и достижения запланированного результата до 100%.

Психотехническим методом установления контакта с бессознательным гипнотиком был предложен одновременно в нескольких странах еще довоенный <метод копирования частоты мигания глаз>, а затем замедления и внезапной остановки мигания или учащения мигания и зевка. Этот прием срабатывал в 10-15% случаев в основном на гипнабельных людях. В случае реагирования на замедление и остановку мигания <лох> широко раскрывал зрачки, его взгляд специфически цепенел и останавливался, возникал хорошо видимый легкий гипнотический транс с отличным управляющим контактом (раппортом). В случае учащения мигания гипнотизером синхронного характерного для сна мигания глаз и от-

"--Λs кровенного длинного, сон вызывающего, зевка со звуковым U58JI сопровождением: <Очень хочется... Спать!> мог у становить-

ся раппорт, при котором <лох> также начинал все чаще усыпляюще мигать, с трудом каждый раз открывая глаза, а на длинном выдохе-зевке <лох> слышал громкую внезапную команду <спать> и, закрыв глаза, мгновенно засыпал искусственно вызванным сном, который мы и называем гипнозом. При этом варианте в еловах <Очень хочется... Спать!>, которые гипнотизер говорит внешне как бы о себе, происходит пауза после слов <очень хочется>, а затем с изменением интонации на приказ следует команда <Спать!> Такая реакция <лоха> предусматривалась сценарием, и поэтому далее могло быть три вида поведения. Первый - если <лох> закрыл глаза и погрузился в гипноз средней глубины, то <гипнотизер> в этот момент исчезал с вещами или деньгами <лоха>; второй - если >лох> закрыл глаза и погрузился в глубокий гипноз, то <гипнотизер переводил его приказом в транс с открытыми глазами и получал над ним 100% -и сверхуправляемый раппорт, так как <лох> теперь выполнял, как сомнамбула, любые команды и желания гипнотизера, даже вербально не оформленные; третий - если <лох> входил в легкий гипноз с открытыми, слегка расширившимися глазами, то <гипнотизер>, в силу возникшего раппорта, благодарил <лоха> за взятое у него и уходил или просто говорил: <Подождите минуточку, я сейчас приду!> и навсегда уходил, а <лох> с пеленой в глазах застывал и ничего не мог сказать вдогонку, а когда через 2-3 минуты пелена с глаз сходила, <гипнотизера> с ценностями уже и след простыл.

Для повышения своего мастерства <гипнотизеры> (цыгане и не только они) развивали в себе способность воспринимать мир правым (животным) полушарием, то есть языком чувств и интуиции. Для этого они стремились контактировать не интеллектуально с логическим доказательством своей правоты, а интуитивно чувственно, на уровне подсознания. Но чтобы такое <общение> было максимально объективным и левое полушарие не мешало бы реальному восприятию своими искаженными предыдущим опытом мыслями, <гипнотизеры> стали тренировать четыре составляющих своего восприятия внешнего мира: эмоции, зрение, кожно-мышечные ощущения (прикосновения, тяжесть, тепло, боль и др.) и слух. <Гипнотизеры> учились хорошо чувствовать эмоции партнера, старались быть наблюдательными и замечать малейшие детали видимого и слышимого мира. Но главный секрет - это прикосновение к правой руке человека. Еще древние жрецы знали этот великий секрет, что прикосновения к другому человеку порождают взаимное доверие, симпатию и очарование. Поэтому соблазнитель прошлых веков домогались <ручки>, а там <процесс> запускался уже автоматически, так как <жертва> переставала трезво воспринимать происходящее. Поэтому и цыгане очень часто под любым предлогом ищут возможности касаться <лоха>, особенно его правой руки. Современная СК-наука подтвердила это древнее открытие. Действительно, правая рука человека представлена в коре головного мозга более чем четвертью его площади. Поэтому, овладев правой кистью, вы овладеваете воздействием на кору головного мозга, то есть воздействием на сознание и подсознание человека, лишь бы контакт был максимально искренний и А,--Λ сочувствующий, чего цыгане и добиваются. 1u59J

Более подробно вопрос о роли прикосновений в информационном обмене мною рассмотрен в книге <Информационная СК-терапия> (Киев, 1988), так что если кто-то заинтересуется теорией вопроса, то прочтите эту книгу.

В тридцатых годах один американец предложил метод считывания бессознательной реакции человека на контакт по движению зрачков его глаз, но проверка показала, что ни в одном случае абсолютно ничего не получается, <открытие> американца о <глазных сигналах> оказалось обманом. Тем не менее другие <специалисты> обратили внимание на тот факт, что в момент, когда <лох> ушел во внутренний мир воспоминаний, зрачки у него расширяются и его глаза начинают смотреть расфокусированно как бы сквозь вас (взгляд в никуда или так называемый <отсутствующий> взгляд). Это наблюдение помогает цыганам почувствовать момент, когда простой контакт переходит в раппорт (управляемый транс-овый контакт). Общеизвестно, не только цыганам, и такое наблюдение: если человек говорит неправду или неискренен, то его глаза начинают <бегать>, человек старается не смотреть на собеседники и все время <прятать> глаза или отводить их в сторону. Другое наблюдение касается эмоций: если человек волнуется, то пальцы его рук что-нибудь автоматически <выделяют> (возможны и какие-либо движения ногами, головой, корпусом и т. д.).

Общеизвестно, что у некоторых людей в их восприятии внешнего мира преобладают зрительные образы. Такие люди, как правило, и в мыслительных процессах оперируют зрительными образами, но таких людей очень мало, и чаще они встречаются среди людей <тонких> и впечатлительных: художников, артистов, экстрасенсов, скульпторов, <ясновидцев>, наркоманов, кинооператоров, режиссеров и т. д. У таких людей очень развито зрительное воображение, они способны визуализировать до галлюцинаций. А так как восприятие внешнего мира большинства людей очень субъективно, то эта категория людей чаще мыслит образами и очень субъективно, поэтому в СК-науке их называют визуалистами, а в народе их из-за странностей в поведении считают <странными>. Надо прямо сказать, что для цыган и уличных гипнотизеров такие люди – самая легкая добыча, но среди населения таких лиц очень мало, процентов пять, не больше, а чаще еще меньше. Субъективное восприятие некоторых других людей отличается преобладанием слухового опыта, и их называют аудиалистами – это музыканты, дирижеры, учителя, звукооператоры и все те люди, чья профессия связана со звуками и необходимостью слухового напряжения. Такие люди часто как бы живут в мире звуков, поэтому это отражается на их мышлении и специализации внутреннего опыта. Цыгане и уличные гипнотизеры таких людей считают также легкой добычей, хотя их и немного – 10–15% населения. Кстати, некоторые женщины <думают ушами>, поэтому уличные гипнотизеры <забивают> именно этот их сенсорный канал, всячески расхваливая их красоту, наряды, детей и т. д.

Кроме визуалистов и аудиалистов легкой добычей цыган становятся так называемые кинестетики. Это люди, чаще мужчины, имеющие субъективное восприятие в основном специализированное по ощущениям; особенно такие люди чувствительны к

прикосновениям – это, как правило, молодые девушки или юноши, эротически настроенные женщины и т. д. Таких людей много – до 30%, хотя прикосновения, как мы уже говорили, чаруют почти всех людей.

Редко, но встречаются (1–2%) люди, тонко чувствующие запахи, или люди, пропускающие все через чувство вкуса (до 1%), у них восприятие мира носит такой, я бы сказал, гастрономический характер.

Очень любят цыгане и уличные гипнотизеры людей с <пунктиком> , это акцентированные личности с какой-то проблемой, на которой они почти помешались и о которой они говорят 24 часа в сутки всем и каждому в удобном и неудобном случае. К таким людям легко <подстроиться> и <повести> их по <сценарию>, в котором они все делают машинально, не успевая ничего анализировать и понимать. Последнее время во многих странах <людей с проблемами> стало много (до 20-40%), поэтому, как только цыгане эту проблему определили, так <сценарий> работает на 100%. Особенно много <пострадавших> среди сексуально озабоченных людей. Поэтому их часто <кидают> в разного рода притонах и злачных местах. Надо признать, что на <женском вопросе> пострадавших за всю историю больше всего, впрочем, как и на <мужском>.

Итак, с учетом сказанного, уличные гипнотизеры с каждым человеком разговаривают на его языке, удобном для него, понятном и приятном, тогда он лучше <заглатывает наживку>, то есть лучше принимает предложение <гипнотизера> об участии в сценарии. Но тем не менее половина всех людей никакой выраженной специализации по органам чувств в своем мировосприятии и мышлении не имеет, и, в отличие от некоторых кабинетных горе-теоретиков, цыгане и уличные гипнотизеры это отлично знают. Более того, они знают, что у 20-30% людей восприятие и мышление проходит под выраженным доминированием левого полушария, эти люди всегда мыслят и поступают трезво и аналитически, почти не поддаваясь эмоциям и чувствам, а при отсутствии сильнейшего корыстного интереса таких людей вовлечь в любой <сценарий> почти невозможно.

Определенный вклад в теорию уличного гипноза внесли современные ученые-психологи, разработавшие определенные рекомендации контакта для бизнесменов, в рекламе и т. д. Ученые рекомендуют для формирования контакта всегда начинать с отождествления своего поведения с поведением клиента, используя технику подстройки к эмоциям, движениям, позе, миганию, дыханию, темпу речи и, главное, содержанию <проблемы> клиента. Для перевода контакта в раппорт необходимо умело применять вышеуказанные навыки подстройки и присоединения к бессознательным физиологическим функциям и идеомоторным движениям клиента. С учетом психологической ориентации восприятия и мышления клиента скрытые суггестивные команды следует оформлять для лучшего восприятия на его психологическом языке. Все указанные действия выполняются для создания режима ведения (раппорта) психики и поведения клиента в соответствии с заранее составленным и преследующим конкретную цель сценарием <спектакля>, и осуществляется раппорт изменением

6 Зак.№821

собственного поведения <гипнотизера> с адекватной бессознательно реакцией клиента.

Психологи отмечают, что необходимо точно подстраиваться и присоединяться к внутреннему миру клиента, при этом язык и высказывания гипнотизера должны быть строго целенаправленны, но по возможности определены, многозначны и в утверждающей форме. Желательно клиенту говорить то, что гипнотизер от него хочет, а не то, что клиент делать не должен, то есть в командах гипнотизера не должна встречаться частица <не>, например:

если надо, чтобы клиент закрыл глаза, то неправильно говорить:

<Вы не можете держать глаза открытыми!>, а надо как бы безадресно и неопределенно говорить: <Сегодня такая странная погода, что глаза сами слипаются и очень хочется спать!> (далее следует усиливающий внушение длинный зевот, который клиент тут же автоматически копирует).

Кроме вышеуказанных психофизиологических способов удержания и развития контакта известный специалист в области разведки Р. Ронин (1998) указывает на следующие:

Приличное материальное поощрение.

Взаимная помощь.

Метод <лапша на уши>.

Страхом угроз или возмездия.

Психопрограммирование.

Материальное вознаграждение является своего рода подпитывающим фактором, сопутствующим всем прочим стимулам. Оно должно быть хорошо продуманным (чтобы не оскорбить <лоха>), заметно изменяемым (в зависимости от полезности работы) и оптимальным (чтобы не перекупили другие).

Взаимопомощь подразумевает активное содействие в решении различных деловых и личностных проблем объекта (карьера, <крыша>, полезные знакомства, доходные контракты). Это своеобразная замена прямого материального вознаграждения.

Тактика <лапша на уши> основывается на создании у <лоха> впечатления о значительности его работы с моральной или идеологической точек зрения. Это заметно повышает самоуважение и обычно эффективнее, чем стимуляция одной лишь платой.

При удержании страхом возмездия угроза возмездия висит как над личностью <лоха>, так и над его близкими.

Расплата тут может предполагаться:

- за прошлые грехи по отношению к кому-либо;
- за явное предательство <своих>;
- за очевидную измену новым хозяевам.

Для эффективности подобных угроз необходим производящий впечатление компромат, полученный в процессе разработки человека (из эпизодов прошлой жизни...), а также при взаимодействии с ним (определенно непрощаемые акции против <своих>, свидетельства <преступной> связи и др.). Добавочным подстегивающим моментом здесь является периодическое обещание <лоху> отдать ему компрометирующие его материалы.

Зомбирование подразумевает искусственное отключение личности, воли человека с беспрекословным подчинением приказам своего хозяина. Осуществляется зомбирование по-

средством <промывания мозгов> и <жестким> перепрограммированием их на специфический режим работы, а также путем <мягкого> перепрограммирования с использованием многоступенчатого гипноза.

4. Установление раппорта (управляющего воздействия): "

Итак, установив контакт и удерживая внимание <лоха> на каком-либо <интересе>, мошенник предпринимает ряд действий, целью которых является сужение поля активного внимания <лоха> и перевод его перцепции (органов чувств) и сознания с внешних факторов восприятия на фиксированные мошенником внутренние ощущения и образы. Говоря языком СК-науки, сознание клиента переводится из режима работы с доминированием левого (аналитико-логического) полушария в режим работы с доминированием правого полушария мозга (интуитивно-образного и эмоционального).

В СК-науке считают, что женщины в основном более правополушарны, чем мужчины. Поскольку многие женщины от природы более предрасположены к языку чувств, интуиции и образов, именно женщины и подростки легче всех поддаются цыганскому гипнозу, то есть легче всего с помощью <специалиста> переходят с внешнего на внутреннее интроспективное мировосприятие, что и ведет их к <затмению> или просто бездумному поведению с суженным сознанием и с утерей трезвого контроля над происходящей с ними ситуацией.

Важным секретом уличного гипноза является умение мошенника чувствовать индивидуальность человека, особенности мировосприятия и прогнозируемого поведения именно этого конкретного человека. У опытного уличного мошенника никогда нет общей схемы гипнотизации, у него есть только общая целевая схема всего <спектакля>, есть задача обмануть и что-то конкретное выдурить; есть общий сценарий всего действия, в котором гипнозу отведена лишь вспомогательная роль повышения управляемости <лохом>. Этот великий секрет воздействия на человека тем, что он участвует в специальном гипногенном коллективном ритуале, церемонии или обряде, танце, хоровом пении, игре, спектакле и т. д., знали древнерусские жрецы и называли это <ритуальной магией>. Поэтому цыгане все делают <на людях>, в местах скопления многих людей – у универмагов, на вокзалах и т. д.

Цыгане прошлого века разработали несколько способов усиления раппорта с главным психологическим приемом, который заключался в установлении контакта, привлечении и фиксации внимания <лоха> на <приманке>, и затем контроль и удержание внимания лоха на этой приманке до появления признаков так называемого суженного состояния сознания. Такой метод генерации транса был создан еще древнерусскими жрецами, которые заметили, что устойчивое удержание внимания человека на каком-нибудь внешнем или внутреннем объекте сужает поле активного сознания человека и изменяет его ориентацию с восприятия внешнего мира на восприятие внутреннего мира. Появляется измененное состояние сознания, физиологической базой которого является фиксированное внимание по какому-либо органу чувств, например зрению, слуху, запаху, прикосновению, поглаживанию, . . . и т. д. В этом и главный секрет: работают с вниманием, а КЛБЗ]

изменения получают в сознании. В СК-науке этот процесс образования и усиления устойчивого очага возбуждения в коре головного мозга человека называется образованием доминанты. Доминанта обладает очень важным для уличных гипнотизеров свойством, она автоматически (подчеркиваю, сама и автоматически!) тормозит и подчиняет себе все соседние участки коры головного мозга, постепенно выключает все органы чувств, кроме слышания управляющего голоса гипнотизера, и таким образом генерирует транс, то есть особое измененное состояние сознания с полным подчинением голосу уличного гипнотизера.

Как видим, за внешне простой манипуляцией типа <дай ручку, погадаю, вот смотри! Эта линия жизни у тебя...> и далее удерживая взгляд и внимание <лоха> различной болтовней о <надвигающейся опасности> с постоянными командами <вот смотри>, <вот видишь этот изгиб> и т. д., цыганка устанавливает раппорт и генерирует транс и управление поведением <лоха> по вышеобъясненному физиологическому механизму. Постепенно зрачки <лоха> расширяются, взгляд фиксируется и становится <отсутствующим>, наступает легкий туман в голове, и <лох> становится <очарованным>. Все это время цыганка ведет себя очаровательно симпатично, как будто очарование давно наступило и постоянно нарастает.

Часто <уход в себя> через сужение поля внимания достигается постепенно, через усиление нужных гипнотизеру реакций <лоха>, а затем фиксации его внимания на чем-либо внутреннем – воспоминании, ощущении и т. д., и таким образом возникающий транс служит лишь усилению наблюдаемых реакций. Кстати, если человек сам к себе применяет вышеописанную технику фиксации внимания на каком-либо внешнем или внутреннем объекте, то такой трансгенный процесс изменения сознания называется медитацией.

5. Индукция транса.

Цыганское очарование построено на словесной и физиологической подстройке к поведению клиента, и через разговор обеспечивается плавный переход от обычного состояния к трансу включением в речь всех происходящих явлений как во внешнем мире, так и в состоянии и поведении клиента. При этом используются следующие основные психотехники: <воспоминания>, <фантазии>, <представления>, <гипнотические феномены>, <информационная перегрузка>, <разрыв шаблонов>, <внезапность и неожиданность>, <расщепление личности> и др.

Цыганское очарование – это одно из биологически естественных состояний человека, которое характеризуется некоторыми особыми изменениями в функционировании психики и физиологии человека. Главная особенность цыганских трансовых состояний – это ограничение активного внешнего поля внимания до психофизиологически возможного минимума и переориентации психической активности на внутренние психические процессы и ощущения. Можно образно сказать так: луч прожектора внешнего внимания должен быть перенаправлен внутрь, во внутренний мир человека.

Самыми заметными признаками цыганского очарования являются легкое замирание, расширение глаз и их специфическое ' □ s выражение (<отсутствующий> или мутный взгляд), легкое | [164] j j расслабление и изменение типа дыхания, легкое измене-

ние цвета кожи лица (побледнение или покраснение), возможная каталепсия или явно бессознательные автоматизмы (непроизвольные движения).

У человека две сигнальные системы, поэтому наведение цыганского очарования выполняется по сознательному уровню и бессознательному, то есть через словесную подстройку и несловесную подстройку и ведение (дыхание, мимика, эмоции, поза, жестикация и т. д.).

Наступление измененного состояния психофизиологии <лоха> цыгане отмечают для себя по наблюдаемым наиболее заметным признакам транса. Самым важным признаком того, что <процесс пошел>, является легкая фиксация взгляда с расширением зрачков и появившейся во взгляде, заметной только опытному уличному гипнотизеру, дымкой. Вторым, уже более заметным и важным признаком, является наблюдаемое <замирание> в позе, сопровождающееся успокоением и даже замиранием дыхания <лоха>. Третьим заметным признаком наступающего транса является часто наблюдаемое легкое покраснение или побледнение лица <лоха>. Вначале его лицо расслабляется, что выражается в мимике: разглаживаются морщины, и глаза покрываются специфическим блеском. У некоторых людей в этот момент глаза становятся как бы <влюбленными> (по-цыгански - <коровьими>), Распутин это называл <половым гипнозом>, а Фрейд - <трансфером>. У некоторых людей наблюдаются признаки активного транса (активного СК), которые выражаются в учащении дыхания и сердцебиения, легкости и невесомости во всем теле или только в руках.

У некоторых наиболее гипнабельных лиц, когда цыганка хватается их за руку, пытаясь навязать гадание, наблюдается эффект восковидной гибкости и застывания руки, что характерно уже для средней глубины транса-каталепсии. Дыхание наблюдается более редким и более глубоким, похожим на дыхание человека во сне.

В некоторых случаях наблюдается глубокое замирание, прекращение произвольных движений, оцепенение и неподвижность, на лице кожа становится влажной вплоть до потливости.

Иногда в пассивных вариантах транса наблюдается полное мышечное расслабление во всей позе, учащается мигание глаз, глаза открываются с сонной задержкой, возможны зевания и даже закрытие глаз и засыпание. Бывает даже очень быстрое <отключение>, и <лох> проваливается в глубокий транс. А бывает, в активных вариантах транса наблюдается остекленение взгляда, урежение мигания и некоторые произвольные неосознаваемые движения: мелкие движения - подрагивание пальцев, кистей, стоп, сглатывание слюны, и крупные автоматизмы - вздрагивание всего тела, наклоны тела (феномен тренера Лобановского), кивания или повороты головы, странные замедленные движения руками и т. д.

В пассивных СК при закрывании глаз отмечается постепенное прекращение мелкого подрагивания ресниц, всяких глотательных движений, <хмыкания>, почесываний и т. д., то есть хорошо наблюдается развитое торможение всех основных и психических и физиологических функций.

Главным психологическим приемом индукции улично- />.--Λ го гипноза на этой стадии является незаметное вставление 1uΛSΛ

в свою речь фиксирующих кодирующих сообщений <лоху> о тех признаках активного или пассивного СК, которые цыганка в данный момент у него наблюдает. В результате такой скрытой суггестии наблюдаются все более выраженные объективные признаки еще большего углубления наступающего СК. Да и мимоходом произнесенные слова суггестии не вызывают подозрений, так как цыганка вроде говорит правду. Такие отвлечения сознания в мир внутренних переживаний цыгане называют <ловушкой для сознания>.

Таким образом, втягивая <лоха> в разговор по его <проблеме> или в какое-нибудь сверхвыгодное для него мероприятие, цыгане вначале привлекают внимание <лоха>, а затем, фиксируя

появляющиеся признаки <реагирования>, закрепляют развивающийся транс, превращая обычный уличный контакт уже в мягкий и незаметный управляющий раппорт, далее цыганка выполняет задуманные по сценарию действия и уходит, достигнув своей цели и результата.

Активное СК у некоторых восприимчивых сверхгипнабельных людей может развиваться до такой глубины, что у них в этот момент возникают сомнамбулические феномены, характерные для глубокого СК. В СК-науке различают два вида сомнамбулизма – активный и пассивный. Активный сомнамбулизм бывает также двух видов – бессознательный (<с походом>, или лунатизм) и сверхсознательный. Если цыганка добилась бессознательного сомнамбулического СК, то <лох> становится человеком-автоматом, ничего не понимающим, ничего не видящим и не слышащим, кроме голоса цыганки. Глаза у такого <лоха> широко раскрыты и остекленело неподвижны, он стоит неподвижно, как вкопанный, или идет <как лунатик по крыше>, ничего не соображая, так как кора головного мозга, определяющая его активное сознание, отключена полностью, и мозг работает в режиме бессознательного, но с одним активным участком мозга – зоной раппорта с цыганкой. Поэтому движения <лоха> носят искусственный характер и его поведение полностью подчинено цыганке; в этом состоянии цыганка может сама снимать с <лоха> кольца, цепочки, часы, шапку, шубу, вытаскивать кошелек и т. д., и <лох> никак не воспротивится, более того, после выхода из транса он не будет помнить, что с ним в этот момент было.

Сверхсознательный сомнамбулизм характеризуется включением и активной работой как сознания (коры головного мозга), так и подсознания (глубоких структур головного мозга). При этом левое и правое полушария мозга работают синхронно и одинаково активно, но тем не менее зона раппорта сохраняется и даже автоматически укрепляется, поэтому <лох-сомнамбула> продолжает полностью подчиняться командам цыганки, хотя хорошо видимых признаков транса может уже и не наблюдаться, разве что иногда остается почти незаметная заторможенность в движениях и совершенно незаметная неопытному наблюдателю <поволока> в глазах.

В сомнамбулических СК <лох> может считать цыганку любимой сестрой, привести ее домой, погрузить в такси лучшие вещи и спрятанные ценности и проводить, трогательно обнимая и целуя на .--.s глазах у соседей, и никому в голову не придет, что здесь что-
[166 И то не так, так как внешних, заметных посторонним призна-

ков транса нет никаких. Объясняется это удивительное поведение сомнамбулы возможностью в этом состоянии обмана чувств, который в СК-науке называется <внушенными положительными или отрицательными галлюцинациями>. Положительные галлюцинации – это когда клиенту предлагают увидеть, услышать или почувствовать (запах, вкус, прикосновение, жар, холод, боль и т. д.) то, чего на самом деле нет. Клиент по команде может видеть, слышать и чувствовать все, что ему прикажет уличный гипнотизер, хотя этого в природе и нет, – вот это и называется внушенной положительной галлюцинацией. А отрицательная галлюцинация – это когда гипнотизер дает команду клиенту, что тот не видит или не слышит, или не чувствует что-то из того, что на самом деле существует, но для гипнотика <это> перестает существовать; с этого момента он видит, слышит и чувствует все, кроме запрещенного гипнотизером.

В сомнамбулических СК, кроме отмеченной ранее <каталеп-
Страница

сии> и <восковидной гибкости>, могут наблюдаться <анальгезия> (обезболивание или <анестезия>); <амнезия> (забывание происшедшего после выхода из транса); <регрессия возраста> (гипнотику при внушенном воспоминании детства кажется, что ему столько лет, сколько внушит гипнотизер), <спиритизм> (гипнотику видятся внушенные духи или призраки умерших), <контактерство> (гипнотику видятся инопланетные корабли и инопланетяне, или ему кажется, что он вступил в контакт с Космическим Разумом, инопланетянами, другим миром и т. д. и т. п.), <ясновидение> (гипнотику видятся изображения и картины происходящего в других местах), <яснослышание> (гипнотику слышатся чужие или знакомые голоса, которые ему что-то якобы сообщают), <левитация> (гипнотик перестает ощущать вес рук и ног или не чувствует всего тела, и ему даже кажется, что он летает, оторвавшись от земли), <астральный выход> (гипнотику кажется, что что-то бестелесное в виде собственной души или <Эго> вышло из его тела, и он видит свое тело как бы со стороны или путешествует), <предсказательство> (гипнотику кажется, что он видит события прошлого и будущего и может предсказывать). Существует еще очень много разных чудачеств в поведении сомнамбул, но самые интересные – это <автоматическая речь>, <автоматическое письмо>, <говорение на иноземных языках> и др.

У некоторых пострадавших, побывавших в сомнамбулическом СК, спустя некоторое время после случившегося открываются вдруг неожиданные способности в литературе, математике, поэзии, рисовании, актерском ремесле, спорте и т. д. Это объясняется <просветлением>, то есть тем, что они побывали и прочувствовали глубокое СК.

Уличные гипнотизеры и цыгане хорошо знают феноменологию глубоких трансов, поэтому если замечают признак какого-нибудь феномена, то сразу же способствуют его развитию, тем самым погружая клиента в еще более глубокое состояние транса. Углубление легкого транса усилением появившегося гипнотического феномена – это самый эффективный цыганский прием получения глубокого гипноза, поэтому этот древнерусский метод взяли на вооружение не только цыгане, а и многие эстрадные гипнотизеры, даже некоторые врачи-гипнотерапевты и психологи, [u] [u]

Современные ученые-психологи, которые изучают секреты цыганского психологического воздействия на человека, советуют всю психотехнику наведения транса разбить на несколько важных моментов:

- Привлечь внимание и войти в контакт.
- Зафиксировать и удержать внимание на каком-либо внешнем или внутреннем объекте или явлении, переживании и т. д.
- Построить раппорт так, чтобы разделить сознание и подсознание клиента, максимально сузив поле активного внимания.
- Перевести сознание в режим внутреннего опыта и внутренних ощущений до появления медитативных признаков транса. Зафиксировать и углубить возникающий транс. Кодировать и использовать транс в нужных гипнотизеру целях. Произвести постгипнотическое кодирование на стирание ситуации.

У древних русов существовала вера в то, что в каждом человеке живет три разные личности. Жрецы выделяли внешнего человека, внутреннего человека и наблюдателя. Внешний человек –

это тот, кто разговаривает, думает, сознательно что-то делает. Внутренний человек – это доставшийся нам от предков наш организм с его внутренними бессознательными растительными и регулирующими функциями. Наблюдатель – это истинный бессмертный человек, который следит и управляет внешним и внутренним человеком по законам Космоса. Если первых двух древнерусские жрецы располагали в мозгу, то третьего – в сердце. Уважая всех трех, наибольшее предпочтение все же отдавали сердцу; поэтому если что-то было не по сердцу, то этого не делали.

В современной СК-науке строгими исследованиями мы подтвердили действительное существование в человеке как минимум трех личностей: сознательную, подсознательную и наблюдателя (сверх-Эго). Каждая из этих трех личностей одновременно с двумя другими обрабатывает всю, без исключения, внешнюю и внутреннюю информацию, имеет свой собственный опыт и характер, по-своему вмешивается во взаимное сосуществование и регуляцию внутренней среды общего организма. Каждая из трех личностей значительно влияет на поведение, слова и поступки человека. У разных людей эти личности развиты по-разному – какая-то сильнее, какая-то слабее. Люди, у которых в их психофизиологической деятельности доминирует левое полушарие или первая личность, внешне являются уравновешенными, мыслят логически и абстрактно, трезво оценивают происходящее. Люди, у которых доминирует правое полушарие или вторая личность, в основном живут чувствами и интуицией. Люди, которым удалось успешно синхронизировать в активном режиме оба одинаково работающих полушария и одновременно получить активное <сверхсознание> или активную третью личность, являются самыми мудрыми, гармоничными людьми.

Все, что я рассказал о трех личностях, знает, в отличие от некоторых ученых, каждый уличный гипнотизер, поэтому цыгане знают, что даже очень грамотный и очень умный и хороший человек в трансе специальным внушением может быть переведен во вто-

рую личность, а значит, стать <животным> – бессовестным, ц68] | распутным, корыстным, жадным <до умопомрачения>, че-

ловеком <без тормозов>, способным на такое, что никогда бы и не подумали о нем. Поэтому лицам с неустойчивой нравственностью нельзя пить, так как алкогольный транс может принести им большую беду. Меня иногда спрашивают, а как отличить человека нравственного от <коммуниста> или <демократа>? Я всегда отвечаю словами Иисуса, что надо научиться искренно любить всех людей, как самого себя. Не любишь и не уважаешь людей, значит – <демократ>, ненавидишь и презираешь людей, значит – <коммунист>, а если люди тебя <просто> раздражают, значит, ты <просто> болен... Кстати, цыгане и уличные гипнотизеры очень разбираются в людях, особенно в их нравственном содержании, поэтому для них люди безнравственные – это просто находка, здесь и транс не нужен, сценарий срабатывает быстро и на 100%. Как мы увидим в конце книги на конкретных примерах, цыгане специально для своих <дел> часто подбирают людей с <червоточинкой>, аморальных и продажных, заранее способных ради выгоды на все: как правило, среди коммунистов и демократов.

Некоторые читатели могут подумать, ну что это автор пишет о нравственности и какое это имеет отношение к уличному или цыганскому гипнозу? Отвечаю еще раз – самое прямое. У одних родителей дочь в библиотеке, филармонии или институте, а у дру-

гих – у подруги или друга; на танцах в позднее время и в темном парке или вообще в какой-то лесополосе на краю города что-то с кем-то распивает и т. д. Так как вы думаете: где выше вероятность беды? Жизнь показывает, что во втором случае беды не миновать, причем без всякого гипноза, ведь не зря в русском народе говорят: <кто что ищет, то и находит>. Поэтому русские священники и призывают каждого человека постоянно думать о <царстве Божием внутри нас, о душе, а не о хлебе насущном>, так как чудесные и излишние материальные блага все равно счастья и душевной гармонии не приносят, а душу губят...

Современные уличные гипнотизеры мое учение о трех личностях применяют следующим образом: они при организации контакта стараются отделить третью личность (обычное сознание) от первой личности (сверхсознания) и второй личности (подсознания). Первую личность они убирают предложением чего-то очень нужного или очень выгодного, а третью личность они отделяют от второй с помощью интонации. Например, цыганка произносит слова:

<Вот вы сейчас сомневаетесь...> и с другой интонацией: <А ведь интуиция вам подсказывает другое, вы ведь внутренне чувствуете, что согласны со мной> и т. п. Таким образом, в течение разговора цыганка с помощью этого простого <трюка> (обычным людям неизвестного) несколько раз разной интонацией разделяет и расщепляет сознание клиента, устанавливая фактически два разных разговора – диалога: один разговор с обычным сознанием (третьей личностью) и совершенно другой разговор с подсознанием (второй, наиболее слабой и уязвимой личностью). Только после 2-3 расщеплений сознания цыганка переходит на вторую интонацию (интонацию подсознания), и аналитическое сознание уходит, то есть возникает транс с управляющим раппортом. Кроме интонации опытные уличные гипнотизеры используют задушевность и громкость голоса, доверительные прикосновения, определенные жесты [цб9]

рук, повороты головы и т. д., смысл которых – усилить, закрепить и четче обозначить всеми возможными средствами расщепление сознания человека, чтобы он затем бессознательно пропустил переход на общение только с подсознанием и даже не заметил бы свое возникшее измененное (трансное) состояние.

Кстати, цыганская психотехника расщепления сознания и избавления от двойственности восприятия была уже давно известна многим народам древности, но особенное развитие эта психотехника получила у китайцев в даосской йоге и чаньбуддизме, где обычное сознание расщеплялось неразрешимыми вопросами, неожиданными алогичными поступками, нарушением стандартных стереотипов поведения и мышления, созданием психологической ситуации неопределенного ожидания или созданием ситуации интеллектуального тупика и психологического утомления с бессознательным поиском уже любого мало-мальски логически понятного или просто хоть как-то приемлемого выхода из этой кажущейся непонятной, противоречивой и бессмысленной ситуации.

Цыгане и уличные гипнотизеры давно, еще в древние времена, заметили, что, чтобы <сценарий> лучше сработал, надо дать человеку пару раз действительно что-то выиграть по мелочам, а потом вдруг: раз! – и крупный проигрыш! Так часто заманивают и поступают в разного рода карточных играх в поезде, на вокзале и т. д. или в разного рода уличных лотереях и играх. В СК-науке этот психотехнический прием-крючок называется <доверие по инерции>. Другой разновидностью этой техники является метод <непродуманного согласия>, который заключается в том, что цыганка старает-

ся построить разговор так, чтобы человек обязательно с чем-нибудь самоочевидным согласился два-три раза, тогда в очередной раз он почти автоматически опять говорит <да> и соглашается, совершенно не анализируя очередное предложение. Еще одной разновидностью этой техники являются приемы <приятное-приятное-выгодное> и <приятное-приятное-интересное>, суть которых заключается в том, что цыганка пару раз говорит человеку что-нибудь очень приятное о его внешности или еще о чем-нибудь, а когда человек среагировал (и только при реакции), предлагает что-то <интересное> или <выгодное>. Смысл всех этих техник заключается в том, что главное предложение <сценария> сразу обычно не предлагается, а вначале клиента <обрабатывают> подарками или тем, что добиваются, чтобы он хоть в чем-то с цыганкой уже согласился и ему стало приятно с ней общаться. При индукции у человека транса цыганка опять применяет этот принцип, вначале фиксирует внимание клиента на всем, что действительно происходит по всем органам чувств (зрению, слуху, осязанию, запахам и т. д.), по всему, что уже есть, а потом, расщепляя сознание, вводит информацию по чисто внутренним ощущениям, которых еще нет, но появление или нарастание которых вызовет транс.

Широко распространен в цыганском уличном гипнозе <метод поиска> людей очень занятых и на своем занятии максимально сосредоточенных, и если цыганка видит, что человек что-то внутренне, эмоционально, как бы не от мира сего, в этот момент переживает, --л ет, -- она понимает, что человек уже пребывает в медитативном трансе. Цыгане говорят: <Волка ноги кормят>,

поэтому целый день они могут ходить по разным местам, пока такого человека, уже пребывающего в трансе, не увидят. Цыгане знают один очень большой секрет для таких ситуаций: оказывается, такой <размечтавшийся> человек совершенно автоматически выполняет любую несложную просьбу, произнесенную мимоходом. Например, сидит на скамейке внимательно читающая девушка, на коленях держит сумочку, в руках книгу и так эмоционально переживает читаемое, что это написано у нее на лице. Проходящая мимо цыганка тихо говорит: <Я бедная женщина, дай мне твою сумочку!> -- и протягивает руку к сумочке, тогда девушка совершенно машинально, автоматически и бессознательно протягивает сумочку цыганке, молча и не отрывая глаз от книги. Цыганка берет сумочку и уходит. В СК-науке этот феномен объясняется тем, что в таком состоянии подсознание человека все слышит! И способно помимо сознания напрямую вступать в контакт.

На феномене <слышащего подсознания> построены и все случаи <вокзального гипноза>, когда цыганка или вор находят задремавшего человека и простыми вопросами, которые предполагают только короткий ответ <да>, подстраиваются к его подсознанию, затем просят что-нибудь из вещей, берут их и спокойно уходят, а пассажир продолжает спать, как и спал, ничего потом не помня. И даже если милиционер, пытаясь помочь, будет расспрашивать, как же выглядела воровка, то потерпевший вспомнить что-то из разговора не сможет, часто не помнят даже сам факт разговора, а не то чтобы его содержание...

Как я уже отмечал, есть люди с развитым воображением и повышенной чувствительностью -- это, как правило, хорошо внушаемые и гипнабельные люди. Поэтому к таким людям для индукции транса уличные гипнотизеры часто применяют технику <гипнотических> феноменов, которая заключается в том, что самая эффективная и быстрая индукция возникает тогда, когда у человека в результате обычного контакта возникают наиболее

часто встречающиеся <признаки реагирования> в виде развивающейся каталепсии или возрастной регрессии, или внутренних галлюцинаций. Я уже не раз говорил, что уличный гипноз применяют только при наличии признаков реагирования, и если человек <не реагирует> на начатый разговор, то цыгане предпочитают с ним всерьез не связываться, и человек тогда отделяется простым гаданием и потерей незначительной суммы денег. Но если у человека стали проявляться <признаки реагирования>, то <сценарий> запускается в полном объеме. Цыгане давно заметили, что человеческие иллюзии и галлюцинации, которые и формируют эффект <очарования>, как правило, возникают у чувствительных лиц с развитым воображением, особенно у детей и молодых женщин, во время процесса мысленного предоставления какой-либо картины или ситуации (по просьбе гипнотизера) или в процессе воспоминания о чем-либо хорошо знакомом, или с элементами фантазии. Поэтому самый распространенный метод индукции транса через <гипнотические феномены> – это метод вызывания у человека воспоминаний, фантазий и представлений. Следуя логике этой психотехники, задача уличного гипнотизера состоит в том, чтобы своим вопросом заставить клиента что-то [ц71]

вспомнить, и желательно поподробнее. Существует одно цыганское наблюдение, что старые люди лучше вспоминают события прошлого, люди среднего возраста лучше вспоминают события настоящего, а молодежь лучше вспоминает детство и события недавнего прошлого. Поэтому со старыми людьми заводят разговор о событиях их молодости – фильмах, артистах, певцах, о чем-то очень приятном и сентиментальном (свадьба, рождение сына или дочери и т. д.), а с людьми среднего возраста обычно затевают разговор об их сегодняшних проблемах, о чем-то приятном из их последнего отпуска (песок, солнце, вода), об абстрактно-религиозных видениях и представлениях (встреча с НЛО), о половых ощущениях и проблемах и др. Что касается детей, то у них у всех возникает транс от одной фиксации глаз или фиксации внимания, далее уже все слова уличного гипнотизера воспринимаются как внушения. А что касается очень маленьких детей, то они от рождения находятся уже в раппорте со всем окружающим миром, так как детство – это гениальный транс, придуманный природой для мобилизации резервных возможностей. Нам, взрослым, следует очень осторожно и продуманно разговаривать с детьми – ведь наши слова и поступки фиксируются их трансовым сознанием с великою силой и навсегда, поэтому цыганка у детей сразу, одними словами, может сформировать любую галлюцинацию. Именно этим свойством детей и некоторых людей – что от них ожидаешь, то они и видят, – объясняются случаи <контактов> с НЛО и т. д.

Если бы хоть один социолог за всю историю социологии не был бы абсолютным идиотом и проходимцем, то, наверное, давно бы уже понял то, что знает каждый цыган: любой человек склонен соглашаться и реагировать в нужном вам направлении, поэтому социологические опросы населения, выражающие <общественное мнение> по той или иной проблеме, – это полное идиотство и незнание своей профессии. Абсолютно все опросники – это плод больного воображения их авторов-шарлатанов. Кстати, нет такой науки – <экономика>, поэтому все эти телеэкранные <экономисты> – обычные полууголовные проститутки (независимо от пола): что надо <пахану>, то и нарисуют – графики, цифры, подбор фактов и т. д. Как вы уже поняли, не существует и такой науки, как <дипломатия>, это <дипломату> кажется, что факты являются таковыми и в такой связи, и с такими выводами, а другому такому же проходимцу (<дипломату>) те же факты и следствия из них кажутся абсолютно противоположными. Читатели могут засомневаться в том, что я го-

Страница

ворю, тогда для <промывания мозга> (как говорят на Востоке – для <просветления>) я советую достать запись телепередачи 1-го канала <Один на один> от 1 октября 1995 г. (в 18.50) с разговором между собой двух крупнейших экономистов-реформаторов (оба – доктора экономических наук и бывшие члены Правительства СССР и России). В течение всего времени дипломатического общения этих двух <интеллигентов> один экономист (Б. Федоров) утверждал, что абсолютно все факты, доводы и взгляды его партнера (Щербакова) – грязная и недостойная ложь. Закончился экономический и политический обзор ситуации в стране тем, что один министр экономики называл другого <подлецом> и сказал, что ни один [172] порядочный человек не должен с ним здороваться... А вы по-

думайте, дорогой читатель, ведь эти и подобные им <специалисты> определяют нашу с вами жизнь. Вот что значит не знать духовного наследия своего народа, которым можно овладеть за один-два месяца изучения СК-науки, чтобы не тратить годы, десятилетия и жизнь на изучение опасных лженаук типа дипломатии, экономики, астрологии, уфологии, социологии, педагогики, политэкономии, парапсихологии и др.

Так как уличный гипноз может быть не очень глубоким, то существует для цыганки опасность, что человек что-то аморальное, пусть и выгодное, не примет, поэтому основной <трюк> должен иметь на всякий случай морально-привлекательную упаковку. Это значит, что цыгане часто вовлекают человека в <сценарий> под каким-то не только выгодным, но и внешне очень моральным предлогом, ну чуть ли не о спасении жизни идет речь или <деньги нужны, чтобы похоронить маму...>

В последнее время в нашей стране и за рубежом многие психологи заинтересовались теорией и техникой цыганского и уличного гипноза, появились даже некоторые неплохие рекомендации для гипноза наяву. Например, психологи рекомендуют для создания условий индукции транса лучше всего работать со взглядом клиента. Следует найти способ привлечь его взгляд только к одному внешнему объекту и стараться удерживать его взгляд и внимание только на этом объекте, а если взгляд и внимание отвлекаются, то гипнотизер должен стараться периодически незаметно вновь их возвращать к этому объекту. Психологи считают, что эту рекомендацию желательно совместить с ощущениями в обеих руках, так как, отвлекая сознательно внимание клиента, гипнотизер тем самым высвобождает его подсознание для раппорта. Такого рода психотехнические приемы называют <ловушкой для сознания>, и сосредоточение на каком-либо объекте или процессе сознательного внимания клиента и есть одна из психотехник такого рода. Кроме того, считается, что для расщепления сознания и установления раппорта именно с подсознанием лучше говорить примерно так: < Вы меня все-таки хорошо понимаете, но вы ведь знаете, что на самом деле, где-то там внутри, вы меня слушаете и понимаете еще лучше>.

При индукции транса само это слово не произносится, а говорится об <отдыхе>, <покое>, <другом состоянии> и т. д.

Одним из методов повеления транса через <гипнотические феномены> является метод индукции транса через каталепсию. В прошлом веке гипнотизер Данилевский (из Харькова) применял этот метод даже на животных, он переворачивал их в неудобную позу на спину и фиксировал их так, и животные через несколько секунд (до 1-й минуты) впадали в каталепсию (несколько минут не шевелились, сохраняя эту неудобную позу). В цыганском

Страница

гипнозе этот секрет используется с людьми пожилыми или уставшими, им предлагают присесть, расслабиться и успокоиться, а затем в разговоре незаметно усиливают появляющиеся симптомы дремоты. Иногда уличные гипнотизеры используют ситуации, когда уставший или подвыпивший пожилой человек уже сидит на скамеечке, позевывая...

Древние китайцы (даосы) разработали интересную технику мгновенного наведения гипноза методом вызванного |(>125]

замешательства через парадоксальное непривычное поведение, разрывающее привычное шаблонное поведение человека. Эту технику <замешательства> часто применяют цыгане на вокзалах, когда люди спокойно без дела сидят. Тогда внезапно раздается парализующий всех женский крик. Пока оцепеневшие зрители смотрят на возникшую драку между двумя цыганками- <артистками>, другие цыгане спокойно уносят их вещи. Когда вышедшие из шокового стрессового оцепенения люди замечают пропажу, цыган уже и след простыл, так как обычно по <сценарию> одна из дерущихся должна убегать, а другая ее догонять. Факт, что ни вещей, ни цыган через одну минуту уже нет...

Аналогичной техникой <резкого крика> <КИЙЯ> пользуются японские каратисты. В монастырях некоторых восточных народов мог внезапно на ваше <Здравствуйте!> последовать удар палкой по голове с неожиданной бранью в придачу. Не ожидая такого <приветствия>, монах мгновенно впадает в глубокий транс, и в некоторых случаях транс достигает глубины <просветления> (мозг переходит в режим работы первой личности с полным выключением второй и третьей). Уличные гипнотизеры усовершенствовали древние техники и внесли много других элементов - внезапный тупиковый вопрос (вопрос, не имеющий ответа), сильный внешний раздражитель, неожиданные движения и слова, разрыв уже начатого шаблона и т. д. Все перечисленные техники такого рода обладают общим содержанием - запредельный раздражитель по одному из органов чувств, внезапное конфузующее воздействие, парадоксальность и непривычность поведения, разрыв начатого шаблонного поведения и т.д.

Хотя вышеуказанные техники и эффективны, но цыгане больше всего любят свою знаменитую психотехнику очарования <методом заговаривания>. Метод заключается в информационной перегрузке сознания клиента, запускающей физиологический механизм прогрессирующего гипнотического психофизиологического торможения. Внимание клиента может устойчиво удерживаться разными интереснейшими историями, анекдотами, случаями, поучительными байками и т. д. Кстати, этот древний метод трансгенного рассказа и притчи применял и знаменитый пророк Иисус. Техника заключается в том, что в текст историй все время вплетаются суггестивные команды или поведенческие установки, в которых увязает сознание слушателя. Более того, применяется <перекрывание реальностей>, когда одна история вплетается в другую, третья - во вторую и т. д.

Кроме торможения психики чрезмерной по объему информацией, цыгане применяют и технику чрезмерной скорости подачи информации.

Страница

формации, так как люди могут усваивать поступившую информацию только с определенной скоростью, и если эту скорость повысить, то сознание клиента не успевает обрабатывать новые слова, и они идут прямо в подсознание, минуя цензуру. Но особенно эффективна техника информационной перегрузки, когда одновременно с нескольких сторон начинают клиенту что-то громко говорить, причем с близкого расстояния, сразу несколько цыганок. Это, пожалуй, самый частый и самый знаменитый метод обворовывания-обезумевшего на несколько секунд человека. Причем в

этот момент человека все касаются и хватают так, что заметить что-то он не в состоянии. Его зрение загружено жестикულიацией и перемещениями цыганок, его слух и внимание перегружены словами и звуками, а кинестетика перегружена сотней прикосновений и хватаний. Факт, что, когда он отбивается от наседающих на него цыганок, вырывается и отходит, можно со стопроцентной уверенностью утверждать, что карманы его очищены полностью, а одна из цыганок с добычей срочно исчезла; если вы с милицией начнете у них что-то искать, то ничего себе, кроме стресса или сердечного приступа, не найдете и не получите, по крайней мере за последнюю тысячу лет еще никому не удавалось что-то вернуть...

Так, изучая цыганские секреты, я наблюдал в одном селе случай, когда цыганка с ребенком на руках (!) попросила попить и зашла через калитку. Пока хозяйка в течение пяти-семи секунд выносила кружку воды, со двора исчезло 11 кур. При этом шума не было, и куда они у цыганки делись - внешне не видно. Кто по целому часу отлавливал с падениями, криком и руганью одну курицу, тот поймет, какие бывают на свете мастера и профессионалы своего дела - за семь секунд одиннадцать кур с ребенком на руках и без единого звука, это настоящее чудо! Вообще-то в такие моменты я глубоко сожалею, что никто в мире, кроме моего отца, не знает секреты духовного и магического наследия цыганского народа. О некоторых вещах отец говорит, что их теорией не объяснишь - это надо видеть и чувствовать. Например, танцующая красавица-цыганка или играющий на скрипке старик-цыган... Действие настоящего цыганского искусства порождает экстаз, эмоциональный транс такой глубины, что если вам скажут разорвать свою грудь, вынуть и отдать свое живое сердце, вы это сделаете, ни на секунду не задумавшись...

Искусство цыганской песни, музыки или танца порождает столь глубокий транс и накал эмоций у зрителя, что некоторые люди просто сходят с ума, некоторые стреляются, некоторые от накала чувств не выдерживают, и у них разрывается сердце. А некоторые привязываются к цыганам сильнее, чем к наркотикам, и быть без них ни одной минуты больше не могут... Пока ясно одно, что цыганское искусство может управлять эмоциональной сферой человека, а через нее - его психикой, а затем и физиологией; что касается мгновенного воздействия цыганской музыки, то это объясняется ее ярчайшей образностью и информационной плотностью формируемых мыслеформ, ну и, конечно, эмоциональным накалом и специальным сменяющимся трансгенным ритмом.

Для манипуляции сознанием человека уличные гипнотизеры, цыгане, мошенники всех мастей, включая американских <психоданалитиков>, <психологов>, <нейролингвистических программистов> и т. п., разработали любопытные психотехнические уловки обмана. Нового, кроме терминологии, в названии этих уловок ничего нет, так как трудно что-то новое придумать в нашей многотысячелетней профессии, но тем не менее в современном <паранаучном> мире о них говорится и пишется без ссылок на то, что

эта цыганская азбука давно всем гипнотизерам известна...

Этот метод называется <речевые трюки>. Дело в том, что цыганка на улице часто не может напрямую сказать:

<Дай мне это!>, поэтому прямые приказы мошенники стараются не применять, а просто что-то спрашивают или предлагают, временно применяя словесные трюки. Словесные трюки делят на следующие:

* Трюизмы>. Это слово означает истинное утверждение, которое находится в строгом соответствии с действительностью, но воплощает обманную стратегию мошенника. Например, цыганка желает в безлюдном месте продать в красивой упаковке плохого качества свитер; она не предлагает напрямую: <Купите!>, а говорит: <Ну и холод! Отличные, очень дешевые свитера! Все покупают, нигде таких дешевых свитеров не найдете!> и вертит в руках пакеты со свитерами. Такое ненавязчивое предложение покупки, больше обращено на подсознание, срабатывает лучше, так как соответствует истине и проходит критический барьер сознания. Действительно <холодно> (это уже одно бессознательное <да>), действительно пакет и узор свитера красивы (второе <да>), и действительно очень дешево (третье <да>). Поэтому без всяких слов <Купите!> у клиента рождается, как ему кажется, самостоятельное, им самим принятое решение купить по дешевке и по случаю отличную вещь, часто даже не разворачивая пакета, а только спросив размер.

<Иллюзия выбора>. Этот словесный трюк в обычную фразу незаметно прячет какое-то скрытое утверждение цыганки или уличного гипнотизера о наличии какого-либо предмета или явления, Например, вас не спрашивают, будете вы покупать или нет, а говорят: <Какая вы симпатичная! И это вам подходит, и эта вещь отлично смотрится! Какую будете брать, ту или эту?>, и цыганка с симпатией смотрит на вас, как будто вопрос, что вы эту вещь покупаете, уже решен. Ведь в последней фразе цыганки содержится ловушка для сознания, имитирующая ваше право на выбор. Но на самом деле вас обманывают, так как выбор <купить - не купить> заменен на выбор <купить это или купить то>.

Другой заграничный пример этой техники: <Вы будете платить чеком или наличными?>, как будто вопрос о том, что вы будете что-то покупать, уже решен.

<Команды, скрытые в вопросах>. Уличный опыт показал, что если команду скрыть под видом просьбы в вопросе, то эффект надежнее. Например, вам надо прикрыть дверь. Вы можете кому-то сказать: <Идите и закройте дверь!>, но это будет хуже, чем если ваш приказ оформить просьбой в вопросе: <Я вас очень прошу, вы не могли бы прикрыть дверь? > Второй вариант срабатывает лучше, и человек не чувствует себя обманутым. Другой пример команды, скрытой в вопросе: <Вы уже знаете, что будете брать?> Пожалуй, самый известный и самый вежливый пример такого рода - это слова Швейка: <Ну что вы хотите еще сказать, перед тем как я спущу вас с лестницы?> (это вместо команды <Иди отсюда!>).

<Моральный тупик>. Этот метод заключается в том, что продавец уговаривает не купить, а <только попробовать> свой товар. В этом случае мы имеем ловушку для сознания, так как ему ничего опасного или плохого вроде не предлагается и вроде полная свобода любого решения сохраняется, но на самом деле достаточно

□I с попробовать, как продавец задает сразу другой хитрый вопрос: <Ну, понравилось? Понравилось? >, и хотя речь вроде

идет об ощущениях вкуса, но на самом деле вопрос звучит: < Будете покупать или нет?> А так как вещь объективно вкусная, то вы же не можете на вопрос продавца сказать, что она вам не понравилась, и отвечаете, что < понравилась>, тем самым как бы давая невольное согласие на покупку. Тем более что как только вы отвечаете сияющему и доброжелательному продавцу, что понравилась, как тот, не дожидаясь других ваших слов, уже взвешивает товар и все больше, вам как бы уже неудобно и отказаться от покупки, тем более что продавец отбирает и накладывает лучшее, что у него есть (из того, что видно). Вот и получилось, что уговорили купить, да так, что и никак по-хорошему и не откажешься, так как оказываешься в моральном тупике: соврать, что вещь невкусная, неловко... На самом деле этот трюк выполняется еще сложнее и надежнее. Но я изложил его специально попроще, чтобы был понятен именно смысл трюка (человек дал добро на одно, а дальше - или ты подлец, или дай добро и на другое), а не реальный случай или пример. Реальные случаи я расскажу в конце книги. Вы увидите, на что способна обыкновенная уличная цыганка... Тем не менее характерным и понятным примером этого трюка является: <ты у меня был, чай пил, все сослуживцы, соседи и друзья знают, что ты у меня был, значит, женись, если не хочешь прослыть подлецом!> Вот и получается, что надо сто раз подумать, прежде чем принять приглашение по самому внешне безобидному поводу.

Мой отец применяет метод <морального тупика> при лечении от курения. Внушение он заканчивает фразой: <Теперь, после нашей беседы, вы знаете, что ваше курение особенно опасно окружающим вас людям. Им оно в 100 раз вреднее, чем вам, так как они, особенно женщины, старики и дети, никак к этому яду не подготовлены. Это каким же надо быть подлецом, чтобы, зная правду, снова закурить и нагло и бессовестно всех травить и уничтожать все живое вокруг себя. Я рад, что вы избавились от этой преступной и пагубной гадости... Я, как и вы, абсолютно уверен, что после нашего разговора все курящие, пьющие и колющиеся отбросы общества вам неприятны и отвратительны, как и любому нормальному человеку, если он не подлец и не подонок>. Мы видим, что отец загоняет наркомана в моральный тупик: если ты это сделаешь, то ты подонок. Отец говорит, что ошибка Довженко была в том, что он должен был до кодирования (образования новой доминанты) стирать методом <морального тупика> старую доминанту - установку, что курение или выпивка лишь вредная привычка. Надо вначале закодировать на разрушение старых представлений, затем кодировать на новые, а затем закрепить лечение выработкой устойчивого условного рефлекса на рвоту и понос. Тогда не будет борьбы новой доминанты со старой и лечебный эффект будет выше и надежнее, и не понадобится пациента пугать смертью, слепотой и параличом. Даже если и предположить, что пациент решит стать подлецом и закурит (или выпьет), то он тут же обгадится, что ему и демонстрируют в конце лечения. Поэтому у отца всегда 100% -и результат, включая и лиц, побывавших у А. Р. Довженко (недавно умершего). Кстати, есть у отца еще один секрет в его методе: он никогда не кодирует, пока стопень реагирования пациента не доведена предварительными IJJZL'J

подготовительными сеансами до четкого автоматически надежного проявления рвотного и слабительного рефлекса.

Речевой прием <метод Штирлица>. По законам человеческой памяти клиент запоминает в любом разговоре начало и конец, а середина, как правило, забывается и из памяти выпадает, поэтому важное значение в уличном гипнозе имеет искусство вхожде-

ния в разговор и искусство выхода из разговора. Цыганское искусство разговора заключается в том, что цыганка интонацией и четко выраженным несловесным поведением подчеркивает те слова, которые ей нужны, и ставит их в конец разговора. Примером является телепередача <Один на один>, где длинный спор двух людей запоминается для 70–80% только последней фразой. Если бы спорящие знали этот психологический момент, что спор, по мнению большинства слушающих, выигрывает тот, кто скажет последнюю фразу, то спорящие стремились бы, чтобы его фраза была в передаче итоговой и последней.

Речевой прием <чем... – тем...> Суть данной речевой психотехники заключается в том, что цыганка связывает то, что происходит, с тем, что ей нужно. Торгующая шапками цыганка может сказать: <О, я вижу, вам повезло, эта шапка вам очень к лицу, чем дольше вы ее меряете, тем больше она вам нравится...>

Прием <как только... то...> Этот речевой прием-трюк заключается в том, что гадающая, например цыганка, предвидя какое-либо наверняка предстоящее действие клиента, говорит, например: <Как только вы увидите свою линию жизни, то сразу поймете меня!> Здесь подсознательной логикой взгляда клиента на свою ладонь (на <линию жизни>) цыганка логически присоединяет наращивание доверия к себе и всему тому, что она делает. При этом цыганка ловко вставляет ловушку для сознания концом фразы <сразу поймете меня>, интонация которой обозначает другой, скрытый от сознания настоящий смысл – <сразу согласитесь со всем, что я делаю>.

Речевой трюк <три истории>. Трюк заключается в том, что гипнотизер рассказывает некую историю № 1, примерно в середине ее прерывает и начинает рассказывать историю № 2, которую тоже прерывает. Затем гипнотизер полностью рассказывает историю № 3, потом заканчивает историю № 2, потом заканчивает историю № 1. Истории под номерами 1 и 2 полностью осознаются и запоминаются, а история № 3 быстро забывается и почти не осознается, поэтому именно в нее цыганка и включает инструкции и команды для подсознания клиента.

Речевой прием <иносказание>. Этот речевой цыганский трюк заключается в том, что свою просьбу или какую-то выгодную себе мысль цыганка излагает иносказательно, как Ходжа Насреддин, в виде короткой истории или метафоры, при этом скрытый смысл истории и есть мысль, которую цыганка хотела бесспорно, минуя критику сознания, внедрить в подсознание клиента. Причем чем ярче и эмоциональней анекдот или метафора, тем выше и надежнее внедренный эффект. Великим мастером <иносказания> был Иисус. Многие мастера литературы (Эзоп, Крылов, Жванецкий) также успешно применяли этот речевой трюк для внедрения в сознание читателей какой-либо важной идеи или мысли.

Речевой трюк <рассеивание>. Этот прием заключается в том, что команды и пожелания цыганки в виде отдельно выделяемых (интонацией, паузами, громкостью, прикосновением, жестами, мимикой и др.) слов рассеиваются по всему разговору, но подсознание человека будет реагировать только на эти слова. Практика показала, что скрытые по технике рассеивания команды срабатывают лучше, чем высказанные иным способом. Для освоения этой техники надо уметь говорить с выражением и подчеркивать нужные слова. Гипнотизеры выделяют следующие способы скрытых (фиксированных) сообщений.

Кинестетические способы (самые эффективные): прикосновение к руке, прикосновение к голове, любое поглаживание, похлопывание по плечу, пожатие руки, прикосновение к пальцам рук, наложение кистей на кисти клиента сверху, взятие кисти клиента в свои обе кисти и др.

Эмоциональные способы: повышение эмоции в нужный момент, понижение эмоции, эмоциональные восклицания или жесты.

Речевые способы: изменение громкости речи (громче, тише);

изменение темпа речи (быстрее, медленнее, паузы); изменение интонации (повышение-понижение); сопутствующие звуки (постукивания, пощелкивания пальцами); изменение локализации источника звука (справа, слева, сверху, снизу, спереди, сзади); изменение тембра голоса (императивный, командный, жесткий, мягкий, вкрадчивый, протяжный).

Визуальные способы: мимикой, расширением глаз, жестикуляцией рук, движениями пальцев рук, изменением положения тела (наклоны, повороты), изменением положения головы (повороты, наклоны, подъемы), характерной последовательностью жестов (пантомимикой), потиранием собственного подбородка.

Письменные способы. В любой письменный текст можно с помощью техники рассеивания вставить скрытую информацию, при этом нужные слова выделяют: размером шрифта, другим шрифтом, другим цветом, абзацным отступом, новой строчкой и др.

Кроме вышеописанных речевых ловушек для сознания цыгане и уличные гипнотизеры часто пользуются обманным методом <старой реакции>. Этот прием заключается в том, что если в какой-то ситуации человек сильно реагирует на какой-либо раздражитель или стимул, то если спустя некоторое время этого человека вновь подвергнуть действию этого раздражителя или стимула, автоматически сработает старая реакция, хотя условия и ситуация могут значительно отличаться от той, в которой реакция проявилась впервые. Этот древнерусский психотехнический прием впервые в академической науке описал в 1895 году В. Бехтерев, со временем назвав его <сочетанным рефлексом>. Чуть позже этот феномен исследовал на собаках Иван Павлов и назвал его <условным рефлексом>. Классический пример <старой реакции> – это когда на гуляющего в парке ребенка неожиданно напала собака. Ребенок сильно испугался и в последующем в любой, даже самой безопасной и безобидной, ситуации при виде собаки у него автоматически, под черкиваю – бессознательно и автоматически, возникает <старая реакция>: страх. Другим примером <старой реакции> может служить похоронная музыка для человека, пережившего

похороны кого-нибудь из близких людей и испытывавшего на них скорбь и печаль. Услышав вновь эту же похоронную музыку, человек погрузится в <старую реакцию> – реакцию скорби и печали.

Мы уже говорили, что реакции могут быть разных видов – болевые, температурные, кинестетические (прикосновения), вкусовые, слуховые, обонятельные и т. д. Цыгане заметили, что по механизму <старой реакции> или сочетанного рефлекса необходимо выполнить несколько условий:

1) Рефлективную реакцию следует по возможности несколько раз закрепить.

2) Применяемый раздражитель должен по своим характеристикам максимально совпадать с раздражителем, примененным в первый раз.

3) Лучшим и более надежным является комплексный раздражитель, использующий реакцию нескольких органов чувств одновременно.

Есть и другие факторы, но эти – главные.

Цыганская практика показала, как мы уже отмечали, что лучше всего в подсознании фиксируется прикосновение, поэтому все знают, что цыгане стараются при формировании <первой реакции> получить ее именно в виде памяти ощущения прикосновения к правой руке; эта память представлена четвертью коры головного мозга клиента. Комментируя этот старинный цыганский метод, известный еще древним жрецам, можно утверждать, что путь к овладению сознанием и поведением человека лежит через овладение его правой рукой. Поэтому наиболее часто на улице цыганка просит у вас правую руку погадать вовсе не потому, что она такая уж любительница гадать и больше ничего другого не умеет, просто, как вы теперь уже поняли, это самый быстрый путь к достижению управления человеком.

Современные врачи-гипнотизеры также часто применяют метод <старой реакции>. Например, при лечении вредных привычек или для борьбы с угнетенным состоянием психики, когда за счет регрессии возраста пациента <перемещают> в радостную и счастливую ситуацию детства, а потом полученную положительную эмоцию переносят в настоящее.

С помощью метода <старой реакции> можно вызвать симпатию к себе даже без применения гипноза. Для этого надо поговорить с клиенткой о том счастливом моменте ее жизни, когда она кому-то сильно доверяла и была по-настоящему в него влюблена. Дождавшись в ее рассказе момента наивысшего переживания, следует любыми удобными из вышеперечисленных сигнальных способов (в народе набор таких сигналов называют <ключом> к сознанию) зафиксировать эту реакцию влюбленности, а затем, в другой момент, при разговоре о своих отношениях с ней применить ту же систему сигналов (тот же <ключ> к сознанию и, главное, подсознанию), и у клиентки автоматически сработает <старая реакция>, то есть у нее появится чувство симпатии и доверия уже к гипнотизеру. Теперь читателю понятно, почему цыганка часто просит клиента <излить душу>, лишь бы получить набор разных фиксированных реакций. Л. и <ключи> к ним, а затем она этим букетом распоряжается [80] с выгодой для себя. Надо, чтобы клиенту что-то не нрави-

лось – включается одна, фиксированная заранее <ключом>, <старая реакция>, надо, чтобы нравилось – включается другим <ключом> другая <старая реакция>. Поэтому цыганке все равно, что клиент будет вспоминать, главное, чтобы это было по возможности максимально волнительно и тут же эффективно зафиксировано <ключом> как нужная реакция, например, с помощью такого ключа, как сочувствующее и доверительное наложение или прикосновения своей кисти на правую кисть или ногу клиента на долю секунды. Одновременно цыганка фиксирует нужную реакцию голосом, глазами, наклоном головы, жестом и т. д., изготавливая надежный <ключ>. Опытная цыганка <ключи> проверяет за время разговора несколько раз, пока по эмоциям клиента, его глазам, мимике и дыханию не убедится, что <ключ> срабатывает надежно.

Даже если клиентка, рассказывая, плачет, то все равно цыганка <ключом> (набором осознаваемых и неосознаваемых сигналов) фиксирует слезы, после в дальнейшей беседе проверяет <ключ> и вновь вызывает слезы, а затем уже проверенным ключом строит стратегию дальнейшего раппорта. Надо сказать, что цыгане хорошо знают, что сильные эмоции – это уже готовый транс с суженным состоянием сознания и хорошим раппортом (управляемостью). Поэтому в некоторых ситуациях цыгане просто обостряют до предела эмоциональное состояние клиента, и он таким образом автоматически оказывается в так называемом <экстатическом трансе>, с готовым раппортом (повышенной управляемостью). Метод овладения человеком через эмоции применяют уже давно не только цыгане, но и музыканты, художники, проповедники и т. д.

Техникой <ключа> можно пользоваться и для развития в себе и у других людей различных способностей, с помощью <ключа> или <кода> можно вызывать так называемые постгипнотические изменения в психике, физиологии и поведении человека. Интересные варианты кодирующих ключей для психики и физиологии разработал врач из Феодосии А. Довженко.

Несколько слов о так называемой идеомоторной несловесной передаче сигналов <да> и <нет> при цыганском гадании. Во время разговора перед гаданием цыганка задает вопрос с ответом клиента <да> или <нет>, например: <У вас есть дети? >, и смотрит и запоминает внимательно комплекс невербальных сигналов, который при этом происходит – мимика, глаза, интонация, движения головы, движения рук и т. д. Затем цыганка снова что-то односложное спрашивает и пытается до ответа клиента по невербальным характеристикам предугадать ответ. После ответа клиента цыганка убеждается, что она правильно нашла <ключ>, и затем начинает Предсказывать неопределенными фразами, при появлении реакции цыганка тут же исправляет свои слова. Через некоторое время многие клиенты входят в транс, сами все рассказывают цыганке, отвечая на ее вопросы, затем цыганка незаметно выводит их из транса. У клиента наступает амнезия (забывание) на середину беседы, поэтому, продолжая гадание, цыганка рассказывает клиентке услышанные от нее в трансе подробности и детали. После гадания клиентка восхищается предсказательским даром цыганки и рассказывает своим знакомым, что цыганка сообщила ей некоторые /...^ детали, которых никак знать заранее не могла. Клиентка так [u]в[и]д[е]т

никогда и не вспомнит, что эти детали она сама сообщила цыганке, находясь в глубоком цыганском гипнозе наяву. Это состояние активного транса в современной науке называют СК- <состояние Кандыбы> в честь русских ученых, открывших это состояние, исследовавших его и впервые описавших в книге <СК-универсальная техника гипноза> (1984).

VI. Кодирование

При условии достаточной глубины транса уличные гипнотизеры, после того как <сценарий> отработан и они добились своего, кодируют свои жертвы на забывание (амнезию) всего происшедшего. Например, если цыганка забрала у жертвы кольцо и цепочку, то она обязательно произнесет перед расставанием фразу: < Ты меня не знаешь и никогда не видела! Эти вещи – кольцо и цепочка – чужие! Ты их никогда не видела!> После этого цыганка уходит, и даже если кто-то ее остановит, например милиционер, то пострадавшая говорит, что видит эту цыганку в первый раз в жизни, никогда раньше ее не видела, не разговаривала, а эти вещи – кольцо и цепочка – чужие, и у нее нет никаких претензий ни к кому, а

тем более к этой неизвестной цыганке. Если гипноз был не очень глубоким, то <очарование> проходит уже через 2-3 минуты после ухода цыганки, но если гипноз был достаточно глубоким, то код срабатывает на многие годы, а иногда и на всю жизнь.

Большинство исследователей-гипнологов (Д. В. Кандыба и др.) считают, что в современной гипнологии существуют следующие виды гипноза.

1. Классический (павловский) гипноз, в виде сонного торможения всей коры с сохранением бодрствующего участка (зоны раппорта). При возникновении легкого павловского гипноза глаза гипнотика закрываются, и далее – по мере нарастания глубины гипноза – углубляется сонное торможение и расслабление всего тела вплоть до полного отключения сознания и засыпания. Большинство ученых называют этот вид гипноза <летаргическим>. В глубоких степенях летаргического гипноза возможен феномен ' <летаргической дуги>.

2. Каталептический гипноз. При каталептическом гипнозе у гипнотика с открытыми глазами возникает одеревенение всех мышц тела. Тело гипнотика по мере углубления гипноза становится все более твердым и мышцы напрягаются все больше. В средней стадии возникает феномен о восковидной гибкости >, а в глубокой – <каталептического моста>.

3. Сомнамбулический гипноз. В этом виде гипноза глаза у гипнотика открыты, но в его поведении может наблюдаться ряд явлений автоматизма. По мере нарастания глубины гипноза гипнотик, выполняя приказы гипнотизера, может совершать самые разные движения и поступки. В глубоких стадиях гипноза гипнотик выполняет феномены регрессии возраста, снохождения, изменения личности, внушенного ожога, положительные и отрицательные галлюцинации и др. Словесный приказ гипнотизера сильнее реальных физических раздражителей.

4. Психологический гипноз наяву. В этом виде гипноза на фоне с активной коры обоих полушарий мозга в одном или не- [182] скольких участках мозга возникает одна или несколько зон

сверхвозбуждения. Основными источниками вызывания и углубления этого вида гипноза являются воздействия словами на память, воображение, зрение, слух и ощущения гипнотика. Глаза у гипнотика всегда открыты, но наступают провалы памяти, провалы критического самоосознания, ускорение ощущения количества времени, каталептические феномены обездвиживания на не* сколько секунд, нарастание подчиненности словам, жестам и чувствам гипнотизера и др.

5. Китайский парадоксальный гипноз. Этот вид гипноза основан на разрыве логического мышления методом дисассоциаций и борьбы двух сверхактивных участков коры левого словесно-логического полушария мозга. Одним из наиболее древних психотехнических методов получения этого гипноза является <метод коанов>.

6. Наркогипноз. Этот вид гипноза основан на применении гипнотиком различных спецмедикаментов, наркотиков, спецпрепаратов, спецпроцедур и т. д. с целью получения особого наркогипнотического измененного состояния психофизиологии и сознания, отличающегося повышенной управляемостью, повышенной заторможенностью или повышенной возбудимостью, часто с галлюци-

нациями и частичным или полным отключением самосознания.

7. Аппаратный гипноз. Это особый класс измененных состояний сознания и психофизиологии, которые возникают под воздействием спецаппаратов типа <Радиосон>, телевидения, телефонного разговора, общения с компьютерами, радио, магнитофона, аппаратов типа <Электросон> и др.

8. Патологический гипноз. Это особый вид патологических трансовых состояний, которые могут вызываться произвольно или непроизвольно. Непроизвольно патологические трансовые состояния различной глубины, как правило, возникают в результате каких-либо психосоматических заболеваний, например эпилепсии, шизофрении, истерии, истероэпилепсии и др. Произвольно патологические трансы вплоть до ступора и смерти могут возникать в результате травм, приема яда, высокой температуры, отравления, инфекции и т. д.

Большинство современных ученых-гипнологов (Д. В. Кандыба, Л. Шерток, М. Эриксон, Судзуки и др.) считают, что в основе цыганского психологического разговорного гипноза лежит феномен установления внушающего контакта (раппорта) в состоянии частичного или полного бодрствования сознания гипнотика. В СК-науке это называется <феномен психоэнергетической суггестии>, когда внушение выполняется наяву, методом формирования устойчивого фиксированного эмоционально-энергетического возбуждения на фоне активного или частично измененного состояния сознания и измененной психофизиологии.

Психотехнической основой гипногенного (то есть порождающего гипноз) контакта гипнотизера и <лоха> является феномен бессознательного установления управляющего контакта (раппорта) методом синхронизации и подстройки эмоционального состояния и поведения гипнотизера к эмоциональному состоянию, психоэнергетике, движениям, позе, дыханию, способам восприятия и обработки информации, манере поведения и реагирования

<лоха>, а также к его основным психологическим стереотипам мышления, социально-мировоззренческим установкам, жизненным идеалам, убеждениям, верованиям т. д. Поэтому цыганский метод установления раппорта внешне выглядит прежде всего как выражение сочувствия, желание помочь, желание что-то дать или сделать и т. п. Очень часто в самом начале контакта цыганский криминальный гипнотизер сразу старается чем-то необычным и логически тупиковым озадачить <лоха> и, пользуясь секундной приостановкой логико-аналитического мышления, мгновенно перевести и изменить его сознание в правополушарный режим воображения, чувств и эмоций. При этом вводится, как правило, навязывание главного ключа к глубинной бессознательной природе человека – страха. Вспомните, как цыганка в рассказе профессора А. М. Свядоша начала свой разговор с женщиной на скамейке. Вначале она ее очень удивила неожиданным заявлением, что она не цыганка, а необычная сербиянка с рыбьим зубом от рождения. Но уже сразу после гипнотических манипуляций с правой рукой цыганка стала угрожать женщине, что если она не отдаст кольцо, то вся почернеет, не доедет до дома и т. д. Хочу особо отметить один из наиболее часто встречающихся психотехнических приемов установления цыганского раппорта методом обработки правой руки <лоха>. Правая рука большинства людей наиболее сильно представлена в коре головного мозга и соответственно в психике каждого человека, поэтому манипуляции и контроль над правой рукой человека – это наиболее древний цыганский метод гип-

нотизации человека. Достаточно цыганке завладеть правой рукой, как она автоматически завладевает и его психикой и поведением. Поэтому наиболее древний метод цыганской гипнотизации выглядит в виде просьбы дать правую руку погадать, поскольку правая рука контролируется словесно-аналитическим левым мозгом, то, касаясь правой руки <лоха>, цыганка сразу переводит работу его левого аналитического мозга в правомозговой режим ощущения и воображения. Иногда знаменитые современные гипнотизеры (Д. В. Кандыба, Г. Лозанов и др.) используют этот старинный цыганский прием и, взяв в свои руки правую руку гипнотика, смотрят ему в глаза, и достаточно эффективно внушают необходимые установки.

Еще с библейских времен главнейшим фактором успешного раппорта считалась вера и доверие. Вера – это сознательное доверие, это осознанный <прогноз на будущее на основании прошлых событий> (С. Горин, 1994). Осознанная вера есть результат работы левого словесно-логического мозга, а вот неосознаваемое глубинное доверие есть результат работы правого, чувственно-образного мозга.

В технике цыганского гипноза всегда стоят две задачи: 1) усыпить или обойти критику и аналитические возможности левого мозга и 2) вызвать устойчивую бессознательную связь с глубинной психоэмоциональной сущностью правого мозга методом аналитического отождествления с ней и адекватной подстройкой к бессознательным проявлениям правополушарной активности:

Λ.--Λs чувствам, движениям, мимике, дыханию, позе и поведению [184] | нию партнера.

С. А. Горин (1994), анализируя технику цыганского гипноза, считает, что для того, чтобы подействовало внушение, надо сначала создать раппорт, то есть создать очаг сверхбодрствования в коре головного мозга, а для этого необходимо выполнить следующие приемы.

1. Надо принять ту же позу, что у партнера, это называется <подстройкой>, <отражением>, <присоединением>, <отзеркаливанием> и др. Главное в том, что гипнотизеру нужно сделать основную часть своего поведения похожей на аналогичную часть поведения партнера. А что касается отражения позы, то оно может быть прямым (в точности как в зеркале) и перекрестным (если у партнера левая нога закинута на правую, то гипнотизер делает это же)... Считается, что вы ничем не можете порадовать и польстить неосознаваемо человеку больше, чем подражанием ему – его поведению и манерам. Но не делайте того, что ваш партнер может осознать как копирование себя. Партнер не должен сознательно замечать вашу подстройку. Это, в сущности, уже и есть цыганский гипноз, когда вы устанавливаете бессознательное доверие и раппорт.

Подстройка к позе – это первый навык активного, форсированного создания бессознательного доверия. Но здесь есть и обратная связь: если люди уже доверяют друг другу, то они обычно разговаривают (или молчат) в состоянии подстройки к позе. Иногда бывает нужно оценить, в каких отношениях находятся два данных разговаривающих человека. Так вот, если во время разговора они подстраиваются к позе собеседника, то все нормально, по / ра они подстраиваются к позе собеседника, то все нормально, по / обсуждаемому вопросу мнения у них совпадают, а если в наблюдаемой паре подстройки к позе нет, то согласие, выраженное на словах, не должно вас обмануть – внутреннего согласия там нет.

Ученые давно заметили, что подстройка всегда происходит сама собой, автоматически, там, где есть согласие или хотят согласия, и наоборот, где нет или не хотят согласия, там нет и подстройки. Ученые-психологи дают в этих случаях хороший совет: если во время спора вам нужен компромисс, то всегда умышленно сохраните подстройку, и ваш спор обязательно закончится компромиссом, и наоборот, если вы разорвете подстройку, то ваш спор обязательно окончится конфликтом.

2. Надо подстроиться к дыханию партнера, т. е. надо скопировать манеру, частоту и глубину его дыхания. Подстройка к дыханию бывает прямая и не прямая. Прямая подстройка – вы просто начинаете дышать так же, как дышит ваш партнер, в том же темпе. Не прямая подстройка – вы согласуете с ритмом дыхания партнера какую-то другую часть своего поведения; например, вы можете качать рукой в такт дыханию партнера или говорить в такт его дыханию, то есть на его выдохе. Прямая подстройка считается более эффективной для возникновения раппорта. Здесь следует иметь в виду, что у женщин дыхание грудное, а у мужчин – брюшное.

Подстройка к позе и дыханию партнера считается успешной тогда, когда она переходит в так называемое <ведение>. То есть вы незаметно меняете свою позу и дыхание и вдруг обнаруживаете, что у вашего партнера автоматически произошли

аналогичные изменения и в позе, и в дыхании. Раппорт состоит из двух фаз: <присоединение> и <ведение>. В первой части вы <присоединяетесь> методом копирования позы и дыхания, а во второй части – меняя позу и дыхание, вы добиваетесь соответствующих бессознательных изменений в позе и дыхании партнера, что и называется <ведением>, т. е. фактически вы завершаете формирование бессознательного управления партнером.

Следует помнить, что люди обычно говорят на выдохе, и если вы говорите как раз на их выдохе, то ими это бессознательно воспринимается как иллюзия своей внутренней речи, им тогда это легче понять и принять. При очень большой разнице в ритме и глубине дыхания у вас и у партнера вы можете отслеживать его дыхание <через раз> (например, при частом дыхании вы копируете вдох, пропускаете выдох и второй вдох, копируете второй выдох); может быть, это легче понять через метафору: когда вы идете по часто расположенным шпалам, то не наступайте на каждую – наступайте через одну или как-то иначе, но ритм в их расположении вы все равно учитываете и подстраиваетесь к нему.

Итак, для создания цыганского раппорта (бессознательного доверия) вы отражаете собой поведение вашего партнера. Это называется подстройкой или присоединением. Когда вы присоединились к какой-то части наблюдаемого поведения партнера, то меняете эту часть поведения у себя (при прямой подстройке), и партнер следует за вами – с этого момента вы им управляете, ведете его. В идеале подстройка должна стать вашим рефлексом на нового человека – просто так, на всякий случай. Надо учиться и тренироваться общаться не столько с сознанием партнера, сколько с его бессознательным.

3. Надо учиться подстраиваться к движениям партнера. В любой беседе человек обычно как-то жестикулирует, меняет позу, кивает или качает головой, мигает и т. д.; все это может быть методом для подстройки и присоединения к его бессознательному. Подстройка к движениям более сложна, чем подстройка к позе и

дыханию, которые относительно постоянны и их можно спокойно рассмотреть и приступить постепенно к копированию. А движение – это быстрый процесс, здесь нужны наблюдательность и осторожность, чтобы партнер не смог осознать, что к нему подстраиваются.

Любые движения можно подразделить на большие (походка, жесты, движения головы или ног) и малые (мимика, мигание, мелкие жесты, подергивания или подрагивания). Лучше всего подстраиваться к жестам рук партнера с помощью движений своих пальцев – отслеживайте пальцами примерное направление движений рук партнера и делайте какую-то разницу в амплитуде;

здесь нужна скорость реакции. Не копируйте движения рук партнера зеркально, намечайте их, не заканчивая. Например, ваш партнер почесал правой рукой лоб, а вы соответственно погладьте свой подбородок.

Из мелких движений хорошо выбрать для подстройки мигание, этого никто не осознает. Мигайте с той же частотой, что и ваш партнер, а потом вы можете прекратить мигать, что бы у партнера прекратилось мигание, или можете закрыть

глаза, чтобы партнер сделал то же самое. И то и другое способствует возникновению цыганского гипноза.

Об умении подстраиваться к движениям человека рассказал в рассказе <Олеся> писатель Иван Куприн: <Этот своеобразный фокус состоит в том, что ведьма, идя за мною шаг за шагом, нога в ногу, и неотступно глядя на меня, в то же время старается подражать каждому, самому малейшему моему движению, так сказать, отождествляет себя со мною. Пройдя таким образом шагов 10-15, она начинает мысленно воображать на некотором расстоянии впереди меня веревку, протянутую поперек дороги на 5-10 см от земли. В ту минуту, когда я должен прикоснуться ногой к этой воображаемой веревке, Олеся вдруг делает падающее движение, и тогда, по ее словам, даже самый крепкий человек должен непременно упасть>.

Анализируя профессиональные действия колдуньи Олеси по эффективному психовоздействию на человека, мы можем выделить в ее технике следующие последовательные элементы.

1. Перевод сознания партнера со словесно-аналитического левополушарного в чувствительно-образное правополушарное (в рассказе Куприна ведьма вначале попросила писателя пойти вперед не думая и не оборачиваясь, а вчувствуясь в происходящее и ожидая нечто, исходящее от ведьмы).

2. Ведьма методом подстройки к движениям писателя мысленным отождествлением себя с его личностью осуществила феномен реального психофизического присоединения на расстоянии и вне поля зрения партнера. Объясняется этот феномен тем, что правое полушарие мозга работает и общается с внешней реальностью исключительно на языке образов-картин и чувств-эмоций, поэтому академик И. П. Павлов и назвал его чувственно-образным или <художественным>. Профессиональные гипнотизеры (цыгане, колдуны, маги и т. д.) отличаются от дилетанта М. Эриксона и его последователей именно этим основным качеством, они, зная

язык правого мозга, умеют мысленно создавать у себя в голове мобильную образ-картину навязываемого гипнотика приказа, а затем, мысленно отождествив себя с ним, как бы реально войдя в него и переселив в него свой управляющий разум и став эмоционально уже не собой, а им, становятся обладателями его тела, его рук, ног и т. д., ощущая их своими собственными. И тогда возникает магический феномен не просто управляющей связи ведьмы и человека, а возникает еще более сильный феномен, когда ведьма вселяется в самого человека и дальше уже действует, находясь / в его теле и двигая его руками, ногами и т. д. Подробнее эти вопросы освещены в знаменитых книгах Д. В. Кандыбы <Техника мысленного гипноза> (1995) и <Эмоциональный гипноз> (1996), а также в книге талантливого сибирского врача-психотерапевта С. А. Горина <А вы пробовали гипноз?> (1994). Кстати, С. А. Горин советует, что для овладения техникой цыганского гипноза гипнотизер должен научиться видеть, слышать и чувствовать как можно больше из всего того, что на самом деле происходит вокруг нас в каждый момент. Основой восприятия должны стать три составляющих: зрение, слух и кожно-мышечные ощущения (прикосновение, тепло, тяжесть, расслабленность и др.).

Кроме тонкого и объемного восприятия специалист по цыганскому гипнозу должен уметь максимально точно присоединяться к внутреннему опыту, внутреннему миру и любым внешним реакциям гипнотика.

В многовековом цыганском искусстве гадания цыгане выработали еще один древнейший и эффективнейший метод гипногенного разговора с помощью максимально общих, неопределенных и максимально многозначных слов и фраз. Неопределенность, многозначность и даже некоторая непонятность высказываний цыганки вызывает у жертвы, как правило, именно то понимание, которое уже имеется в опыте и памяти жертвы, а жертва считает, что это цыганка каким-то таинственным, чуть ли не телепатическим или ясновидческим способом все уже знает и все правильно угадывает и предсказывает.

В цыганском гипнозе следует говорить без отрицаний, без <не>, так как у отрицаний есть специфическое свойство - они существуют в языке, но не существуют в подсознании, поэтому говорить партнеру следует именно то, что вы от него хотите, а не то, чего он не должен делать.

Анализируя опыт американских специалистов по нейролингвистическому программированию, С. А. Горин (1994) пишет, что цыганским гипнозом следует называть <состояние с ограниченным фокусом внимания, когда внимание человека направлено преимущественно внутрь, а не во внешний мир, как обычно>. Транс - это естественное состояние человека, которое постоянно возникает в общении между людьми. Американские специалисты (М. Эрик-сон, Д. Гриндер, Р. Бэндлер, Д. Делозье и др.) считают, что у каждого человека существует физиологическая потребность в транс, так же как существует потребность во сне, поскольку именно в транс человек обращается к внутреннему опыту и организует его так, чтобы изменить и приспособить свою личность в нужном направлении; <лишить человека транс - значит лишить его возможности организовывать свой внутренний опыт>. Транс не является целью взаимодействия с партнером, это только инструмент, позволяющий усилить реакции партнера, а своей цели гипноти-

Страница

зер добивается именно усиливая нужные ему реакции партера.

Находясь в разговорном цыганском трансе, человек как бы <уходит в себя и в течение нескольких секунд или минут продолжает совершать внешне осмысленные действия, не осознавая этого, не отдавая отчета своим действиям, не помня о них впоследствии>. Так, например, человек может отдать цыганке крупную сумму денег и куда-то пойти, и что-то говорить и делать, зайти с цыганами в незнакомый двор или подъезд, а потом, когда сознание проясняется, человек искренне недоумевает, как это все именно с ним могло случиться, почему он отдал незнакомой женщине все деньги и почему и как он вообще очутился в этом дворе или в этом подъезде...

Цыганский гипноз – <уход в себя> – часто возникает у большинства людей самопроизвольно в ситуациях, когда во внешнем мире ничего значительного не происходит, например, при стоянии . ^s в длинной очереди, длительном ожидании на остановке, [188]] поездке в электричке на работу по стандартному ежеднев-

ному маршруту, при чтении интересной книги, в ночном дежурстве, в офисе, при отдыхе на пляже и др.

С. А. Горин (1994) отмечает, что о наступлении цыганского гипноза можно судить по некоторым наиболее часто встречающимся внешним признакам, например: во-первых, начинают расслабляться мышцы лица и мышцы всего тела; лицо становится более симметричным, так как в состоянии бодрствования мышцы лица, более или менее напряженные, создают некоторую несимметричность; на лице разглаживаются какие-то складки, морщинки;

во-вторых, успокаивается и углубляется дыхание, возникает состояние психологического покоя и пустотности сознания (состояние безмыслия); в-третьих, человек, как правило, замирает, у него временно прекращаются произвольные движения, и он сохраняет неподвижную позу, а часто и неподвижный взгляд с заметно расширенными глазами; в-четвертых, часто розовеет (реже бледнеет) обмякшее лицо, кожа становится заметно более влажной, часто возможно появление капелек пота; в-пятых, на фоне общей расслабленности мышц можно наблюдать произвольные, неосознаваемые и не имеющие сознательной цели, автоматические движения;

эти движения бывают мелкими, вроде подрагивания или шевеления пальцев и кистей рук, а бывают и крупными – кивание головой, движения руками, вздрагивание всего тела; произвольные движения – это прямое указание на цыганский гипноз, обратите внимание на ресницы: при закрытых глазах они мелко подрагивают, а с началом цыганского гипноза становятся неподвижными и застывают; если человек вошел в цыганский гипноз с открытыми глазами, то у него становится очень редким мигание; в-шестых, при наступлении цыганского гипноза урежаются или полностью прекращаются глотательные движения (сглатывание слюны).

Все перечисленные и любые другие наблюдаемые цыганкой у человека признаки возникающего гипноза имеют главное значение в технике наведения цыганского гипноза, которое заключается в том, что цыганка, видя их, сообщает своей жертве о них и тем самым бессознательно для жертвы резко углубляет управляющую связь (раппорт) над данным человеком. Техника проговаривания вслух любых наблюдаемых изменений и реакций жертвы – это один из самых древних и эффективных гипнотических приемов, которые

провоцируют за 2–3 минуты наступление эффективного транса.

Другим очень эффективным приемом наведения на человека глубокого цыганского гипноза наяву является метод получения гипноза через вызывание основных гипнотических феноменов: воображенные или внушенные положительные галлюцинации, воссоздание из памяти образов и картин детства или других трансгенных ситуаций (например, утомительная многочасовая езда вечером в поезде), регрессия возраста, гипногенный бесконтактный массаж или любая иная приятная и ритмичная физиологическая процедура, каталепсия и идеомоторные движения.

Если в классическом (павловском) гипнозе человека часто гипнотизируют, чтобы получить в итоге определенные гипнотические феномены, то в цыганском гипнозе, наоборот, через выполнение гипнотических феноменов стараются получить сразу глубокий цыганский гипноз. Так, например, Милтон Эриксон [Жи^]

(1979) предложил оформить технику цыганского гипноза в виде семишаговой модели:

1. Постараться поместить человека в удобную для него позу.
2. Сконцентрировать внимание гипнотизируемого на каком-либо внешнем или внутреннем процессе, объекте, мысли или воспоминании.
3. Построить свою речь так, чтобы разделить сознание и бессознательное гипнотика.
4. Сообщить гипнотизируемому о тех признаках транса или любых иных реакциях, которые гипнотизер у него наблюдает.
5. Дайте гипнотику установку на < ничегонеделани >.
6. Использование трансового состояния гипнотика для целей гипнотизера.
7. Выведение гипнотика из транса.

Есть у цыган и еще один интересный и быстрый способ наведения цыганского гипноза наяву, который заключается в том, что цыганка ловит момент, когда кто-то увлеченно говорит о том, что его волнует или сильно беспокоит. Тогда цыганка присоединяется к этому человеку и, активно ему сочувствуя, сопереживая, своими словами и вопросами специально разжигает и все больше и больше детализирует проблему рассказчика, все больше и глубже погружая в мир его переживаний, проблем и воспоминаний. Затем цыганка начинает стимулировать воспоминания этого человека, навязывая ему близкую его проблемам галлюцинацию. Заполучив видение, цыганка развивает его в глубочайший цыганский гипноз с сильным безотказным раппортом. Итак, <погружаясь в проблемы, человек погружается в транс, который даже не требует углубления – достаточно присоединиться к нему, помочь создать хорошую и знакомую ему воображенную картину (галлюцинацию) и воспользоваться этим>.

Еще одним старинным цыганским приемом наведения гипноза является метод создания внезапных, неожиданных и громких скандальных ситуаций, погружающих всех присутствующих при этом в состояние замешательства, неопределенности и отвлекающей от того, что ранее эти люди делали. Так, например, в 1998 году я

Страница

находился на Ленинградском вокзале в Москве. Дело было вечером, до моего поезда на Ленинград оставалось два часа, и я сидел в зале ожидания и читал газету. Вдруг в зале возник шум. Я поднял голову и увидел, как одна красивая разъяренная молодая цыганка, громко крича, начала избивать, видимо, своего мужа-цыгана. Мужчина быстро шел к выходу из зала, между рядов сидящих на скамейках пассажиров, а цыганка с двумя детьми сзади и ребенком на руках кричала, бежала за мужчиной и все время его била. Мужчина то падал на кого-нибудь на скамейке, то их разнимали, то он с кем-то сцеплялся руганью... В общем, когда цыгане выбежали со скандалом из зала ожидания и в зале вновь наступила тишина, минут через 5-7 многие люди обнаружили, что у кого-то цыгане украли шапку, у кого-то сумочку, а у одного человека – даже портфель! И все это было сделано на глазах десятков людей, и никто ничего не заметил. Вот это и есть массовый цыганский гипноз, настоящее народное творчество мастеров криминального гипноза...

ТЕХНИКА КРИМИНАЛЬНОГО ПСИХОВОЗДЕЙСТВИЯ

связи с резкой криминализацией современного русского общества многие общественные структуры, которые раньше были заводами, фабриками, банками, научными или учебными учреждениями, совхозами и т. д., стали строить свою жизнь по абсолютно криминальным законам. Это значит, что в большинстве стран мира с капиталистической системой жизни 90% населения – бандиты, а каждое капиталистическое предприятие – это банда во главе с более-менее крупным мафиози, действующим по законам <рыночного> рэкета, когда существует лишь один правовой, моральный и экономический критерий – деньги, собственность и процент прибыли. В этих условиях и все современные < капиталистические > государства (США, страны Западной Европы и др.) – это неплохо организованные банды, объединяющие на государственном уровне наиболее влиятельные мафиозные кланы, которые и правят на узаконенных правах <народом> своей страны и подчиненных государств-колоний.

Исследование сущности современного капитализма показывает, что в этой системе межчеловеческих отношений командуют власть имущие и их криминальные слуги-прихлебатели, т. е. ситуация как на войне, вечной войне, у которой нет ни начала ни конца, когда война есть обычное состояние каждого человека и всего общества, когда каждый не живет, а борется за выживание, преступая все общечеловеческие законы, которые создала современная цивилизация., .

Так как наша страна тоже стала на <рыночный путь развития> , то и у нас начала работать капиталистическая система межчеловеческих отношений. И у нас перестали работать прежние юридические нормы и законы, а править стали преступники и уголовники, которые <неожиданно> стали президентами, министрами, губернаторами, мэрами, депутатами и т. д., в общем, власть предержащими.

Дорвавшись до власти, <новые русские> сразу занялись воровским переделом общенародной собственности и природных богатств нашей страны в свою личную собственность с переводом основной прибыли в страны Запада. В этих новых условиях IJL1Λ1.

Западная Европа и США <неожиданно> получили тысячи миллиардов долларов и мгновенно разбогатели до безумия. Осталась лишь мелочь – скрыть факты подлого и беспредельного обворовывания русского народа, создав невиданную многоканальную систему капиталистических средств массовой дезинформации типа ОРТ, НТВ, РТР и т.д.

В новых общественных условиях, когда в памяти народа еще удерживаются неистребимые остатки представлений о законности и социальной справедливости, главари мафиозно-бандитских кланов и группировок пока еще лично не могут занимать высшие государственные посты, поэтому на эти должности они нанимают разного рода подлецов и изменников Родины с чистой биографией и уже руками этих преступников предают, обворовывают и уничтожают наш народ.

В создавшихся условиях криминального беспредела антинародные властные органы делают все возможное, чтобы скрыть истинную информацию о массовом разворовывании общенародной собственности и наших с вами национальных богатств, поэтому нынешние криминальные авторитеты огромное значение уделяют средствам массовой информации и любой информации обо всем, что на самом деле происходит. Поэтому информация и все, что с ней связано, приобретают на данном этапе <развития> страны решающее значение.

Информация считается ценной особенно тогда, когда ее можно использовать, <причем полезность информации сильно зависит от ее полноты, точности и своевременности>, как пишет Р. Ронин в книге <Своя разведка> (1998). Р. Ронин различает факты (данные), мнения (личностные предположения) и информацию (аналитически обработанные данные). Главные цели информации – знания, власть, деньги и манипуляция отдельными людьми и целыми народами.

Р. Ронин (1998) подразделяет информацию на:

1. Тотальную – дает общее обзорное представление об интересующей проблеме и участниках-индивидах и организациях – проводниках главных целей.
2. Текущую или оперативную – держит в курсе изменяющихся событий.
3. Конкретную – заполняет выявленные пробелы в данных или отвечает на определенные вопросы.
4. Косвенную – подтверждает или опровергает некие предположения, будучи стыкованной с последующими только опосредованно.
5. Оценочную – оценивает и объясняет события и дает прогноз относительно их развития в будущем (это оптимально обработанные данные).

Носителями полезной информации чаще всего являются: знающие люди, документы, средства беспроводной и проводной связи.

Страница

зи (телефоны, радиостанции, телефаксы и др.), компьютеры, поведенческие факторы отслеживаемых людей (разговоры, поступки, контакты, действия и др.).

.-- ,^ Криминальные гипнотизеры для получения необходимой [192] информации хорошо разбираются в человеческих мотивах

ее выдачи, они знают, что поведение любого человека в основном направляется определенными внутренними побуждениями, зная которые можно понимать и предсказывать его настоящие и будущие реакции, поступки и поведение. Мотивация поведения исследуемого человека (объекта) определяется криминальными гипнотизерами обычно с помощью предварительного наблюдения.

Криминальный опыт последних лет показывает (Р. Ронин, 1998), что чаще всего преступники <используют> своих жертв в зависимости от основного, мотивирующего их поведение, <пунктика> следующим образом.

1. При корыстности, <халявности>, жадности, алчности объекта преступники для человека с такой ведущей мотивацией поведения (таких людей среди нашего населения около 30%), применяют или наличные деньги (ценности и т. д.), или их <надежное> обещание. Именно этот уголовный трюк применяет <наше> нынешнее марионеточное проамериканское правительство, <наши> банки, <наши> фирмы (типа <МММ>) и другие отдельные мошенники и преступники.

2. При выраженном страхе за себя и своих близких (людей с такой мотивацией среди населения до 90%) преступники применяют угрозы, грубое физическое и психологическое насилие: избиение, похищение, изнасилование, кастрация, сажание <на иглу>, рэкет, <включение счетчика> с нарастанием денежного долга и угрозой расправы, заражение СПИДом или неизлечимым туберкулезом и др.

3. Сексуальная эмоциональность. В этом случае человеку ловко подсовывают полового партнера с дальнейшим шантажом и т. п.

4. Внутренний авантюризм. В этом случае будущей жертве преступники создают условия и подыгрывают таким образом, чтобы этот человек начал свою собственную рискованную игру, и тогда его начинают контролировать, а затем и использовать в своих преступных целях.

5. Счеты с госсистемой или конкретной организацией. В этом случае преступники либо используют существующие разногласия и вовлекают человека в конкретный преступный сценарий, либо обещанием изменить ситуацию в нужную для человека сторону вовлекают его в конкретные действия и поступки.

6. Счеты с конкретными лицами. В этом случае у человека разжигают негативные чувства: неприязнь, месть, зависть, желание нанести <врагу> вред или ущерб и т. д.

7. Национализм. В этом случае преступники у человека разжигают чувство обиды за уничтожение его нации <врагом>, разжигают чувство ненависти к <врагам> и конкретно якобы виновным, а затем эту ненависть или жалость к <собратьям> используют в своих преступных сценариях. В современной России психотехнологии криминального гипноза с разыгрыванием лженациональной карты применяют Г. Зюганов, Е. Гайдар, А. Чубайс, А. Ле-
Страница

бедь, Е. Примаков и другие преступные авторитеты, которые изображают из себя патриотов, а на самом деле являются реальными <крестными отцами> всех тех преступлений против русского народа, которые осуществляют у нас США, Германия и весь /... так называемый <Запад>. | [193]

7 Зак.М821

8. Религиозные чувства. У данной категории людей преступники пробуждают неприязнь к <иноверцам> и привязывают конкретную криминальную ситуацию к доктринам исповедуемой религии, опровергая совершаемые преступления.

9. Гражданский долг. Играют на законопослушности.

10. Общечеловеческая мораль. Играют на порядочности.

11. Подсознательная потребность в самоуважении. Спекулируют на идеальных представлениях человека о самом себе.

12. Корпоративная, клановая, товарищеская и иная солидарность. Спекулируют на конкретной элитарности, * братстве> и чувстве товарищеского, профессионального, кланового или иного долга.

13. Явная симпатия к криминальному гипнотизеру или его делам. В этом случае преступники подыгрывают и поощряют свою будущую жертву, превращая чувство симпатии в определенную психологическую, материальную или иную зависимость. Этот преступный гипнотрюк применил, например, в своей карьере Б. Ельцин.

14. Тщеславие. Провоцируется желание такого человека произвести определенное впечатление, показать свою значимость, осведомленность и т. п.

15. Легкомыслие. Такой человек приводится в беззаботное состояние неосмотрительности и болтливости. Иногда преступники в этих случаях применяют феномен <хронотопа> - явно повышенной доверчивости жертвы к каким-либо ситуациям в некое время и в определенном месте (например, <случайный попутчик>, <любитель футбола>, <посетитель выставки> и т. д.).

16. Угодливость. В этих случаях преступники четко реализуют в своих планах зависимость данного человека от своего <повелителя> или <кумира>.

17. Фанатизм, <помешательство> на ком-либо или чем-либо. В этих случаях преступники дают или обещают своей жертве встречу или обладание предметом их страсти. Например, коллекционеру древних икон предлагают или обещают редкую древнюю икону под денежный аванс и т. д.

18. Нескрываемый расчет получить что-то взамен. В этом случае преступники применяют психотехники <вождения за нос> и <кидания>, или <баш на лжебаш>, когда объекту в обмен на определенную ценность, информацию, поступок или поведение подсовывается <обманка>, например перстень со стеклом вместо бриллианта, фальшивые доллары и т. д.

19. Страстное стремление убедить в чем-либо, изменить отно-

Страница

шение к чему-либо или кому-либо, побудить к определенным действиям. По отношению к таким людям преступники применяют методы <заглатывания наживки> и <обратной вербовки>. Например, некий <воспитатель> (будущая жертва) начинает воспитывать некоего <ученика> (будущий преступник), ученик притворяется, что поддается воспитанию, входит в доверие к <воспитателю>, а затем обманывает его, построив свое преступление на повышенном к нему доверии со стороны <воспитателя>, и т. д.

20. Любовь или ненависть к кому-либо. В этих случаях преступники применяют шантаж, игру на эмоциях, блеф, обман, раз-

с личные лжефакты и лжесвидетельства, ложные обстоя-
|[Т94J| тельстваидр.

Итак, подытоживая все вышесказанное, следует сказать, что после того, как преступники изучат психологию своей будущей жертвы и найдут в ней <слабые места>, т. е. заметят основные управляющие мотивы ее реакций и поведения, они применяют следующие средства психофизического воздействия (Р. Ронин, 1998):

1. Подкуп (обещание или передача денег и иных материальных ценностей, как, впрочем, и содействие в чем-либо).

2. Шантаж (на реальное, на сфабрикованное, на объекты уязвимости).

3. Жесткая угроза либо реальный факт как физического, так и психологического воздействия.

4. Специфическое форсированное психофизическое воздействие после предварительного похищения или крупного надуательства в виде:

- сексвоздействия (обеспечение и эксплуатация непреодолимого сексуального желания);

- гипновоздействия (использование гипноидных фаз измененного сознания с повышенной внешней управляемостью);

- нарковоздействия (ввод спецпрепаратов и управление помраченным сознанием с последующим полным автоматическим забыванием (амнезией) происшедшего;

- игловоздействия (вызывание наркотической зависимости, затем создание условий <ломки> и обещание ее прерывания);

- пытковоздействия, как самая крайняя мера (в последние годы часто применяемый преступниками вид воздействия в виде непереносимого голода, жажды, лишения сна, длительной неподвижной изоляции, отравления вдыхаемым воздухом, лишения дыхания, вызывания непереносимой боли и др.).

5. Сексуальная подставка (подведение партнера для уговаривания, обмана, шантажа, нужного влияния и т. д.).

6. Игра на чувствах, эмоциях и страстях (разжигание ненависти, ревности, любви, тщеславия, игрового азарта и прочих ослепляющих чувств, под напором которых человек действует <сгоряча>, <безумно>, <назло> и т. д.).

7. Извлечение нужной информации в ходе ловко проведенного разговора:

- прием <промежду прочим> (поощрение состояния естественной или инспирированной болтливости);
- прием <игра на косвенных> (реакция объекта на специально подготовленные вопросы);
- прием <блеф> (создание впечатления, что преступник знает больше, чем на самом деле, в результате <жертва> не видит дальнейшей необходимости что-то скрывать);
- прием <параллель> (проведение темы, явно способной вызывать у объекта некие ассоциации с тем, что интересует преступника);
- прием <консультация> (просьба о содействии преступнику или кому-либо после приведения объекта в состояние дружелюбия и благодушия);
- прием <профессиональный разговор> (выдача фактуры по причине восприятия преступника как <коллеги>).
- прием <целевой обмен информацией> (взаимообмен данными, следуя которому преступник дает минимум, а получает максимум, причем преступник передает лишь ту информацию, которая для него более-менее безвредна и неопасна);
- прием <убеждение> (умно построенная преступником беседа с эмоционально-логическим, мировоззренческим или же иным обоснованием полезности ознакомления с необходимой ему информацией от объекта).

8. Фармакологическое воздействие (полностью скрытое и завуалированное, а иной раз и откровенное применение химических препаратов, создающих или же усиливающих необходимое для проведения основного приема фоновое состояние объекта: страх, безволие, благодушие, болтливость, сексуальное возбуждение, эйфорию, сонливость, торможение и т. д.).

9. Использование слухов (слухи запускаются преступником для выяснения отношения объекта к сообщаемому или для создания у объекта нужного преступнику мнения об определенном человеке, событии, ситуации; или для подготовки окружающих к намеченному деянию, или для разжигания у объекта-жертвы страха, неуверенности, ревности и т. д.).

10. Дезинформация (применяемая заведомая ложь или специально искаженная полуправда, подталкивающая объекта к ложным суждениям или поступкам; наиболее распространены следующие приемы дезинформации):

- прямое скрытие фактов;
- тенденциозный подбор данных;
- нарушение логических, временных или причинных связей между событиями;

- подавание правды в таком контексте (например, как это

делают ОРТ, НТВ, РТР и др. с добавлением ложного факта, намека, отрицательной эмоции и др.), чтобы она воспринималась

как ложь;

- подача правды устами такого человека, чтобы ее суть была

навсегда дискредитирована (так, например, святые слова о нашей Родине, национальных интересах и т. д. проамериканские ОРТ, НТВ, РТР и другие вкладывают в уста преданных уголовному руководству страны продажных идиотов типа Жириновского, Макашова и др., чем дискредитируют полностью ту правду, которую они говорят; в результате этих совместных манипуляций <наших> врагов и <наших> идиотов, телезрителям навязывается понимание любви к Родине, защита наших национальных интересов как недопустимый в цивилизованном обществе <фашизм и антисемитизм>);

- изложение важнейших данных на ярком фоне отвлекающих внимание сведений;

- смешивание разнородных мнений и фактов в специальных целях;

- сообщение информации такими словами или таким образом, что ее можно истолковать по-разному;

- неупоминание ключевых деталей факта;

,--^ - передел информации в то, что ожидают и хотят услы-

ц96] | гпатьябъекты-жертвы.

11. Вербовка. Наиболее пригодны для вербовки те, кто обладает некими моральными изъянами (страстью к алкоголю, секс-развлечениям, наркотикам и др.); <запятнанностью> биографии;

имеют долги; сильно привязаны к кому-либо (чему-либо); по каким-то причинам (затруднения в карьере, сложности в личной жизни, взгляды на проводимую политику и др.) очень сильно раздражены.

12. Обман. Наиболее часто именно обман лежит в основе многих случаев криминального гипноза. Лучше всех обман как феномен исследовал известный русский специалист Юрий Викторович Щербатых в книге <Искусство обмана> (1998).

Инструментом обмана может быть что угодно - любой факт, предмет, явление. И хотя, как мы выяснили, основным средством обмана является слово, в данном разделе книги мы остановимся на вещественных средствах, к числу которых, безусловно, относятся одежда. Современный японский модельер Юрико Такаги сказал как-то в интервью, что одежда - это продолжение человеческого тела, его вторая кожа. Действительно, в сознании людей одежда часто срастается с ее носителем, и, изменяя одежду, мы можем добиваться совершенно иного восприятия того же человека. Это обусловлено тем, что в человеческом обществе одежда тесно связана с социальным статусом человека (причем в древности эта связь иногда была почти однозначной - рыцари, ремеслен-

ники, крестьяне имели свои, чрезвычайно редко нарушаемые каноны одежды). Поэтому изменение формы одежды почти автоматически переводило человека в другую социальную группу. Широко известен анекдот про Ходжу Насреддина, который в старом, рваном халате зашел в дом, где игралась свадьба, но был выгнан. После чего Ходжа попросил в долг у соседа богато вышитый новый красивый халат, в котором вновь отправился в тот же дом. Там он был с уважением принят и посажен на самое почетное место.

Когда же ему предложили плов, Насреддин начал запихивать его в карманы халата. При этом он приговаривал: <Угощайтесь, пожалуйста, уважаемый халат>. Свое странное поведение он объяснил удивленным хозяевам следующим образом: <Когда я был в старом халате, мне не дали еды. В новом - угощают вкусным пловом. Значит, угощают не меня, а халат>.

Смысл этого анекдота, конечно, заключается в том, что за одеждой нужно уметь видеть человека, но для нас в данном случае интересно другое: людей легко обмануть при помощи одежды. Являясь чисто внешним фактором, она тем не менее определенным образом связывается с личностью ее Обладателя. Недаром русская пословица гласит: <По одежке встречают, по уму провожают>. Таким образом, первое впечатление о незнакомце люди вынуждены делать по его одежде. Если же эта одежда является стандартной для лиц какой-то определенной профессии или социальной группы, то люди переносят на ее обладателя свои установки и стереотипы, которыми, по их мнению, обладают люди из данной социальной категории.

Человек, одетый в униформу, в глазах окружающих как бы теряет свои специфические личностные свойства, приобретая взамен их общие свойства, присущие людям данной

профессии. Вместо конкретных людей мы видим перед собой * милиционера>, <солдата>, <врача>, чем и пользуются мошенники. Вот один из подобных случаев, приведенный Тарановым в своей

книге <Секреты поведения людей>.

<Зная, когда в школах отсутствуют штатные медсестры, туда приходила женщина в белом халате и говорила администрации, что прислана проверить детей на педикулез. Никто не удосужился спросить у мошенницы документы. В кабинет гуськом тянулись дети. "Медработницу" интересовали вовсе не паразиты. Тем девочкам, у которых были золотые сережки, она озабоченным голосом говорила о том, что вши имеют привычку откладывать в украшениях яйца. Так что, мол, сережки надо продезинфицировать, а завтра девочки получат их обратно. Школьницы доверчиво вынимали из ушей украшения и отдавали их заботливой тете. Понятно, что больше ту "сестру милосердия" никто не видел>.

А вот другой случай, о котором рассказала газета <Мошенники> (№ 2 за 1996 г.).

<Пресс-служба ГУВД сообщила о задержании некоего гражданина С., жителя Красноярска. Он подозревался в том, что, проживая в Санкт-Петербурге с августа 1993 года по поддельным документам, занимался мошенничеством в особо крупных размерах. В этом малоблагородном занятии ему помогала... форма полковника Российской армии, которая придавала задержанному больше солидности в глазах руководителей школ и яслей, к коим он обращался с предложением посреднических услуг в сфере приоб-

ретения продовольствия оптом.

Злоумышленник являлся к директорам школ или яслей и объяснял, что его полк выведен из Прибалтики и вынужден распродавать полковое имущество и продовольствие.

Администраторы собирали деньги, отдавали их "посреднику" и – прощались с ними навсегда. Хорошо еще, что таким образом "полковник" обманывал лишь доверчивых служащих. Дети от его

деятельности не пострадали.

Выяснилось, что только в Петербурге на эту удочку попались руководители 12 образовательных учреждений. Кроме того, ус-
танавливается причастность задержанного к тридцати подобным аферам в Москве, Новосибирске и Нижнем Новгороде>.

Множество примеров применения одежды в качестве маски-
ровки можно обнаружить в нашей истории. Возьмем хотя бы Ку-
ликовскую битву.

Летопись рассказывает, что князь Дмитрий Донской перед боем облачился в доспехи простого воина, а свою одежду отдал боярину Бренко, чтобы сражаться в первых рядах войска. Но ведь возможно и другое толкование данного события: Дмитрий обма-
нул татар и <подставил> боярина. Его замысел удался: специаль-
ный отряд татарских воинов по приказу хана Мамай пробился к месту, где под княжеским знаменем боярин Бренко сидел на коне Дмитрия, в его доспехах и красном плаще. Татары уничтожили охрану и убили Бренко. Сам же Дмитрий Донской уцелел.

Фокус с переодеванием в 1946 году применил легендарный
/.--"s маршал Жуков, когда он командовал Одесским округом.
||,198 JJ Город тогда жил беспокойно: его терроризировали банди-

ты и воровские шайки. Одесситы вечерами запирались в домах, боялись выходить на улицу. Милиция с обстановкой не справля-
лась, и за дело взялся маршал Жуков. Под его руководством стро-
евым офицерам-фронтовикам выдали со складов модную граждан-
скую одежду – трофейные плащи и шляпы, вооружив при этом
револьверами. Переодетые в штатское, под видом прилично оде-
тых гуляк офицеры появлялись на самых темных и пустынных
улицах, где становились объектами нападения бандитов. Вдвоем
и втроем налетчики нападали на модно одетого <одинокого про-
хожего>, а в итоге оказывались за решеткой. Прошло совсем не-
много времени – и в городе воцарились порядок и спокойствие.

Всем известна веселая комедия Эльдара Рязанова <Гусарская
баллада> об отважной девушке, которая, переодевшись в мужское
платье, отправилась воевать в качестве гусара. Однако не все зна-
ют, что сюжет фильма весьма недалек от исторической правды и
у героини актрисы Голубкиной был реальный жизненный прото-
тип. Речь идет о Надежде Александровне Дуровой (1783-1866),
которая вошла в русскую историю под именем <Девушка-кавалер-
ист> . Она была дочерью гусарского ротмистра и получила почти
мужское воспитание. В восемнадцать лет Надежда Дурова выш-
ла замуж, но уже в 1806 году, переодевшись в казачье платье, убе-
жала из дома и поступила в Гродненский уланский полк.

Скрывая свой истинный пол, она весьма успешно служила и
даже участвовала в боях. За храбрость, проявленную в сражении
Страница

при Фридланде, она получила Георгиевский крест – весьма редкую и почетную по тем временам награду, после чего была произведена в офицеры и переведена в Мариупольский гусарский полк. Когда ее обман открылся, дело дошло до императора. Александр I с пониманием отнесся к Дуровой и принял участие в ее делах. Надежда Дурова участвовала в кампаниях 1812–1813 годов, была контужена при Бородинском сражении и вышла в отставку в 1816 году в чине штабс-ротмистра с полным пенсионом.

До конца своих дней она носила мужской костюм, а в 1836 году опубликовала в журнале <Современник> отрывки из своих воспоминаний, озаглавленные <Девушка-кавалерист>. Ее мемуары были с интересом встречены читателями и одобрены Александром Сергеевичем Пушкиным, который советовал Дуровой продолжать литературную деятельность.

Впрочем, оказывается, такая своеобразная форма обмана, как переодевание женщины в военную форму, отмечалась в русской истории и раньше. Заметку о таком случае в дореволюционном журнале мне разыскал собиратель старых книг Виктор Алексеевич Щербатых. В 1902 году в журнале <Живописная Россия> была опубликована статья о предшественнице Н. Дуровой, жившей в XVIII столетии, – девушке Татьяне Мироновне Марковой. Родом она была из донской станицы. Когда девушке было двадцать лет и ей порядком надоели настойчивые ухаживания соседских женихов, она достала себе мужскую одежду, остригла волосы и убежала в Новочеркасск. Затем она поступила рядовым в пехотный полк, где проявила себя с самой лучшей стороны. За усердие в воинской службе и проявленную храбрость она была произведена сначала в унтер-офицеры, а со временем дослужилась до капитана.

Л

ф

Во времена царствования Екатерины Великой с Татьяной, служившей под фамилией Курточкин (по другой версии – Курчихин), случился почти анекдотический случай, едва не закончившийся для нее трагически. Капитан Курточкин был отдан под суд за... соблазнение дочери одного из офицеров ее полка. Эта девушка, влюбленная в лжекапитана, никак не могла добиться взаимности и в конце концов со злости оклеветала предмет своей страсти в том, что капитан якобы соблазнил и бросил ее, пообещав жениться. Как ни пыталась Татьяна опровергнуть это столь абсурдное для нее обвинение, у нее ничего не вышло. Строгий суд приговорил ее к лишению всех прав и высылке в Сибирь. Тогда она подала прошение к императрице, в котором честно рассказала о своей необычной судьбе. Когда выяснилось, что капитан Курточкин – женщина, то решение суда было отменено, и ее уволили в отставку с оставлением за ней чина капитана. Как пишет журнал, достаток своей жизни она провела глухо и бедно в родной станице, в маленькой хатке, за различными хозяйственными заботами>.

Рассказывая о переодеваниях женщин в мужское платье,

нельзя не затронуть обратную тему – о переодеваниях мужчин в дамские наряды. Безусловным чемпионом в этом <виде спорта> по праву является легендарный кавалер д'Эон де Бомон, жизнь которого вдохновила множество писателей на создание авантюрных романов. Личный шпион Людовика XV при русском дворе большую часть своей жизни прожил в облике женщины, впрочем,

с легкостью меняя веера и платья на мундир и шпагу. Под видом девицы Лии де Бомон он приезжает в Петербург, знакомится с фрейлиной императрицы Надеждой Штейн и через нее входит в доверие к самой Елизавете. Так французский шпион становится не более и не менее как <чтицей русской императрицы>, допущенной в интимные покои северной властительницы.

Спустя некоторое время кавалер д'Эон вновь появляется в Петербурге, но уже в мужском наряде и в качестве родного брата Лии де Бомон. Потом была длинная, полная приключений и самых отчаянных авантур жизнь, конец которой, согласно приказу короля, он провел в женском платье. За свой век этот талантливый мистификатор столько раз превращался из Шарля в Лию, потом в Женевьеву и опять в Шарля, что полностью запутал современников. Уже при жизни о нем ходили легенды и заключались многочисленные пари относительно его истинного пола. Сам он только сгушал окружавший его таинственный ореол. Как пишет Р. Беллоусов в книге <Хитроумные обманщики>, он <...то настаивал, чтобы ему разрешили носить драгунский мундир, и требовал вернуть право называться мужчиной, то заявлял о себе, что он женщина, причем самая несчастнейшая, всерьез уверяя, что намерен стать монахиней и пополнить число непорочных дев ордена святой Урсулы. ...Последние восемнадцать лет он прожил в Лондоне, зарабатывая себе на пропитание уроками фехтования. В учениках тем более не было отбоя, что уроки давала мадемуазель д'Эон, одинаково ловко владевшая и веером, и шпагой>.

Умер д'Эон в 1810 году восьмидесяти двух лет. Сразу же была /.--^, создана целая комиссия, чтобы освидетельствовать тело и [[200]] раз и навсегда разрешить загадку - Шарль или Женевье-

ва этот д'Эон. При сем присутствовали, помимо трех врачей, прокурор, священник, французский консул и еще человек двенадцать понятых. В протоколе, подписанном врачами и всеми присутствующими, было сказано, что при обследовании тела шевалье д'Эона неопровержимо установлено, что <мужские органы у него нормальные во всех отношениях, без всякой примеси другого пола>. Вообщем надо отметить, что распространенность обмана путем переодевания настолько велика, что его не миновали даже животные. Известный российский артист Лев Дуров рассказал об одном случае, произошедшем в элитном охотничьем хозяйстве, обслуживавшем членов Политбюро ЦК КПСС.

Туда на охоту прибыли Генеральный секретарь Никита Хрущев и тогдашний правитель Восточной Германии Хонеккер. Причем последний был страстным любителем охоты на зайцев. Для таких гостей заранее пойманных зайцев выпускали на лужайку перед охотничьим домиком, и те стреляли их прямо с крыльца дома. Однако накануне случилась неприятность: изгородь загонна, где содержались звери, прохудилась, и все зайцы до единого благополучно сбежали в лес. Узнав об этом, Хрущев пришел в ярость и пообещал снять с работы всех виновных в срыве охоты

его высокопоставленного гостя.

Егеря же весьма дорожили своей непыльной и доходной службой и поэтому стали лихорадочно соображать, как им выпутаться из сложившегося положения. А Хрущев с Хонеккером тем временем пошли перекусить и выпить с дороги. И тут главному егерю пришла в голову гениальная мысль. Он взял заячью шкуру и вместе с товарищами зашил в нее местного кота, жившего у них в доме. После этого они вынесли бедное животное на лужайку перед до-

мом и сообщили об этом гостям. Уже не совсем трезвые руководители дружественных держав выскочили на крыльцо и начали палить по нему из ружей. Одуревший от стрельбы кот не нашел ничего лучшего, как стрелой вскарабкаться на ближайшую сосну. От такого необычного зрелища немцу стало плохо.

- Что за удивительная страна, - говорил он потом. - Здесь даже зайцы по деревьям лазают!

Помимо одежды, предметом обмана может быть любой другой материальный объект человеческого окружения, особенно если необходимо выдать желаемое за действительное. За примером обратимся к детской классике - повести Льюиса Кэрролла

<Алиса в Стране Чудес >:

< У входа в сад рос большой розовый куст - розы на нем были белые, но возле стояли три садовника и усердно красили их в красный цвет. Алиса удивилась и подошла поближе, чтобы узнать, что

там происходит-

- Скажите, пожалуйста, - робко спросила Алиса; - зачем вы красите эти розы?

Пятерка с Семеркой ничего не сказали, но посмотрели на Двойку; тот оглянулся и тихо сказал:

- Понимаете, барышня, нужно было посадить краевые розы, а мы, дураки, посадили белые. Если Королева узнает, нам, знаете ли, отрубят головы. Так что, барышня, понимаете, мы тут л--л стараемся, пока она не пришла...>

А вот пример уже из реальной жизни.

В 1963 году Никита Хрущев охотился под Астраханью и метким выстрелом сшиб красивого селезня. И захотелось ему, чтобы из утки сделали чучело на память. Мертвого селезня положили в целлофановый пакет и повезли к известному специалисту по изготовлению чучел В. И. Головачеву. Пока везли по жаре, утка стала портиться и перья из нее полезли. Строгие люди в штатском посмотрели Головачеву в глаза и твердо сказали: <Товарищ, партия требует от тебя чуда!> и уехали. Что делать? Взял он ружье и побежал в ближайшие камыши за чудом. Подстрелил подходящую по размерам утку и быстро сделал из нее чучело, не забыв просверлить шилом в соответствующих местах дырки якобы от хрущевского дробовика. Никита Сергеевич, говорят, был очень доволен. А о подмене Головачев тридцать лет молчал, как о важной государственной тайне.

Бывает, что стремление выдать желаемое за действительное доходит до абсурда, что и нашло свое отражение в анекдоте.

В ракетной части ждут приезда крупного начальника из Министерства обороны. Чистят, красят, дряют все до блеска. Приезжает генерал. Идет по территории части, все придирчиво осматривает. Вдруг замечает ведро из-под краски, забытое в спешке солдатом на конце зенитной ракеты.

- Это что такое? - сурово обращается проверяющий к командиром

Страница

диру части.

- Э-э-э, сейчас выясним, - лепечет растерянный полковник и ищет взглядом прапорщика, готовясь сорвать на нем злость. Но прапорщик быстро находит выход из положения.

- Это, товарищ генерал, последнее достижение военной науки - нейтронный гамма-отражатель.

- Сам вижу, что нейтронный отражатель, - недовольно бурчит проверяющий. - Я спрашиваю, почему он не покрашен?

Но это шутка, а вообще обман, основанный на подмене предметов, довольно широко применяется в военном деле.

В ходе войны за освобождение Кувейта между ОПТА и Ираком в Персидском заливе американцы применили множество технических изобретений - от суперкомпьютеров до новейших лазерных прицелов. Их бомбы, снаряды и ракеты практически без промаха поражали вражеские цели, но в ходе войны выявилось, что иранцы сумели противопоставить техническому превосходству своих противников элементарную хитрость и надувательство (причем в прямом смысле этого слова). Оказывается, за несколько лет до военных действий арабы закупили в Италии большую партию муляжей, имитирующих различную военную технику - от танков до ракетных установок. Их-то с таким усердием и громили американцы. Стоимость одного поддельного танка фирмы <Марио Мо-зелли> из Турина, сделанного из стекловолокна на металлическом каркасе, составляла чуть больше 30 тысяч долларов, а цена одной, крылатой ракеты типа <Томагавк>, которая этот <танк> должна была уничтожить, - 1,3 миллиона долларов. Поэтому, тратя свои ракеты на любезно предоставленные иракцами мишени, американцы так и не смогли уничтожить реальную, хорошо замаскированную военную технику - танки и ракеты, ко-

торые после окончания войны в заливе Саддам Хусейн использовал для подавления восстания курдов на севере.

13. Хитрость. Для начала нужно определиться с понятиями. В словаре Ожегова определение <хитрый> трактуется в нескольких смыслах. Это и лукавый, и изворотливый, и изобретательный, так что хитрость охватывает все оттенки моральных оценок - от осуждающих (<идущий обманными путями>) до одобрительных (<искусный в чем-либо>).

Примеры хитрости мы можем найти как в жизни, так и в любой литературе - от детских сказок до Библии. Даже Иисус Христос, будучи Сыном Божиим, не брезговал применять ее против своих оппонентов. Взять хотя бы знаменитую провокацию фарисеев с неверной женой (Иоанн. 8; 3-11). Когда книжники и фарисеи привели к нему женщину, уличенную в прелюбодеянии, и поставили вопрос о мере ее наказания, казалось, что Иисусу не выбраться из этой ловушки. Какое бы решение он ни принял, его ждал проигрыш. Если бы он, согласно священным заветам Моисея, посоветовал бы побить ее камнями, то тем самым опроверг бы свое учение о всепрощении; если же попросил бы отпустить ее, то тем самым поощрил бы грех.

Иисус поступил иначе. Он уклонился от прямого ответа, но сделал это так искусно, что никто не смог в этом его обвинить. Как пишет Иоанн, Христос сидел, не глядя на фарисеев, как бы задумавшись.

мавшись о своем, и что-то чертил пальцем на земле. Когда от него второй раз потребовали принятия какого-то решения, Иисус на секунду оторвался от своего занятия и как бы между прочим произнес свою знаменитую фразу: <Кто из вас без греха, первый брось в нее камень>, тем самым переложив ответственность на самих фарисеев, да еще заставив их вспомнить о своей нечистой совести.

Другой пример хитрости и немалой изворотливости Иисус проявил при коварном вопросе фарисеев насчет уплаты налогов в казну римского императора. И опять, как в истории с грешницей, любой конкретный ответ был бы не в пользу Христа. Отказ от уплаты налогов означал призыв к неповиновению властям и суровое наказание, призыв платить ненавистному императору неизбежно оттолкнул бы от Иисуса его приверженцев, ненавидящих завоевателей.

Христос снова с блеском вывернулся из коварной ловушки. Впрочем, лучше предоставить слово Матфею, одному из евангелистов.

<Тогда фарисеи пошли и совещались, как бы уловить Его в словах. И посылают к Нему учеников своих с иродианами, говоря: Учитель! мы знаем, что Ты справедлив, и истинно пути Божию учишь, и не заботишься об угождении кому-либо, ибо не смотришь ни на какое лицо; Итак скажи нам: как Тебе кажется? позволительно ли давать подать кесарю, или нет?

Но Иисус, видя лукавство их, сказал: что искушаете Меня, лицемеры? Покажите Мне монету, которую платится подать. Они принесли Ему динарий.

И говорит им: чье это изображение и надпись?

Говорят Ему: кесаревы. Тогда говорит им: итак отда- ^-->. вайте кесарево кесарю, а Божие Богу> (Матф. 22; 15-22). 11.2031

Александр Игаатенко в книге <Как жить и властвовать>, составленной на основе изучения трактатов древних арабских мудрецов, писал, что хитрость напрямую связана с разумом, единственным обладателем которого является человек. Он отмечал, что если внимательно проанализировать средневековые арабские книги, наставляющие и поучающие правителей, то вывод может быть только один: человек стоит перед выбором – быть разумным и хитрить или отказаться от хитростей и исключить себя из разряда разумных существ.

Причем оказывается, что обманывать можно не только людей, но и самого Аллаха! Ведь Коран однозначно запрещает давать деньги в рост под проценты, но уже в средние века ростовщики научились ловко обходить этот закон Шариата.

Допустим, человек хотел взять у ростовщика 1000 динаров в долг под 20% годовых. В присутствии свидетелей он подписывал с ростовщиком договор якобы о покупке раба у этого ростовщика. Раб оценивался в 1200 динаров, и покупатель (он же заемщик) обязывался вернуть эти деньги ростовщику через год. Этих денег у покупателя, естественно, не было, и он тут же <продавал> обратно этого же раба ростовщику за 1000 динаров. Ростовщик вручал человеку деньги, и они благополучно расходились, чтобы встретиться через год. Сложноватая комбинация, не правда ли? Но в итоге у нуждающегося в деньгах человека оказывалась необходимая сумма в 1000 динаров, у ростовщика – долговая расписка,

по которой он через год получал свои деньги обратно + 200 динаров в качестве процентов, а у ревнителей Корана – смутное ощущение, что их обманули, хотя формально в долг никто никому не давал – просто за вечер дважды продали одного и того же раба. Но ведь Коран этого не запрещал?

Этот пример весьма характерен, так как показывает весьма зыбкую грань между хитростью и обманом, ибо трудно применить последний термин для случая обхода косных правил, мешающих заниматься нормальным бизнесом. Конечно, давать деньги в долг и наживаться на людских нуждах достаточно аморально, но система кредитов составляет основу любой рыночной экономики, и обойтись без нее тоже невозможно. Термин <обмануть> применяют в случае, если ложная информация предназначена для человека или группы людей, поэтому в вышеприведенном примере речь идет скорее о хитрости.

Бывают ситуации, где хитрость уже вплотную приближается к обману, так что их трудно различить. В начале 90-х годов, в эпоху бурного развития рыночной экономики, законы не поспевали за новыми формами хозяйствования, и ловкие бизнесмены придумывали десятки лазеек, позволяющих обходить действующее законодательство, прежде чем государство успевало выпустить соответствующие подзаконные акты, закрывающие <дыры> в налоговых поступлениях.

Например, одно предприятие должно перечислить деньги за приобретаемую продукцию. Но с этих сумм поставщик должен заплатить налог, а он этого не хочет делать. Тогда пишется <липовый> договор, по которому покупатель в свое время якобы обязывался оказать какие-то услуги продавцу (например, продать

вагон меди по цене ниже рыночной), а в случае невыполнения этих обязательств должен был заплатить штраф (равный стоимости реально отгруженного товара). Со штрафов налоги в то время не брались. В результате взаимовыгодной сделки получатель приобретая необходимый ему товар по сходной цене, а деньги за негр оформлял в виде штрафа, с которого продавец не платил налога.

В итоге этой хитрости страдало государство, а уж как назвать такую операцию – хитростью или обманом, – думайте сами. Каждая по отдельности сделка из этой комбинации в принципе законна, а в сумме – казна лишалась налога, то есть государство обманывалось обоими участниками такой сделки.

14. Ханжество и лицемерие. По определению, данному в словаре русского языка Ожегова, <ханжа есть лицемер, прикрывающийся показной добродетельностью, набожностью>. В свою очередь, <лицемерие> – это <поведение, прикрывающее неискренность и злонамеренность притворным чистосердечием, добродетелью>. Гегель писал, что <лицемерие есть стремление представить для других зло как добро>. Таким образом, ханжество и лицемерие есть вид изощренного, замаскированного обмана, в котором внутреннее зло скрыто под маской добра.

Такой вид обмана был подвергнут резкой критике в Новом Завете (Евангелие от Матфея), где вся 23-я глава посвящена обличению лицемеров со стороны Иисуса Христа.

< Горе вам, книжники и фарисеи, лицемеры, что поедаете дома вдов и лицемерно долго молитесь: за то примете тем большее осуждение.

Горе вам, книжники и фарисеи, лицемеры, что очищаете внешность чаши и блюда, между тем как внутри они полны хищения и неправды.

фарисей слепой! Очисти прежде внутренность чаши и блюда, чтобы чиста была и внешность их.

Горе вам, книжники и фарисеи, лицемеры, что уподобляетесь окрашенным гробам, которые снаружи кажутся красивыми, а внутри полны костей мертвых и всякой нечистоты.

Так и вы по наружности кажетесь людям праведными, а внутри исполнены лицемерия и беззакония» (Ев. от Матфея, гл. 23).

Впрочем, не все моралисты древности относились к лицемерию столь непримиримо. Ларошфуко, например, полагал, что оно – естественное и неотъемлемое свойство общества, где распространён порок и в то же время правят мораль и религия. <Лицемерие – это дань уважения, которую порок платит добродетели>, – писал он в своих <Максимах>. Эту мысль как бы продолжает Томас Манн: <Лицемерие есть комплимент добродетели: оно означает принципиальное признание нравственной нормы>.

Здесь есть над чем подумать. Что хуже для души человека:

общество, где царствуют ложь и лицемерие, но сохраняется хотя бы видимость правды и морали, или тирания, отбросившая покрывало стыдливости и не нуждающаяся в оправдании своих поступков? В первом случае человек живет во лжи, но с идеалами нравственности в душе, а во втором – низводится до бездушного автомата, лишённого моральных норм. Пример первого рода – ^-->. сталинский социализм, где уничтожение миллионов людей 112051

объясняли нуждами строительства светлого будущего, пример второго – Кампучия времен Пол Пота, где людей сначала низводили до положения рабов, а потом убивали <просто так>, даже не снисходя до каких-либо объяснений.

Но, слава Богу, приведенные примеры лишь крайние случаи человеческих социумов, встречающиеся достаточно редко. Чаще лицемерие приобретает не столь жестокие формы, выполняя функции сглаживания противоречий между требованиями морали и себялюбием людей. Лицемерие – род социальной маски, и, как всякая маска, она имеет обыкновение срастаться с настоящим лицом, постепенно становясь его неотъемлемой частью. Иногда это происходит само собой, а порой для этого требуются определенные усилия. Русский писатель В. Вересаев написал по этому поводу своеобразный <Совет лицемерам>:

< Ты прикидываешься на людях энтузиастом, отзывчивым человеком, добрым товарищем. Наедине и в семье ты не считаешь нужным притворяться, и лицо твоё принимает обычное, присутствующее тебе выражение мелкого и злого эгоиста, думающего только о своих выгодах. И на лицо твоё наносятся определенные черты, которые все труднее становится сгонять на людях. Лицемерь и наедине. Тогда маска твоя станет прочнее>.

15. Лесть. Лесть стара как мир. Наверное, с тех давних пор, когда человеческое общество разделилось на начальников и подчиненных, последние для того, чтобы облегчить себе жизнь, старались завоевать расположение своих боссов. А если учесть, что

главной отличительной особенностью любого руководителя является честолюбие, то очень скоро лесть (поглаживание и щекотание этого честолюбия) стала самой распространенной формой подхалимажа. Со временем она распространилась и на других людей, чье расположение нам надо было завоевывать, – от секретарш этих начальников до собственных жен,

Ат-Тартуши в книге <Светильник владык> отмечает, что приближенным султана может быть один из двух людей. Либо бесстыдный и льстивый, который благодаря бесстыдству достигает чего захочет и остается в безопасности благодаря собственному подхалимству, либо простофиля, к которому все относятся с пренебрежением: ему никто не завидует, и у него поэтому нет врагов. Что же касается тех, кто хочет приблизиться к султану при помощи своей честности, преданности и скромности, то им редко удаётся стать доверенным, близким человеком правителя. Так происходит потому, что против них ополчается и враг правителя, и его друг.

У \Д другой арабский мудрец, Ибн-ад-Дая, в книге <Греческие заветы> пишет, что если вдруг властелину взбредет в голову заняться самокритикой или сказать о том, что он совершил какую-то ошибку, то соглашаться с ним нельзя ни в коем случае. Наоборот, нужно приложить все силы для того, чтобы доказать властелину противоположное. По мнению Ибн-ад-Дая, это будет не очень трудно сделать.

Льстивое отношение к правителям в первую очередь проявлялось в их титулах, которые зачастую сами по себе являлись [206]] изощренными образцами самой неприкрытой лести. Так,

величайшего тирана XX века Иосифа Сталина придворные подхалимы называли <великим вождем мирового пролетариата>, <гениальным марксистом>, <корифеем всех наук> и так далее. Впавшего в конце своего правления в маразм Леонида Брежнева в официальных газетах именовали не иначе как <политическим деятелем ленинского типа>, <выдающимся борцом за дело мира и руководителем международного коммунистического движения>, <крупным военачальником> и даже <блестящим писателем современности> (это за написанные чужими руками книги типа <Малой земли>).

Но не надо думать, что подобные титулы имели только коммунистические лидеры. Возраст лести поистине безграничен. Например, официальное имя средневекового арабского визиря аль-Мамуна было <Наивеликолепнейший, Надежный, Корона халифата, Гордость Всего живого. Основа Религии, Драгоценность Повелителя правоверных>. И это было звание всего лишь высокопоставленного чиновника! А сколько же занимало произнесение титула его повелителя, самого халифа?

Люди, вынужденные обращаться к правителям с подобными титулами, фактически были обречены на ложь, ибо прекрасно понимали, как далеки эти красивые метафоры от реальной жизни. Тот же Сталин, организовавший массовые репрессии и сделавший сиротами миллионы ребят, спокойно принимал почетный титул <лучшего друга детей>. Поэтому, поощряя своих подданных обращаться к ним подобным образом, властители народов фактически обрекали их на постоянный обман себя и друг друга.

За тысячелетия человечество разработало тысячи разновидностей лести. Льстить (то есть лицемерно, без меры, восхвалять)

можно чему угодно: положению в обществе, уму, красоте, силе, остроумию и т. д. Главное правило состоит в том, чтобы восхваление опиралось хотя бы на крупицу правды, причем размеры этой доли истины, как правило, определяются самим объектом восхваления. Одному человеку желательно, чтобы похвалы в его сторону были основаны на реальных достоинствах и успехах, другие же поистине всеядны и без разбору принимают любые формы лести, как бы грубы и искусственны они ни были. Но в любом случае, как писал Бернард Шоу, <людям льстит уже то, что их считают достойными лести >.

Тонкий и проницательный Лихтенберг писал:

<Кто утверждает, что ненавидит всякую лесть, и говорит это серьезно, тот, безусловно, еще незнаком со всеми ее видами, отчасти – с ее содержанием, отчасти же – с формой. Люди разумные, конечно, ненавидят обычную лесть, потому что чувствуют себя униженными убеждением глупца в их легковерии. Они, следовательно, ненавидят обычную лесть только потому, что эта лесть для них ничуть не лестная. Исходя из своего опыта, я решительно не вижу никакой большой разницы в людях в этом отношении. Все это, так сказать, лишь переводы с одной валюты на другую. Каждый имеет свою монету, в которой желает быть оплаченным*.

Классическим примером лести может считаться басня И. А. Крылова <Ворона и лисица>, в которой великий русский баснописец обреченно отметил:

1[207]j

Уж сколько раз твердили миру,
что лесть гнусна, вредна; но только все не впрок,
и в сердце льстец всегда отыщет уголок.

Ну разве можно устоять против такого обращения:

Голубушка, как хороша!

Ну что за шейка, что за глазки!

Рассказывать, так, право, сказки!

Какие перышки! Какой аосок!

И, верно, ангельский быть должен голосок!

Спой, светик, не стыдись!

А в итоге:

Сыр выпал – с ним была плутовка такова.

Но лесть бывает взаимоприятной и для обеих сторон, даже если обе они в глубине своей души понимают всю неправомерность взаимовосхваления. Впрочем, обычно об этом стараются не задумываться. Ведь весьма приятно, когда тебя хвалят, особенно если платой за это несомненное удовольствие является такая мелочь, как ответная лесть.

Вновь обратимся к И. А. Крылову. Бедному Воробью и невдомек, почему так samozабвенно хвалят друг друга Кукушка и Петух. Открыть этот нехитрый секрет приходится самому Ивану Ан-

дреевичу:

За что же, не боясь греха,
Кукушка хвалит Петуха?
За то, что хвалит он Кукушку.

16. Компромат. Ныне слово <компромат> является чуть ли не неотъемлемым элементом российской политической жизни, а еще каких-то тридцать-сорок лет назад его приходилось расшифровать как чуждый нам иностранный термин. Так, в <Словаре иностранных слов>, изданном в 1954 году, значилось:

<КОМПРОМЕТИРОВАТЬ (от фр. compromettre) - вредить кому-либо во мнении третьих лиц или общества; подрывать чью-либо репутацию, доброе имя>.

Собственно говоря, компромата хватало всегда, но его использование было под строгим контролем государства и <компетентных органов>. Причем широкомасштабное компрометирование чуждой нам экономической системы называлось несколько по-другому - <пропагандой> или <идеологической борьбой>, что не меняло сути дела, ибо заключалось именно в очернении всего капитализма или отдельных врагов Советской власти (того же Троцкого, например).

Разбирая виды компромата, Михаил Любимов в газете <Совершенно секретно> пишет, что можно выделить три его разновидности: 1. Сбор сведений об объекте компромата; 2. Специальная организация ситуаций компрометирующего характера; 3. Дезинформация, распространение заведомо ложных сведений.

Цель всех этих мероприятий одна - очернить доброе имя человека или организации в глазах общества, различаются же они --л. только по степени безнравственности и использования 1208JJ лжи.

В первом случае ложь как таковая может отсутствовать - задача заинтересованной стороны состоит лишь в выяснении <правды> и выставления ее на суд Божий. Если человек чист перед совестью и законом, то этот номер не пройдет. Однако если у интересующего нас лица есть кое-какие грешки (незаконные сделки, внебрачные связи, уклонение от уплаты налогов, контакты с сомнительными элементами и пр.), то ему не поздоровится. Для выявления этой информации есть масса способов, к которым относятся перлюстрация личной корреспонденции, подслушивание телефонных разговоров, скрытая фото- и видеосъемка и вербовка людей из близкого окружения <объекта>.

Вторая разновидность компромата выглядит более отталкивающей, ибо заключается в организации всякого рода провокаций, втягивающих <объект> воздействия в компрометирующие его ситуации. Скажем, если человек умерен в отношении алкоголя, его нужно вынудить напиться, а потом преподать это как обычное явление. Если он сохраняет супружескую верность, ему надо подсунуть подходящую красотку с последующей фиксацией такой <случайной> встречи на фотографии. Дальнейшие события могут развиваться по-разному в зависимости от конечных целей и квалификации организаторов компромата. В этом отношении интересно сравнение методов работы египетских и советских спецслужб, приведенное М. Любимовым в той же статье.

В шестидесятые годы два американских сенатора во время ви-

Страница

зита в Каир переспали с местными проститутками. Судя по тому, что у египетской полиции оказались соответствующие <постельные> фотографии, соблазнение заокеанских законодателей произошло не без помощи арабских спецслужб. Однако никакого хода данному делу египтяне не дали, а фотографии вместе с негативами были переданы в отдел безопасности посольства США в Каире. Казалось, инцидент исчерпан, а дело закрыто. Однако через два года египетский посол в Вашингтоне пригласил на обед одного из сенаторов и попросил смягчить его израильские позиции при принятии одного из законов. При этом посол лишь вскользь упомянул о давнишнем визите своего собеседника в Каир, но для сенатора этого оказалось достаточно. При принятии закона, затрагивающего интересы арабов, он воздержался от голосования.

По-другому вели себя советские спецслужбы, которым в начале пятидесятых годов удалось <зацепить на крючок> тогдашнего французского посла Дежана. Здесь мы явно имеем дело с компроматом второго рода – провокационным и тщательно спланированным. Операцией по вербовке посла руководил лично начальник контрразведки, подведенный к послу через известного писателя в качестве помощника Председателя Совета Министров. Послу последовательно подставляли известных актрис, в одну из которых он все-таки влюбился и начал бурно ухаживать. По сценарию КГБ актриса сначала сопротивлялась ухаживаниям француза, что только распаляло желания влюбленного. Наконец после банкета на даче одного из участников операции посол поехал на ответственное свидание с <дамой сердца>, во время которого Дежан наконец-то добился желанной близости. Однако чекисты не стали врываться в комнату и устраивать [JL209]

международный скандал. Они поступили тоньше. В разгар любовных страстей вдруг якобы из командировки вернулся <муж> возлюбленной и после потасовки вышвырнул полуголого посла на улицу. Остаток ночи тот провел на лестнице, красочно представляя себе все детали будущего скандала, а утром позвонил своему <лучшему другу> из Совета Министров. Тот не заставил себя ждать (ведь он тоже провел бессонную ночь, наблюдая за ходом операции из соседней квартиры), приехал, выслушал <эту жуткую историю> и посоветовал замять надвигающийся скандал... при помощи КГБ. После некоторых колебаний посол согласился делиться с компетентными органами некоторой конфиденциальной информацией.

Третий вид компромата – явная ложь, обычно для лучшей усвояемости замешанная в определенной пропорции на истинных событиях. Этот вид компромата был особо популярен во времена <холодной войны>, когда идеологические службы США и СССР не жалели сил для очернения друг друга в глазах мировой общественности и собственных народов. В вышеупомянутой статье под характерным названием <Компромат – оружие борьбы> М. Любимов пишет, что <во время "холодной войны" мы постоянно валили все грехи на ЦРУ и западные спецслужбы, а те тоже не оставались в долгу и всюду усматривали "руку Москвы". ЦРУ очень ловко обвинило болгарскую разведку и КГБ в покушении на папу римского, мы обвинили ЦРУ в убийстве Индиры Ганди, достаточно хитро толкнули в мировую печать дезинформацию, что СПИД родился в лабораториях ЦРУ, распространяли сведения, что США занимались кражей детей для использования их органов при трансплантации> (<Совершенно секретно>, № 8, 1996).

Из вышесказанного не следует делать вывод, что провокации для создания компромата применяют только спецслужбы, – по-

Страница

добным приемом нередко пользуются криминальные элементы. Анатолий Барбакару в своей автобиографической повести <Записки шулера> рассказывает о том, как пытались оказывать давление на капитана милиции, ведущего дело об изнасилований. Этого следователя через знакомых пригласили на одну из квартир якобы для сеанса карточной игры (предварительно задев его самолюбие тем, что притворно засомневались в его квалификации как игрока, которой он весьма гордился). Затем ему дали выиграть крупную сумму денег, после чего к нему на колени села обнаженная девушка со словами: <Я согласна, чтобы ты получил меня в виде проигрыша!> Естественно, что всю эту комедию (впрочем, для следователя она была больше похожа на драму) засняли на видеопленку. После чего ему предложили альтернативу: <отмазать> насильника или <вылететь> с громким скандалом с работы.

17. клевета. клевета в уголовном праве есть преступление против личности, заключающееся в распространении заведомо ложных измышлений, позорящих другое лицо. Для признания деяния клеветы необходимо, чтобы виновный знал, что распространяет именно ложные сведения, направленные на подрыв репутации по-
I.--л, терпевшего, причем достаточно, чтобы подобные сведения [210]] были сообщены им хотя бы одному человеку.

Клевета стара как мир. В качестве примера возьмем древнеримского историка Тацита. Вот что он пишет об одном из приближенных императора Отона: <Он избрал легкий путь к почестям:

стал клеветать на других командиров, отрицая те хорошие качества, которые у каждого из них были... и в результате благодаря своей ловкости и подлости добился превосходства над людьми порядочными и скромными >.

Особенностью клеветы является ее способность к <самоподдержанию> за счет усилий ее жертвы в плане самооправдания. Какой бы абсурдной и чудовищной ни была клевета, люди могут полностью или частично поверить в ее истинность, если объект ее при-
менения начнет оправдываться. И наоборот, если жертва клеветы сохранит спокойствие и хладнокровие, сделав вид, что клевета его не касается, последняя тает, как мартовский снег. Возможно, это связано с укоренившейся в умах психологической установкой:

опровергают только реальные факты, незачем оспаривать несуществующие события. Такую особенность наветов издавна подметили философы. Томас Пейн писал: <Клевета - порок, обладающий необычными свойствами: стремясь умертвить ее, вы тем самым поддерживаете ее жизнь, оставьте ее в покое - и она умрет '' сама>. Ту же мысль развивал ранее в своих <Максимах> Шамфор:

<Клевета похожа на докучную осу: если у вас нет уверенности, что вы тут же, на месте, убьете ее, то и отгонять ее не пытаетесь, не то она вновь нападет на вас с еще большей яростью>.

Китайский государственный деятель Чэнь Сяочуань выделил четыре ступени эскалации слухов, направленных против лица, которое намереваются опорочить. Так, если этот человек безупречен с профессиональной стороны, на него прежде всего предпринимаются политические нападки. Если он неуязвим политически, его обвиняют в деловой недобросовестности. В случае неудачи на прицел берется его личная жизнь. Когда и этот выстрел не попадает в цель, придираются к его характеру, например упрекают в излишней гордости. Обычно цель навредить достигается, как толь-

Страница

ко начальник поверит слуху.

Весьма легковверен в отношении клеветы был последний рус- / ский император Николай II. Генерал А. Мосолов, бывший началь- 1А- ник канцелярии министерства Императорского двора в своей кни- ге <При дворе императора> писал:

<Он увольнял лиц, даже долго при нем служивших, с необы- чайной легкостью. Достаточно было, чтобы начали рассказывать про кого-нибудь сплетни, начали клеветать, даже не приводя ни- каких фактических данных, чтобы он согласился на отчисление такого лица. Царь никогда не старался сам установить, кто прав, кто виноват, где истина, а где навет... Менее всего склонен был царь защищать кого-нибудь из своих приближенных или устанав- ливать, вследствие каких мотивов клевета была доведена до его, царя, сведения. Как все слабые натуры, он был недоверчив>.

Говоря о клевете, нельзя не упомянуть о таком общественном явлении, как донос. Казалось бы, по своей сути он в корне отли- чен от нее, так как зачастую несет правдивую информацию, одна- ко отношение к доносу у людей такое же резко отрицатель- 1.---.s ное, как и к клевете. В чем же тут дело? Получается, что 1t.211.1j

люди уравнивают как ложную, так и правдивую информацию, которую сообщает властям клеветник или доносчик. На самом деле отрицательное отношение к доносам связано с социальными по- следствиями, которые влечет за собой донос для человека, став- шего его жертвой. И в этом случае правда уже не одобряется, а осуждается окружающими. Об этом хорошо написал А. Игнатен- ко в своей книге <Как жить и властвовать>, написанной на основе изучения арабской культуры:

<Мотивы доносчика эгоистичны и низменны: он не хочет под- сказать, посоветовать что-то правителю, а делает свое дело из за- висти, мстительности или корысти. Сомнительно, чтобы такая ориентированность сплетника или доносчика, при том что они со- общают правдивую информацию, могла привести к позитивным последствиям для отдельных людей и социальных групп. Во всех древних арабских наставлениях приводится мысль Пророка о том, что донос приводит к гибели всех тех, кто имеет к нему касатель- ство: того, на кого доносят (ему грозят неприятности), того, кто доносит (он совершает греховное дело), того, кому доносят (он на- чинает неприязненно, а то и со страхом относиться к своему со- ратнику, вследствие чего становится ущербным и грозит исчез- нуть согласие среди соратников)...

Через такое соотношение целей, средств и результатов про- является ограниченность социальной ценности правды. Об этом прямо и заявляет, например, такой авторитет, как Аль-Мавар- ди: есть как минимум три случая (хула, сплетня, донос), когда правда "оказывается такой же мерзостной и позорящей самого говорящего, как ложь". Ложь уравнивается с правдой, она ока- зывается допустимой в отдельных случаях. Первая и главная цель, ради которой ложь допускается, - достижение и сохране- ние лада между людьми. Мир, согласие, покой - те ценности, ради которых допустимо пожертвовать правдой, а то и солгать. "Правда хорошо, а мир лучше" - так можно сформулировать эту позицию>.

18. Шантаж. Шантаж также может включать в себя элемен- ты обмана, если факты, служащие орудием шантажа, видоизме- няются и интерпретируются шантажистом. В качестве историче-

ского примера можно привести эпизод из русской истории, связанный с убийством Петра Столыпина, о котором рассказывает В. Жухрай в книге <Провокаторы>.

Председатель Совета министров и министр внутренних дел П. А. Столыпин своим независимым поведением вызвал неудовольствие царя. Свое отношение к своевольному министру царь высказал начальнику своей личной секретной полиции полковнику А. И. Спиридовичу. Тот, желая угодить шефу, решил устранить Столыпина руками революционеров, о планах которых был своевременно извещен. В качестве координатора акции Спиридович выбрал мужа своей сестры, начальника киевского охранного отделения Кулябко. Однако предстоящее дело – убийство премьер-министра – было настолько экстраординарно, что Кулябко мог отказаться. Чтобы этого не произошло, надо было сломить его' □_ _ , волю и поставить в безвыходное положение. Кое-какой [212]] компромат против него у Спиридовича имелся.

По приезду в Киев Спиридович крайне холодно встретил своего родственника, всем своим видом давая понять, что он сильно перед ним провинился. Далее предоставим слово автору книги:

<На неслушающихся, подгибающихся ногах Кулябко потащился вслед за шурином в кабинет. Все уселось, и Спиридович, всегда немногословный, вынул из внутреннего кармана кителя лист бумаги, передал его Кулябко. Приказал: "читай!" Это был рапорт одного из самых больших недоброжелателей Кулябко – начальника Киевского жандармского управления генерала Новицкого на имя государя.

Кулябко прочитал лишь первые строки рапорта – буквы запрыгали перед глазами, язык не слушался. Спиридович взял у него бумагу и громко, четко прочитал: "Вашему императорскому величеству благоугодно было повелеть мне сообщать Вашему величеству лично о всех фактах, которые станут мне известными о злоупотреблениях, совершенных чинами секретной полиции. Почтительно докладываю, что начальник Киевского охранного отделения, подполковник отдельного корпуса жандармов Николай Николаевич Кулябко преступно присвоил десять тысяч рублей, полученных от товарища министра внутренних дел по делам полиции генерал-лейтенанта Курлова и предназначавшихся для раздачи в виде награды филерам, обеспечивающим охрану высочайших особ в период полтавских торжеств. Верный и покорный слуга Вашего величества начальник Киевского жандармского управления генерал-майор отдельного корпуса жандармов Новицкий".

– Во время тщательной проверки были тщательно опрошены все филеры, которым ты, Николай, якобы раздал эти деньги, – констатировал Спиридович. – Все они под присягой показали, что никаких наградных денег от тебя не получали. На рапорте Новицкого император написал: "Подполковника Кулябко отрешить от должности, лишить всех прав состояния и заключить в крепость".

При этих словах сестра Спиридовича с громкими рыданиями бросилась ему в ноги и закричала:

– Детей осиротил, семью погубил! Сашенька, родненький, спаси его, ты ведь все можешь! Я ведь знаю, как тебя любит государь. Он не откажет тебе в просьбе.

Кулябко, очнувшись наконец от охватившего его столбняка, зашептал неслушающимися губами:

- Александр, милый, не погубите! Спасите! Век за вас буду молить Господа, преданнее любого раба вам буду, пожалейте сестру и ваших племянников.

Довольный произведенным эффектом -замысел запугать Кулябко удался, - Спиридович поднял с колен сестру, нежно поцеловал ее:

- Приготовь нам что-нибудь закусить. К счастью, не все потеряно. Постараюсь спасти твоего муженька. Но предупреждаю - это в последний раз.

Затем он уединился с Кулябко в кабинете.

- У тебя, Николай, есть прекрасная и единственная возможность заслужить высочайшее помилование. Мне удалось раскрыть опасный заговор против государя. Готовится дворцовый переворот, в котором намерены принять участие [213]

весьма важные особы. Во главе заговора Столыпин - он давно уже носит с идеей установить в России конституционную монархию по английскому образцу. Если удастся устранить Столыпина руками революционеров, можно будет активно наступать на революционное движение в России. Ну что, согласен помочь мне? Кулябко ответил не задумываясь:

- Сделаю все, что вы прикажете, Александр.
В итоге при полном попустительстве полиции революционер Богров убил Столыпина, и история России изменила свое направление>.

19. Мистификация. Вот заметка из воронежской <Газеты с улицы Лизюкова>, напечатанная под рубрикой <Криминал>:

<Обострение криминогенной обстановки в стране ставит нас перед необходимостью принимать меры безопасности. Красноятровский комбинат бытового обслуживания приступил к выпуску средств безопасности для ваших жилищ. В частности, большой популярностью пользуются дверные глазки с оптическим прицелом и прибором ночного видения. Дверной глазок Красноятровского комбината - цветной, стереоскопический прибор, оснащенный лазерным принтером и игольчатым штырем, дистанционным пультом и зажимом для глаз. Кроме дверного глазка, комбинат приступил к выпуску дверного ротка, дверного носика, дверного пупка и много чего еще дверного. Дверные глазки выпускаются в подмигивающем варианте, косые, карие, голубые (для сексуальных меньшинств). Глазки с хитринкой, с лукавинкой, хитрющие, подлые, слезящиеся, злые и т. д. Дверные ротки выпускаются также в различных вариантах: с зубами, с перегаром, с клыками, женские-и мужские. Полностью оборудованная дверь с орущим ротком и со злым глазком представляет собой опасность для всех потенциальных преступников. Многие воры Красноятровска лишились своих прекрасных глаз и других членов. Новые дверные приборы пользуются повышенным спросом>.

Вы обратили внимание, как меняется ваше отношение к данной заметке по мере чтения? Вначале, привлеченные серьезно-угрожающим подзаголовком <Криминал>, вы настраиваетесь на солидную информацию на тему преступности и, возможно, намереваетесь извлечь из нее полезные для себя сведения. Затем по ходу заметки вы начинаете постепенно ощущать какую-то несуразность.

И лишь на словах <дверной роток> и <дверной носик> понимаете, что попались на крючок мистификации. Конечно же, это была замечка-шутка, предназначенная не для того, чтобы сообщить вам какие-то полезные сведения, а чтобы повеселить вас. Отличие же от обычного юмора состоит в том, что читателю не сообщается о <двойном дне> сообщения. Одним из обязательных свойств мистификации является неожиданность, без которой необходимый эффект оказывается смазанным. Но в отличие от <чистого обмана> мистификация сама несет в себе зерно заведомого разоблачения.

Например, вышеприведенная заметка А. Мешкова начинается как обычная коммерческая информация-реклама о выпуске новых средств защиты от квартирных краж. Однако автор ее приводит, с дит такие абсурдные с точки зрения здравого смысла под- [L214]] робности, что читателю постепенно становится ясно, что это

всего лишь шутка. Конечно, есть вероятность, что у потенциального читателя не хватит ума разобраться в характере подобной публикации, и он примет ее за чистую монету, но невозможно же предусмотреть всю глубину человеческой наивности и глупости!

Но бывают мистификации, замаскированные более тщательно, так, что люди принимают их за чистую монету. При этом авторы такого рода обмана не спешат разоблачать свои выдумки, извлекая из своих сочинений определенную выгоду. В этом случае грань между настоящим обманом и мистификацией стирается до минимума. Одним из критериев отличия может служить характер выгоды, извлекаемой из одурачивания других людей. У обманщика она, как правило, имеет материальный характер, в то время как у мистификатора – моральный. Вторым признаком, отличающим мистификацию от обмана, – содержащееся в ней зерно разоблачения, которое зачастую позволяет сводить ее к шутке и невинному розыгрышу.

Считается, что самым знаменитым мистификатором всех времен и народов был граф Сен-Жермен, живший во Франции во времена правления Людовика XV. Это о нем писал А. С. Пушкин в <Пиковой даме>: <Вы слышали о графе Сен-Жермене, о котором рассказывают так много чудесного? Вы знаете, что он выдает себя за Вечного жида, за изобретателя жизненного эликсира и философского камня?> Именно этот человек, согласно версии Пушкина, передал графине волшебную тайну <трех карт>, погубившую в конце концов бедного Германна.

Вплетенный в полуфантастический сюжет <Пиковой дамы> данный персонаж вызывает впечатление сказочного колдуна, а ведь это была реальная личность, оказавшая глубокое впечатление на своих современников. Граф Сен-Жермен отличался удивительной способностью создавать вокруг себя многочисленные мифы и легенды, и тем не менее его вряд ли можно причислить к многочисленной толпе мошенников и авантюристов, которыми было так богато XVIII столетие. Судя по всему, он принадлежал к знатному европейскому дому (ведь недаром же Людовик XV распорядился оказывать ему всевозможные почести) и редко искал личной материальной выгоды. Его занимала сама возможность мистифицировать, а то и откровенно дурачить публику. Граф Сен-Жермен имел обыкновение развлекаться тем, что сообщал своим слушателям такие точные детали о давно минувших событиях, какие мог знать только очевидец. Например, если в разговоре речь заходила об Иисусе Христе, он мог незначай заметить: <Мы были друзьями. Это был лучший человек, которого я знал на земле, но большой романтик и идеалист. Я всегда предсказывал ему, что он плохо кон-

Страница

чит> . Слуги графа также в меру сил старались поддерживать репутацию своего хозяина. Когда один скептически настроенный дрезденский дворянин спросил графского кучера, правду ли говорят, что его хозяину четыреста лет, тот с невозмутимым видом ответил:

<Не могу вам сказать в точности, но за те сто тридцать лет, что я ему служу, он ничуть не изменился>. Позднее такие приемы взял на вооружение небезызвестный Калиостро, который, в отличие от своего <учителя>, никогда не упускал возможности набить себе карманы за счет простодушной публики. | [215] |

Для Сен-Жермена же, судя по всему, главным удовольствием был сам факт мистификации, а не материальная выгода от обмана. Крупный знаток медицины, алхимии и точных наук, он легко завоевал расположение короля, уничтожив трещину в принадлежащем Людовику огромном бриллианте, многократно тем самым увеличив его стоимость. Молва приписывала Сен-Жермену умение изготавливать драгоценные камни, и граф не пытался разубедить в этом французское общество. Наоборот, однажды он появился на балу в Версальском дворце в туфлях с бриллиантовыми пряжками такой красоты, что испортил вечер фаворитке короля маркизе де Помпадур, которая не могла отвести от них взгляд.

Между прочим, по-видимому, граф имел непосредственное отношение и к русской истории. Некоторые ученые полагают, что он мог сыграть важную роль в восхождении на российский престол Екатерины II. Об этом свидетельствует не только совпадение дат его визита в Петербург в 1762 году и дворцового переворота, но и его связь с русскими масонами, а также поведение фаворита молодой императрицы Григория Орлова, уважительно обращавшегося к графу не иначе как <саго padre>.

Особое место в истории обмана занимают литературные мистификации. Таковых известно огромное множество, но условно их можно разделить на две большие группы. В одних случаях лжеавторы выдают чужие произведения за свои – это плагиаторы всех мастей, о которых мы будем говорить в разделе, посвященном литературе. В других случаях, наоборот, люди скрывают свое авторство, приписывая собственные произведения другим, зачастую вымышленным персонажам. Трудно сказать, где обмана больше, но, по крайней мере, люди, скрывающие свое авторство, более симпатичны, чем наглые плагиаторы, беззастенчиво ворующие чужие произведения.

К числу истинных мистификаторов относился и знаменитый писатель-энциклопедист XVIII века Жан-Жак Руссо, издавший в 1761 году бестселлер того времени <Юлия, или Новая Элоиза>. Он имел шумный успех у тогдашней публики и был снабжен подзаголовком <Письма двух любовников. Собраны и изданы Жан-Жаком Руссо>. Может быть, отстраняясь от своего авторства, знаменитый философ и писатель получал редкую возможность отделить влияние своей личности от душевных переживаний героев романа, придавая им особую документальность и достоверность. Но не исключено, что им двигали и более прозаические помыслы:

в случае неудачи он всегда мог сослаться на недостатки слога и сюжетной канвы якобы реально существовавших писем, оказавшись таким образом вне критики, а в случае успеха вся слава доставалась ему одному, как это и произошло в конце концов.

Справедливости ради надо заметить, что Руссо не был пионером на поприще литературных мистификаций: более шумный успех и столетия литературоведческих споров пришлись на долю другого произведения – так называемых <Португальских писем>. По отзывам современников, этой маленькой книжкой, выпущенной в типографии Клода Барбена в 1699 году, зачитывался весь Париж – от простолюдинов до аристократов. Мало кто, начав читать ее, мог остаться равнодушным. Это были пись-

ма молодой португальской монахини, адресованные своему возлюбленному, французскому офицеру, – искренняя и пылкая исповедь женщины, вся жизнь которой была отдана одной страсти. Парижанки плакали, читая правдивую повесть о несчастной любви, написанную кровью молодого, любящего сердца.

<Я предназначала вам свою жизнь, лишь только увидела вас, – писала молодая девушка, – и я ощущаю почти радость, принося ее вам в жертву; тысячу раз ежедневно шлю вам свои вздохи, они ищут вас всюду, и они приносят мне обратно, в награду за столько тревог, лишь слишком правдивое предупреждение, подаваемое мне злою судьбою: "Оставь, оставь, несчастная Марианна, тщетные терзания, не ищи более любовника, которого ты не увидишь никогда!"

Издатель Клод Барбен уверял, что не знает ни имени автора писем, ни адресата, но ему мало кто верил. Весь Париж сочувствовал Марианне, покинутой жестоким офицером, и вскоре имя героя открылось. В очередном издании <Писем...> всплыла фамилия графа де Сен-Леже, маркиза де Шамильи, который действительно служил в Португалии и даже квартировал в том самом городе, где располагался монастырь Марианны. Сам Шамильи не подтверждал, но и не отрицал этой версии, предпочитая хранить таинственное молчание.

<Португальские письма> пользовались таким успехом у современников, что вскоре вышло их продолжение, а потом и ответы на них. Однако это был лишь грубый плагиат, который вскоре вскрылся. Неизвестным оставались лишь полное имя Марианны и подробности ее жизни. Поисками этой женщины занимались многие современники и литературоведы последующих столетий, но лишь сравнительно недавно загадка <португальской монахини> была окончательно разрешена. Автором <Писем...> оказался мужчина (и!), адвокат и писатель по совместительству – Габриель-Жозеф де Гийераг. Наделенный живым умом, остроумный и неистощимый на выдумки, Гийераг был приближенным принца Конти и был близко знаком с такими выдающимися людьми, как Ларошфуко, Мольер, Расин и Лафонтен. Есть свидетельства, что это он подал Мольеру идею <Тартюфа>. Однако прошло много времени, пока не была окончательно разгадана тайна повести, написанной мужчиной от лица женщины, причем настолько талантливо, что триста лет люди находились под впечатлением этого пленительного обмана.

Тех читателей, которые особо интересуются литературными мистификациями, я хочу отослать к посвященной этому предмету книге Романа Белоусова <Хитроумные обманщики>, где приводится множество подобных историй.

Среди отечественных литературных мистификаций пальму первенства держит, конечно же, легендарный Козьма Прутков,

Страница

созданный веселой фантазией четырех друзей: графа А. К. Толстого и братьев Жемчужниковых (Алексея, Владимира и Александра). По признанию литературоведов, наибольший вклад в <литературное наследие Пруtkова> внесли два брата, Алексей и Владимир, которым и принадлежат, собственно, знаменитые ,/.--^ афоризмы типа < если хочешь быть счастливым – будь им!> IJ217J

Считается, что именно Владимир был повивальной бабкой козлы, он же и <похоронил> его, написав <Предсмертное>.

А так как наша книга посвящена обману, давайте перечитаем те из афоризмов К. Пруtkова, в которых так или иначе затрагивается это явление.

Не уступай малодушно всеобщему желанию, если они противны твоим собственным; но лучше, хваля оные притворно и нарочно оттягивая время, норови надуть своих противников.

Под сладкими выражениями таятся мысли коварные: так, от курящего табак нередко пахнет духами.

Единожды солгавши, кто тебе поверит?

Если на клетке слона прочтешь надпись <буйвол>, не верь глазам своим.

Что есть хитрость? – Хитрость есть оружие слабого и ум слепого.

Чувствительный человек подобен сосульке; пригрей его, он растает.

Люби ближнего, но не давайся ему в обман!

Говоря с хитрецом, взвешивай ответ свой.

Не во всякой игре тузы выигрывают!

Говоря о литературных мистификациях, надо отметить, что отнюдь не всегда в них имеется обман или скрытая тайна. Бывают мистификации и иного толка – они лишь создают видимость загадки, в то время как ее там нет. Для примера возьмем стихотворение <Бармаглот> из книги Льюиса Кэрролла <Алиса в Зазеркалье> . Оно начинается так:

Варкалось.
Хливкие шорьки
Пырялись по наве.
И хрюкотали зелюки,
Как мюмзики в мове.

Бесполезно искать в этом стихотворении скрытый смысл, как это пытались делать многие филологи и литературные критики, – его просто нет. Однако сама Алиса очень верно отметила, что это стихотворение <наводит на всякие мысли, хотя и неясно – какие>. Оно рождает ассоциации, совершенно разные у разных людей, и в этом его скрытая тайна. Но каждый человек разгадывает эту тайну по-своему, и такие понятия, как <истина> и <ложь>, теряют здесь свой первородный смысл.

Обман этого нелепого стишка заключается в том, что он заставляет читателя чувствовать себя обманутым, не будучи таковым.

<Смотрите на жизнь проще, господа, – как бы говорит автор. – И не пытайтесь при помощи логических рассуждений разгадать истинное значение слов <хливкие шорьки> или <бармаглот>. Его просто-напросто нет! Станьте вновь раскованным ребенком, отпустите на волю свое воображение, попытайтесь силой своей фантазии создать этих неведомых зверюшек, и вы получите искреннее удовольствие от этой игры>.

Теперь от литературных мистификаций перейдем к дружеским, – л, ским, которые нередки в компании близких друзей, где не [218]] обижаются на веселые шутки.

Знаменитый русский певец Федор Шаляпин в жизни был довольно скупым человеком. Ли над этой его чертой иногда подшучивали друзья. Живописец Константин Коровин вспоминает, как однажды Шаляпин пригласил своих друзей – Серова и Коровина – завтракать в <Эрмитаж>. Коровин, большой любитель пошутить, уговорил директора ресторана поставить в счет холодного поросенка, но не подавать его.

После обеда директор подал счет Шаляпину, и тот, как всегда, внимательно изучил его. Описание дальнейших событий представим автору записок:

<–Поросенка не было.

– Как не было, – сказал я. – Ты же ел.

– Антон, – обратился Шаляпин к Серову, – ты же видел, поросенка не было.

– Как не было? – изумился Серов. – Ты же ел!

Шаляпин посмотрел на меня и на Серова и, задохнувшись, сказал:

– В чем же дело? Никакого поросенка я не ел. Директор ресторана стоял молча, понутив голову.

– Отличный поросенок, – сказал я, – ты съел скоро, не заметил в разговоре.

Шаляпин тяжело дышал, ни на кого не смотря. Тут директор не выдержал.

– Это они шутить изволят. Велели в счет поросенка поставить.

Шаляпин готов был вспылить, но, посмотрев на Серова, рассмеялся>.

Надо признать, что наша напряженная и суматошная жизнь, наполненная постоянными заботами о хлебе насущном под лозунгом <Money, money!>, оставляет весьма мало времени для шуток и смеха. Мы, как минеры, вынуждены тщательно взвешивать все свои слова и поступки, чтобы определить необходимый уровень откровенности в общении с другими людьми. Человек вынужден скрупулезно отмеривать правду и ложь на незримых весах своего сознания, а малейшая ошибка в этом тонком процессе грозит потерей денег или общественного уважения.

И есть лишь один день в году, когда мы можем врать и шутить без оглядки – это Первое апреля, день смеха, юмора и шуток. Чаще всего в этот день испытанию подвергается такое людское

качество, как доверчивость. В первый день апреля доверять людям не рекомендуется, ибо вас может обмануть кто угодно – от собственных детей до лучшего друга. Еще его называют Днем дураков, ибо это единственный день в году, когда мы не боимся показаться глупыми и безрассудными перед другими людьми. А тот, кто забывает про этот беспрецедентный праздник, и в самом деле рискует оказаться в дураках, как это произошло в начале века с известным филологом Н. О. Лернером.

В 1918 году в журнале <Наш век> видный пушкинист, отдавший долгую жизнь кропотливым изысканиям, Н. О. Лернер, поделился с читателями большой радостью: ему удалось обнаружить окончание пушкинской <Юдифи>. В ряду пушкинских творений, незавершенных и незаконченных, <Юдифь> занимает достойное место; по силе, выразительности, по библейской [19]

строгости и простоте эти сорок строк не уступают другим созданиям нашего гения, и поэтому счастливая находка не могла не взволновать старого текстолога.

Публикации Лернера предшествовало следующее: копия рукописи была ему прислана из Харькова неким Зуровым, инженером-электриком. Был, мол, у него приятель по фамилии Кашенко, у которого была кухарка; кухарка померла, а после нее остался сундук с вещами, о которых ничего никому не было известно. И вот в этом-то сундуке среди прочего хлама было обнаружено несколько исписанных листов бумаги с водяными знаками 1834 года. Зуров счел своим долгом отправить эту рукопись Лернеру, зная, что он является виднейшим знатоком эпохи.

Но почтенный пушкинист не обратил внимания на дату отправления и получения письма. А оно было отправлено из Харькова 21 марта с таким расчетом, чтобы получили его именно 1 апреля. Первоапрельская шутка у далась, и <пушкинский> текст был опубликован.

Спустя несколько дней в журнале <Книжный угол> А. Слонимский, тогда молодой литературовед, доказал, что только литературной близорукостью можно объяснить то легкое верие, ту неразборчивость, которую проявил почтенный и уважаемый ученый. Почти одновременно со статьей А. Слонимского было опубликовано откровенное признание автора подделки. Это был молодой поэт Сергей Бобров из группы <Центрифуга>. За несколько лет до того Бобров ухитрился послать в один из журналов стихи Баратынского под чужой подписью. Стихи были удостоены ответа: <неплохо, но несамостоятельно, явное подражание Брюсову>.

Первоапрельские шутки бывают разные: добрые и злые, остроумные и тупые, веселые и грустные. Правда, воспитанный человек все же старается сделать так, чтобы шутка не была жестокой, но бывает и иначе. Вспомним хотя бы сотрудников <Геркулеса> из романа Ильфа и Петрова <Золотой теленок>.

<Что же касается сослуживцев, то это были люди серьезные и шутили только раз в году – первого апреля. Да и в этот день веселых забав и радостных мистификаций они оперировали только одной печальной шуткой: фабриковали на машинке фальшивый приказ об увольнении кукушкина и клали ему на стол. И каждый раз в течение семи лет старик хватался за сердце, что очень всех потешало>.

в книге <Своя разведка> (1998) сообщает, что важнейшим умением для специалиста является овладение психотехнологией результативного общения. Р. Ронин считает, что полезность взаимодействия с интересующим вас человеком складывается из умения правильно строить с ним индивидуальные контакты.

Общение является результативным при том условии, что оно подчинено достижению ряда целей, например таких как:

- изучение психологии объекта;
- диагностика объекта;
- установление более тесных контактов;
- '.--л. - обеспечение сотрудничества;
- [220 jj - обсуждение конкретной проблемы;
- получение нужной информации;
- передача своей фактуры, или дезинформации;
- убеждение в чем-то;
- принуждение к чему-либо.

В ходе полноценного взаимодействия можно выделить протекающие друг в друга фазы, включающие: у

- предварительную подготовку;
- начало разговора с обеспечением подходящего психоэмоционального настроения собеседника;
- проведение своей темы и направление беседы в предусмотренном направлении;
- завершение диалога с закреплением достигнутого результата.

На этапе предварительной подготовки занимаются:

- - прояснением того, что нужно достичь в результате разговора, отмечая предпочтительный максимум и приемлемый минимум;
- получением изначальной информации (о партнере и затрагиваемой проблеме);
- обдумыванием тактики контакта (сообразно с психологией объекта и иными действующими здесь факторами);
- отработыванием выигрышных компонентов общения (выбор подходящего момента, места, обстановки и обстоятельств свидания).

Начало разговора с поддержанием соответствующего психоэмоционального настроения у визави строится на пресечении негативных эмоций и отбрасывании всевозможных барьеров, затрудняющих необходимое взаимопонимание. Негативные реакции собеседника засекают по различным внешним проявлениям (резкости фраз, зажатости поз, узости зрачков...) и снимают различными

психологическими приемами (выбором особо действующих слов, мимикой, телесным копированием...).

Проведение избранной темы и подстройка беседы к колебаниям диалога опираются на исходную тактику с постоянным наблюдением за различными (жесты, выражения лица, взгляд...) реакциями партнера и коррекцией, исходя из них, своего последующего поведения.

Завершение беседы с закреплением достигнутого результата подразумевает, что данный акт общения скажется необходимым образом на мышлении и поступках собеседника, не заставив его поменять суждение о визави на негативное.

Готовясь к перспективному контакту, следует учитывать, что:

- в холодные и сухие дни человек лучше работает, тогда как слишком жаркая или влажная погода заметно притупляет интеллект;
- встречи <на море> ввиду особого воздействия свежего <морского> воздуха (чуть соли и чуть йода) весьма благоприятны для проведения деловых переговоров;
- в районе 19 часов нервно-психическое состояние людей становится довольно неустойчивым, что может проявиться в излишней раздражительности и вспыльчивости;
- там, где нет толпы и музыка звучит не очень громко, легче придать беседе интимно-доверительный характер; [L221.
- любая радость увеличивает альтруизм, обида или разочарование - уменьшает его;
- нас всегда притягивают знающие и опытные люди;
- человек любит тех, кто любит симпатичных ему людей;
- чем чаще мы видим партнера по общению, тем больше вероятность того, что он нам понравится, но чрезмерные контакты, однако, снижают его привлекательность;
- люди часто ценятся лишь в той степени, в какой они могут помочь в реализации личных целей партнера;
- чем больше кто-либо обладает властью, тем меньше этот индивид стремится к дружеским контактам;
- человек чаще всего придерживается принципа: * пусть друзьям во всем сопутствует успех, но в том, что важно для меня, - не более, чем мне>.

Вступая в разговор и устраняя внутреннее напряжение у партнера, помните, что:

- твердое уверенное рукопожатие, сопровождаемое взглядом в глаза, нравится обычно почти всем;
 - дипломатичное поведение предполагает осторожность, тактичность и элементарную учтивость;
 - банальное начало ориентирует на банальность всей беседы;
- Страница

- субъекта более всего оскорбляет, когда сообщают, что не помнят его имени, ведь этим ему как бы намекают, что он не имеет совершенно никакого значения для партнера;

- люди, познавшие эмоциональные потрясения, нередко ищут в собеседнике лишь <резонатора>, а не советчика (неплохо выражает понимание и сочувствие, к примеру, обычное прикосновение руки);

- начав беседу, попытайтесь организовать благожелательную атмосферу такими вопросами, на которые человек ответит <да> с заметным удовольствием; тем самым завоевывается доверие партнера;

- доброжелательная установка (а попросту - готовность слушать человека) рождает состояние свободы и непринужденности;

чем менее мы судим говорящего, тем более самокритичным он проявится, высказывая свои мысли и чувства гораздо откровеннее, чем в ситуациях с осознанным контролем;

- люди обычно любят говорить о собственной персоне и подчеркивать свою значительность;

- беседовать с субъектом желательно лишь на его привычном <языке>, не злоупотребляя незнакомыми словами (что раздражает) и не высказываясь чрезмерно упрощенно (вас могут заподозрить в низком уровне интеллекта);

- на первый план в ходе общения необходимо выдвигать суждения и устремления собеседника (вместо <я бы хотел...> - <вы хотите...>), поскольку он охотнее поддерживает разговор о собственных проблемах и желаниях;

- приятно беседовать с людьми, имеющими оживленное лицо и экспрессивные жесты, а также с теми, кто спонтанно принимает непринужденную позу (с субъектами, которые при разговоре .--л, откидываются назад или разваливаются в кресле, люди [222]] обычно чувствуют себя не очень уютно);

- чтобы наладить полное взаимопонимание и породить непринужденность при контакте, желательно копировать как позу, так и жесты собеседника; такое <отзеркаливание> сообщает визави, что вы поддерживаете его мнения и взгляды, и располагает человека к вам;

- нелишне иной раз отображать эмоциональные переживания партнера, показывая, что отлично понимаете его психическое состояние; это очень приятно и улучшает доверительные отношения;

- когда человек эмоционально возбужден, он часто выражается излишне экспрессивно и как бы нападает на собеседника, хотя это совсем не так;

- устойчивый контакт глазами с говорящим выражает заинтересованность и вдохновляет визави на продолжение монолога;

- простейшие нейтральные слова (<конечно>, <разумеется>) с сочувственным наклоном головы подбадривают собеседника и

вызывают у него желание продолжать общение;

- ничто так не нравится безмолвствующему партнеру, как предложение высказать свое суждение, которое, конечно же, надо внимательно выслушать;

- когда человек видит, что его слушают, он с симпатией настраивается на собеседника и, в свою очередь, старается прислушиваться к нему;

- любому человеку нравится, когда ему сообщают приятные вещи, в особенности это ценят женщины;

- немалое значение для приведения объекта в доброжелательное состояние всегда имеет умно сказанный комплимент;

- лесть не воспринимается болезненно, когда она не выглядит как слишком явная ложь;

- нельзя рассчитывать на дружескую откровенность в ответ на фальшь, пусть даже замаскированную;

- не стоит задавать излишнее количество вопросов, поскольку это может помешать вам обрести необходимое доверие;

- безудержная очевидная хвастливость, как правило, неэффективна, и прибегать к ней есть какой-то смысл только тогда, когда доверие партнера уже обретено;

- красивый энергичный жест, подчеркивающий главенствующую мысль, обычно не помеха, но избегайте прибегать к рукам для привлечения внимания;

- для вызывания враждебности вполне хватает сухости и сдержанности в обмене информацией;

- для обретения дружественности нужна непринужденность и избыточность в сообщении разных сведений.

Ведя разговор, не забывайте, что людей обыкновенно раздражают:

- негативный эгоцентризм (речь о своих сугубо личных и интимных делах, будь то болезни или неприятности на работе);

- банальность (треп об известных всем вещах, повторение избитых шуток и афоризмов);

- пассивность (поддакивание собеседнику и нежелание высказывать обдуманное мнение);

- самоуглубленность (сосредоточенность лишь на своих успехах и проблемах);

- низкая эмоциональность (неизменяемое выражение лица, однообразный голос, стремление не смотреть партнеру в глаза);

- угрюмость (подчеркнутое нежелание поддерживать беседу, когда нужно <клещами тащить каждое слово>);

- серьезность (полное отсутствие улыбки и принятие всего всерьез);

- лъстивость (заискивающий тон, искусственная веселость и показное дружелюбие);
- отсутствие тактичности и скоропалительные выводы (излишние перебивания собеседника и субъективные оценки по первому же впечатлению; все это заставляет визави принять оборонительную позицию, препятствующую нормальному общению);
- повышенная отвлекаемость (увиливание от рассматриваемой проблемы по любому поводу, использование в разговоре сленга);
- притворство (разыгрывание заинтересованности или сопереживания; отсутствие какого-либо интереса и скука отлично вычисляются по выражению лица, как бы его владелец ни изощрялся, а это иной раз воспринимается как оскорбление);
- высокомерие (надменность и пренебрежение к собеседнику, <процеживание> слов сквозь зубы);
- грубость (отчетливое и достаточно неучтивое противоречие);
- болтливость (<владение разговором как личной вотчиной>);
- непрошенные советы (дача советов, когда об этом совершенно не просят, особенно если советующий не очень-то разбирается в затрагиваемом вопросе);
- решительность утверждений (безапелляционные замечания с небрежным отметанием чужого мнения; такое отношение вызывает подсознательный протест и может привести к ссоре);
- закрытые вопросы (т. е. вопросы, требующие однозначного - <да> или <нет> - ответа; они ведут к созданию напряженности в беседе, поскольку ограничивают у партнера пространство для маневра, и он может почувствовать себя как на допросе).

Реализуя целевую установку, нелишне знать, что:

- первым чаще всего вынужден говорить более слабый;
- для поддержания интереса к себе можно интриговать партнера своей осведомленностью;
- тон собственного голоса полезно вымерять по тону собеседника: когда последний повышает тон, говорите тише, что вынудит и визави понизить силу голоса; при этом он будет сожалеть о собственной горячности, оставив таким образом победу в этом эпизоде за вами;
- в конфликтных ситуациях накал эмоций зачастую удастся снять, дав человеку просто высказаться;
- чтобы с успехом что-либо внушить, надо уметь заставить себя слушать;
- обман целесообразен, лишь если он наверняка не может быть разоблачен;
- малюсенькая ложь способна породить большое недоверие;

I < - вернейший способ быть обманутым - это считать себя

Страница

[224]] хитрее всех других;

. – нечетко сформулированный вопрос нередко настораживает собеседника;

- опасно игнорировать предубеждения визави;

- полезно давать партнеру шанс продемонстрировать свои познания в любой области;

- люди болезненно относятся к напоминаниям о тех ошибках, которые они уже не совершают;

- критические замечания принимаются, если объект осознает, что критикующий сочувствует ему, или критика выражается в тактичной форме;

- одно и то же критическое замечание, произнесенное спокойным ровным тоном, способно вызвать: возбуждение у холерика, прилив энергии у сангвиника, потерю настроения у меланхолика и совершенно не воздействовать на хладнокровного флегматика;

- не следует воспринимать молчание как внимание; нередко это может быть лишь погруженность человека в свои мысли. Заканчивая диалог, учитывайте, что:

- нечеткий и невыразительный конец беседы способен развить благоприятное впечатление от всех ваших высказываний;

- последние фрагменты разговора запоминаются прочнее всего;

- необходимо уметь вовремя остановиться, иначе эффективность проведенного контакта значительно понизится.

Чтобы добиться от объекта ожидаемого реагирования, необходимо понимать особенности человеческого восприятия:

- смысл фраз, составленных более чем из 13 слов (по другим данным, из 7 слов), сознание обычно не воспринимает, поэтому нет смысла их применять;

- речь можно понимать лишь при ее скорости, не превышающей 2,5 слов в секунду;

- фраза, произносимая без паузы дольше 5–6 секунд, перестает осознаваться;

- мужчина в среднем слушает других внимательно 10–15 секунд, а после начинает думать, что бы ему добавить к предмету разговора;

- любое эмоциональное возбуждение (но только не сопереживание) обычно затрудняет понимание других;

- типичный собеседник как <слышит>, так и понимает намного меньше, чем он хочет показать;

- люди, имеющие склонность к самоанализу, неважно понимают тех, кто не задумывается над своим внутренним миром;

- беседуя с известным человеком в знакомых ситуациях,

партнеры обычно слышат то, что предполагают услышать, а потому сообщение, не очень характерное для него, обычно пропускают мимо ушей или воспринимают неверно;

- неправильный язык оказывает отрицательное влияние на восприятие сообщаемого; несоответствие употребляемого выражения стандартному значению, а то и стилистическим канонам иной раз вызывает негативные эмоции, сводящие на нет всю пользу от беседы (излишне выпренные выражения смешат, банальные - нередко раздражают, ошибочная лексика настраивает на / . иронию);

11225]

8 Зак. №821

- у большинства людей есть некие критические слова, особенно воздействующие на психику, так что, услышав их, объект внезапно возбуждается и теряет нить ведущегося разговора;

- мгновенный переход от дружелюбия к немотивированной враждебности способен вызвать растерянность, оцепенение, страх и даже эмоциональный шок;

- когда нужно воздействовать на чувства человека - ему говорят преимущественно в левое ухо, когда на логику - в правое;

- людей, охваченных внезапным гневом, заметно легче рас- смешить, чем в обычном настроении, в этом состоит один из цен- ных способов нейтрализации конфликтов;

- активность восприятия в огромной степени зависит от спо- собности полученной информации разбредить в памяти челове- ка таящиеся там воспоминания;

- то, что всецело ново для партнера и никаким образом не сты- куется с его познаниями, не вызывает у него и особого интереса, а чем больше индивид знаком с предметом, тем более его интересу- ют частности и нюансы;

- когда субъект вообще незнаком с каким-либо вопросом, пос- ледующее восприятие предмета обычно сильно обуславливается первичным сообщением о нем;

- известию, полученному первым, гораздо больше доверяют, чем всем полученным в дальнейш&м;

- люди обычно преувеличивают информационную ценность событий, подтверждающих их гипотезу, и недооценивают инфор- мацию, противоречащую ей;

- человек высказывает 80% из того, что хочет сообщить, а слушающие его воспринимают лишь 70% из этого, понимают - 60%, в памяти же у них остается от 10 до 25%;

- чтобы партнер смог воспринять передаваемую информа- цию, необходимо постоянно повторять ему главенствующие там мысли и положения;

- чем лучше мы осознаем предмет беседы, тем легче ее запо-
Страница

минаем;

- <средний человек> удерживает в памяти не более четверти

того, что было сказано ему лишь пару дней назад;

- лучше всего память работает между 8-12 часами утра и после 9 часов вечера, хуже всего - сразу после обеда;

- лучше всего запоминается последняя часть информации, несколько хуже - первая, тогда как средняя - чаще всего забывается;

- память человека способна сохранить до 90% из того, что человек делает, 50% из того, что он видит, и 10% из того, что он слышит;

- прерванные по тем или иным причинам действия запоминаются в два раза лучше, чем законченные;

- слишком значительный объем наличной информации сбивает с толку и препятствует ее переработке;

- интеллект лучше всего работает в положении человека сидя, хуже - стоя, совсем плохо - лежа;

- пожилые люди лучше всего соображают утром, молодые - вечером;

- люди, как правило, умнее и расчетливее в 8 часов утра;

- стоящий человек имеет некое психологическое преимущество над сидящим;

- взаимодействуя в условиях большого шума, необходимо:

смотреть на говорящего, использовать лишь хорошо знакомые слова, слегка растягивать слоги, глаголы типа <запрещаю> ставить в начало фразы, типа <разрешаю> - в ее конец;

: - <мысль изменяется в зависимости от слов, которыми она передается>;

- <иначе расставляемые слова приобретают другой смысл, иначе расставляемые мысли производят другое впечатление>;

- при импульсивном эмоциональном реагировании обычно понимается не более чем треть от воспринимаемой информации, поскольку возникающий при этом стресс готовит для активного ответа тело (выбрасыванием в кровь адреналина, активизацией дыхания и пульса, задействованием резервов сахара и жира), блокируя <ненужную> работу мозга;

- женщина рассматривает разговор как способ установления контакта, высказывания чувств или симпатий - антипатий, а главное - как способ поиска решения различных проблем;

- мужчины больше любят говорить о собственных успехах, чем слушать о чужих, женщины - наоборот;

- мужчина озабочен личным статусом во мнении окружающих и смотрит на общение как на возможность обмена информацией, а не переживаниями; он жаждет утвердить здесь свою собственную независимость;

- женщины ориентируются на внутреннее содержание (мысли, намерения, чувства и отношения) беседы, усматривая всевозможные намеки во всяких безобидных репликах; они верят словам обычно больше, чем поступкам.

Любая беседа складывается из многочисленных элементов, зависящих от внешних обстоятельств и сцепленных продуманной стратегией. Различные аспекты эффективного общения представлены в разделах, обрисовывающих вербовку и методы воздействия на человека, здесь же мы приведем лишь некие ориентирующие рекомендации.

Готовясь к беседе, примите во внимание, что:

- необходимо превосходно ориентироваться в той проблеме, которую вы собираетесь серьезно обсуждать; воздерживайтесь от необоснованных суждений;

- располагаясь за столом друг против друга, вы создаете атмосферу конкуренции, снижая этим шансы на успех переговоров;

- ненужное присутствие незаинтересованных лиц и всякие непредусмотренные отвлечения (звонок по телефону, внезапный шум, случайный посетитель) мешают доверительному общению, ломая устанавливаемый вами настрой беседы;

- сидящий человек обычно откровеннее стоящего, но если поручается задание, рассчитанное на решительность и быстроту, - пусть визави всегда стоит;

- желая, чтобы собеседник запомнил некоторый факт, подайте ему эту информацию в самом начале разговора;

если же вы хотите, чтобы он нечто сделал, - оставьте просьбу на конец беседы.

Общаясь с человеком, осознавайте, что:

- люди нередко начинают мыслить лишь в тот момент, когда они заговорят;

- чем меньше у партнера уверенности в себе, тем больше он расхаживает вокруг да около, пока решится и приступит к главному;

- с взволнованным и возбужденным человеком нет смысла говорить по-деловому;

- опасно поддаваться влиянию эмоций собеседника, иначе можно утратить весь смысл сообщения;

- испытывая прессинг спешки или сильнейшего желания отправиться в туалет, субъект оказывается не в состоянии разумно

мыслить;

- <прикидываясь, будто мы попали в расставленную нам ловушку, мы проявляем истинно изысканную хитрость, поскольку облапошить человека легче всего тогда, когда он хочет обмануть нас>.

Рассчитывая получить какую-либо информацию, не забывайте, что:

- в ответе на фактическое утверждение партнер сообщает

больше сведений, чем отвечая на обычный вопрос;

- для женщин характерно восприятие мелких событий как крупных;

- ошеломляя человека, иной раз удастся получить довольно неожиданные материалы;

- перемежая своей фразой <не может быть> высказывания партнера, вы провоцируете его на откровенность: <люди только тогда сообщают интересующие нас сведения, когда мы противоречим>;

- если создать убедительное впечатление, что ведаете гораздо больше собеседника, последний сам расскажет все, что знает;

- выслушивая эмоциональные слова и выражения, вникайте в их реальный смысл, а не оформление;

- у всех так называемых закрытых вопросов (т. е. требующих простых - <да> или <нет> - ответов) есть свойство нарушать ход мыслей говорящего, а потому предпочитайте им открытые вопросы;

- открытые вопросы хороши при положительном либо нейтральном отношении собеседника, когда вам требуются дополнительные сведения или необходимо прояснить реальные мотивы и позиции объекта; поскольку инициатива здесь передается партнеру, следите, чтобы он не захватил контроль над ходом всей беседы.

Для сохранения нужной вам доброжелательности визави полезно знать, что:

- субъекта можно привести в хорошее расположение духа, если пойти на некие уступки ему, которые по существу заметно меньше, чем кажутся на первый взгляд;

- при всяком подходящем случае активно признавайте правоту партнера, что может быть полезно даже тогда, когда [228] он в чем-то не прав;

- чем критичнее к себе вы отнесетесь при ошибке, тем более обезоруживается противник;

- учтивость обхождения не преуменьшит ясности ни просьбы, ни приказа, но явно воспрепятствует возникновению у партнера подспудного сопротивления;
- весьма нехорошо на атмосферу делового разговора воздействует презрительное отметание аргументов собеседника без всякого желания понять их настоящий смысл;
- когда высказывается всецело неприемлемая для вас позиция, не стоит отвергать ее огульно, лучше сказать, что вам она пока что непонятна.

Выстраивая композицию контакта, учитывают, что:

- в выборе тактики и техники беседы надо учитывать своеобразие мышления собеседника и его психофизические особенности (к примеру, женщине целесообразно показать, что сделано, а не как делается);
- в любом общении надобно предусмотреть как <взлеты> (с концентрацией внимания визави), так как и <спады> (для организации и закрепления его мыслей и ассоциаций) разговора;
- беседу следует периодически перемежать обоснованными паузами, чтобы давать возможность передохнуть и закрепить достигнутое;
- умело расставляемые паузы иной раз могут оказать заметно большее влияние, чем общий поток слов;
- темп подачи материала и размещение остановок определяются с учетом психологии партнера, при этом наиболее эффективен <квантовый> (т. е. дозируемыми порциями) посыл фактуры;
- не очень приятные моменты и факты желательно чередовать с благоприятными, а начало и конец беседы должны быть несомненно позитивными;
- по мере приближения к завершению насыщенность контакта чаще всего рекомендуется повысить;
- желательно не допускать впечатления, что собеседник сдался или заметно отступил от собственных позиций. Желая убедить партнера в чем-то:
- старайтесь выявить у собеседника все пункты внутреннего колебания или же те, где разыгрывается борьба мотивов, и именно на них сконцентрируйте свое воздействие;
- воздействуйте лишь теми аргументами, какие человек способен воспринять;
- не ограничивайтесь голым приведением фактов и доводов, а четко раскрывайте весь их смысл;
- сначала попытайтесь дать ответ на аргументы визави, а после уж высказывайте собственные доводы;
- не игнорируйте противные резоны, а загодя, предполагая их, продумайте свои контраргументы;

- всегда имейте про запас один хороший аргумент на тот случай, если объект в момент принятия решения вдруг станет колебаться;

- полезно придавать отдельным утверждениям форму нейтрального вопроса (иной раз риторического, а то и на обдумывание), тогда ваш визави не ощутит стороннего давления | [229]

и связанного с ним глубинного контекста и сможет воспринять подобную подачу как собственное мнение;

- воздерживайтесь от вопросов, на кои собеседник может ответить <нет> (когда субъект публично сообщил о своем мнении, оно становится довольно стойким ко всем последующим атакам

на него);

- склоняя человека на свою сторону, смотрите ему между глаз и представляйте именно ту реакцию, которую вы ожидаете от собеседника;

- не отступайте до тех пор, пока партнер неоднократно и отчетливо не повторит решительное <нет>;

- отслеживайте невербальные реакции объекта, подстраивая собственное поведение к его психическому состоянию (так, если визави заинтересовался предлагаемой проблемой, он вынет сигарету изо рта или склонит голову набок; теряя интерес к беседе, он станет разрисовывать бумагу либо забросит ногу на подлокотник кресла; в момент принятия решения партнер поглаживает подбородок, а оказавшись в затруднении и неуверенности - почесывает ухо, щеку или нос, а также потирает глаза).

В манипулировании фактами используют такие способы, как:

- замешивание клеветы на правде;

- подсовывание ложного факта или намека к сообщению о реальных событиях;

- отвлечение внимания (игрою на эмоциях или побочной фактурой) от важных данных;

- подмена фактов эмоциями;

'- выстраивание ложных выводов из верных фактов;

- ложные обобщения (общие выводы на частном факте); □

- пренебрежение временными и логическими связями между фактами;

- использование многозначных слов;

- ложные ссылки на авторитеты;

- игра на ассоциациях (<почтение к науке>);

- игра на самолюбии (<как вы, конечно, знаете...>).

Чтобы рассеять решимость объекта и помешать ему принять нежелательное для вас решение, используют нетактичные при-

емы, такие как:

- опаздывание на встречу;
- насмешки, оскорбления, обвинения;
- демонстративное пренебрежение;
- сообщение чего-то неприятного;
- ;-разыгрывание <непонимания>;
- давление <нехваткой времени>;
- ошеломление напором;
- установление нереальных сроков;
- затягивание переговоров.

Когда по позе человека вам станет совершенно ясно, что он намеревается окончить разговор, берите инициативу в свои руки и первым предложите завершить контакт, поскольку это позволяет сохранить психологическое преимущество и ваш контроль над ситуацией.

Люди, как правило, высказывают одно, а думают совсем другое, поэтому очень важно понимать их истинное состояние.

При передаче информации лишь 7% от нее сообщается посредством слов (вербально), процентов 30 выражается звучанием голоса (тональностями, интонацией) и более 60% идет по прочим невербальным (взгляд, жесты, мимика) каналам.

;;, Для правильного понимания говорящего оценивать произносимое желательно в неразрывной связи слов, речи, пантомимики и других <сопроводителей> общения, доводя свое восприятие до некоторой завершенности.

Испытываемые в душе эмоции люди обычно выражают:

- конвенционально (стандартно принятым в данной среде общения способом);
- спонтанно (непроизвольно).

Когда партнер стремится не выдать то, как он относится к общаемому, все может ограничиться простым конвенциональным невербальным намеком, бывающим иной раз истинным, но чаще дезориентирующим.

Люди нередко взвешивают свои слова и контролируют мимику, однако человек способен следить одновременно не более чем за двумя-тремя из всех рождаемых внутри реакций. Благодаря такой <утечке информации> при наличии у вас соответствующих знаний и опыта имеется возможность выявлять те чувства и стремления, которые объект предпочел бы утаить.

Непроизвольно возникающие у людей реакции сугубо индивидуальны и хорошо читаются лишь при отменном знании партнера.

Непонимание сего момента способно привести к фатальному

самообману в познании другого человека.

Оценивая персональную экспрессию, в учет берут не только врожденные различия, но и влияние традиций, воспитания, среды и общей жизненной культуры.

Осознавать желательно как фоновое состояние (настроение) индивида, так и его реакцию на некий появляющийся стимул (зонаж, поступок, ситуацию).

Значительно отчетливее, чем у мужчин, просматриваются наличествующие эмоции у женщин, которые обычно (хотя и не всегда) легко читаемы.

Успешность в сокрытии своих чувств зависит от натуры человека (холерику это труднее, чем флегматику), сопутствующих обстоятельств (затрагиваемости, неожиданности) и опыта воспринимающего.

При стимулировании личных чувств для большей убедительности все экспрессивные средства обычно применяют в избытке. Не забывайте этот факт, оценивая искренность других людей и пробуя изображать свои переживания.

Эмоциями человека повелевает правое из полушарий мозга, а логикой и речью – левое. Вдобавок каждое из этих полушарий координирует свою всегда разноименную сторону тела. Поэтому все то, что человек старается продемонстрировать другим, отображается на правой половине его тела, а то, что он в реальности переживает, – на левой.

II231J

Переживания, возникающие в душе какого-либо человека, высвечиваются в его облике и движениях вполне определенным образом.

Под действием испытываемых индивидом чувств рождаются скоординированные сокращения и расслабления различных лицевых структур, которые определяют выражение лица, прекрасное отражающее переживаемые эмоции. Поскольку состоянием лицевых мышц несложно научиться управлять, отображение эмоций на лице нередко пробуют маскировать, а то и имитировать.

Об искренности человеческой эмоции обычно говорит симметрия в отображении чувства на лице, тогда как чем сильнее фальшь, тем более разнятся мимикой его правая и левая половины.

Даже легко распознаваемая мимика иной раз очень кратковременна (доли секунды) и зачастую остается незамеченной; чтобы суметь перехватить ее, нужна порядочная практика или специальная тренировка. При этом положительные эмоции (радость, удовольствие) узнаются легче, чем отрицательные (печаль, стыд, отвращение).

Особой эмоциональной выразительностью отличаются губы человека, читать которые совсем несложно (усиленная мимика рта или закусывание губ, к примеру, свидетельствуют о беспокойстве, ну а скривленный в одну сторону рот – о скепсисе или насмешке).

Улыбка на лице, как правило, выражает дружелюбие или потребность в одобрении. Улыбка для мужчины – это хорошая возможность показать, что он во всякой ситуации владеет собой. Улыбка женщины значительно правдивее и чаще соответствует

ее фактическому настроению. Так как улыбки сплошь и рядом отображают разные мотивы, желательно не слишком полагаться на их стандартное истолкование:

- чрезмерная улыбчивость - потребность в одобрении;
- кривая улыбка - знак контролируемой нервозности;
- улыбка при приподнятых бровях - готовность подчиниться;
- улыбка при опущенных бровях - выказывание превосходства;
- улыбка без подъема нижних век - неискренность;
- улыбка с постоянным расширением глаз без их закрывания - угроза.

- Типичные выражения лица, сообщающие об испытываемых эмоциях, таковы:

- радость: губы искривлены и их уголки оттянуты назад, вокруг глаз образовались мелкие морщинки;

- интерес: брови немного приподняты или опущены, тогда как веки слегка расширены или сужены;

- счастье: внешние уголки губ приподняты и обычно отведены назад, глаза спокойные;

- удивление: поднятые брови образуют морщины на лбу, глаза при этом расширены, а приоткрытый рот имеет округленную форму;

- отвращение: брови опущены, нос сморщен, нижняя губа вы-
Λ--,,s пячена или приподнята и сомкнута с верхней губой, глаза
I J232J J как бы косят; человек словно подавился или сплевывает;

- презрение: бровь приподнята, лицо вытянуто, голова воз-
вышена, словно человек смотрит на кого-то сверху вниз; он как-
бы отстраняется от собеседника;

- страх: брови немного подняты, но имеют прямую форму, их внутренние углы сдвинуты и через лоб проходят горизонталь-
ные морщины, глаза расширены, причем нижнее веко напряже-
но, а верхнее слегка приподнято, рот может быть открыт, а уголки его оттянуты назад, натягивая и распрямляя губы над зубами (последнее как раз и говорит об интенсивности эмоции); когда в наличии лишь упомянутое положение бровей, то это - контролируемый страх;

- гнев: мышцы лба сдвинуты вовнутрь и вниз, образуя угрожающее или нахмуренное выражение глаз, ноздри расширены и крылья носа приподняты, губы либо плотно сжаты, либо оттянуты назад, принимая прямоугольную форму и обнажая стиснутые зубы, лицо часто краснеет;

- стыд: голова опущена, лицо отвернуто, взгляд отведен, глаза устремлены вниз или <бегают> из стороны в сторону, веки при-
крыты, а иногда и сомкнуты; лицо довольно покрасневшее, пульс учащенный, дыхание с перебоями;

- скорбь: брови сведены, глаза тусклы, а внешние углы губ иной раз несколько опущены.

Знать выражения лица при различных эмоциях полезно не только для того, чтобы понимать других, но и для тщательнейшей отработки (обычно перед зеркалом) своих рабочих имитаций.

Откровенно говорят о внутренних переживаниях человека его глаза, недаром опытные <игроки> пытаются скрывать их выражение за стеклами темных очков.

Людей обычно выдают:

- какие-либо изменения в обычном выражении глаз - возникновение некой эмоции, сигнал реагирования на стимул;

- произвольные движения глаз (заметно <бегающие глаза>) - тревога, стыд, обман, страх, неврастения;

- блестящий взгляд - горячка, возбуждение;

- остекленелый взгляд - чрезвычайная слабость;

- увеличение зрачков - ощущение интереса и получение удовольствия от информации, общения, фотографии, партнера, пищи, музыки и прочих внешних факторов, принятие чего-либо, но также и сильное страдание; употребление некоторых лекарств и наркотиков (марихуаны, кокаина...);

- сужение зрачков - накатывание раздражения, злобы, ненависти и сходных отрицательных эмоций, неприятие чего-либо;

действие определенных наркотиков (морфия, героина...);

- сумбурные движения зрачков - знак опьянения (чем больше таковых движений, тем человек пьянее);

- усиленное моргание - возбуждение, обман.

Люди всегда предпочитают смотреть на тех, кем они явно восхищаются, или на тех, с кем у них близкие взаимоотношения, -

с близкого расстояния; женщины при этом проявляют больший визуальный интерес, чем мужчины.

В ходе общения чаще всего смотрят партнеру в глаза,

когда слушают, а не когда говорят, хотя, осуществляя

внушение, иной раз применяют прямой взгляд в глаза в момент произнесения диалога.

Субъект, который смотрит вам в глаза заметно меньше одной трети всего периода общения/либо нечестен, либо пытается скрыть что-то; тот же, кто нескрывая упорно вглядывается в глаза, испытывает к вам повышенный интерес (зрачки расширены), выражает откровенную враждебность (зрачки сужены) или стремится доминировать.

Модификации контактов глаз и мект следующую расшифровку:

- * отсутствующий> взгляд - сосредоточенное размышление;
- переводение взгляда на окружающие предметы и в потолок - падение интереса к беседе, излишне длинный монолог партнера;
- настойчивый и пристальный взгляд в глаза (зрачки сужены) - признак враждебности и явного желания доминировать;
- настойчивый и пристальный взгляд в глаза (зрачки расширены) - знак сексуальной заинтересованности;
- отвод и опускание взгляда - стыд, обман;
- взгляд сбоку - недоверие;
- взгляд то отводится, то возвращается назад - отсутствие согласия, недоверие.

Значительную информацию о внутреннем настрое человека дает статическое положение его тела. При этом часто повторяемая поза сообщает об устойчивых особенностях личности.

Поскольку в перепадах чувств люди обычно лучше контролируют свое лицо, чем тело, нередко вовсе не мимика, а поза способна рассказать об истинных переживаниях индивида.

Возможные привязки положений тела к психическому состоянию человека таковы:

- руки заложены за спину, голова высоко поднята, подбородок выставлен - чувство уверенности в себе и превосходства над другими;
- корпус подан вперед, руки (подбоченясь) на бедрах - уверенность в своих силах и готовность к активным действиям, агрессивность, взвинченность при разговоре, стремление отстаивать свою позицию до конца;
- стояние, опираясь руками о стол или стул - ощущение неполноты контакта с партнером;
- руки с расставленными локтями заведены за голову - осознание превосходства над другими;
- закладывание больших пальцев рук за пояс или в прорези карманов;
- - знак агрессивности и демонстрируемой уверенности в себе;
- высовывание больших пальцев рук из карманов - знак превосходства;
- скрещенные конечности - скептическая защитная установка;
- нескрещенные конечности и расстегнутый пиджак - установка доверия;

□>, --л, - наклон головы в сторону - пробуждение интереса;

[1234] - наклон головы вниз - отрицательное отношение;

- легкий отклон головы назад - знак агрессивности;

- сидение на кончике стула - готовность вскочить в любой момент, чтобы: либо уйти, либо действовать в создавшейся ситуации, либо унять скопившееся возбуждение, либо привлечь к себе внимание и подключиться к разговору;

- закидывание ноги на ногу со скрещиванием рук на груди - знак <отключения> от разговора;

- забрасывание ноги на подлокотник кресла (сидя на нем) - пренебрежение к окружающим, потеря интереса к разговору;

- скрещенные лодыжки у сидящего - сдерживание неодобрительного отношения, страх или взволнованность, попытка самоконтроля, негативное защитное состояние;

- положение (сидя или стоя) с ногами, ориентированными на выход, - явное желание прекратить разговор и уйти;

- частая перемена поз, ерзанье на стуле, суетливость - внутреннее беспокойство, напряженность;

- вставание - сигнал о том, что некое решение принято, беседа надоела, что-то удивило или шокировало;

- сцепленность пальцев рук - разочарование и желание скрыть отрицательное отношение (чем выше расположены при этом руки, тем сильнее негатив);

- кисти рук соединены кончиками пальцев, но ладони не соприкасаются - знак превосходства и уверенности в себе и в своих словах;

- руки опираются локтями о стол, а их кисти расположены перед ртом - скрывание своих истинных намерений, игра с партнером в кошки-мышки;

- поддержание головы ладонью - скука;

- пальцы, сжатые в кулак, расположены под щекой, но не служат для опоры головы - признак заинтересованности;

- подпираание большим пальцем подбородка - знак некоей критической оценки;

- обхватывание своего бокала двумя руками - замаскированная нервность;

- выпускание дыма от сигареты вверх - положительный настрой, уверенность в себе;

- выпускание дыма от сигареты вниз - негативный настрой, со скрытыми или подозрительными мыслями.

<Жест есть не движение тела, а движение души>. Он сообщает о желании человека и о том, что тот в этот момент испытывает,

Страница

а привычный для кого-то жест свидетельствует о черте его характера.

Внешне одинаковые жесты у различных людей могут означать совершенно непохожие вещи, но существуют и тождественные моменты:

- активная жестикуляция - частый компонент положительных эмоций, понимаемый другими как выражение дружелюбия и заинтересованности;
- чрезмерная жестикуляция - признак беспокойства или неуверенности.

При определении мыслей и эмоций индивида следует отмечать лишь произвольную жестикуляцию:

- демонстрация открытых ладоней - показатель откровенности;
 - сжатие кулаков - внутреннее возбуждение, агрессивность (чем сильнее сжимаются пальцы, тем сильнее сама эмоция);
 - прикрывание рта рукой (или бокалом в руке) в момент речи - удивление, неуверенность в произносимом, ложь, доверительное сообщение, профессиональная подстраховка от чтения по губам;
 - прикосновения к носу или легкие почесывания его - неуверенность в сообщаемом (как собой, так и партнером), ложь, поиск в ходе дискуссии нового контраргумента;
 - потирание пальцем века - ложь, но иной раз - ощущение подозрительности и лжи со стороны партнера;
 - потирание и почесывание различных фрагментов головы (лба, щек, затылка, уха...) - озабоченность, смущение, неуверенность;
 - поглаживание подбородка - момент принятия решения;
 - суетливость рук (теребление чего-либо, скручивание и раскручивание авторучки, трогание частей одежды...) - настороженность, нервозность, смущение;
 - пощипывание ладони - готовность к агрессии;
 - покусывание ногтей - внутреннее беспокойство;
 - всевозможные движения руки поперек тела (поправить часы, прикоснуться к запонке, поиграть пуговицей на манжете...) - маскируемая нервозность;
 - собирание * ворсинок > с одежды - жест неодобрения;
 - оттягивание от шеи явно мешающего воротничка - человек подозревает, что другие распознали его обман, нехватка воздуха при гневе;
 - протирание стекол очков либо помещение дужки их опра-
- Страница

вы в рот – пауза для обдумывания, просьба подождать;

– снятие очков и бросание их на стол – чрезмерно острый разговор, трудная и неприятная тема;

– гашение или откладывание сигареты – период максимального напряжения;

– слишком частое сбивание пепла с сигареты – тягостное внутреннее состояние, нервозность;

– наклон головы набок – пробуждение интереса;

– быстрый наклон или поворот головы в сторону – желание высказаться;

– постоянное отбрасывание якобы <мешающих> волос со лба – беспокойство;

– явное стремление опереться на что-либо или прислониться к чему-либо – ощущение сложности и неприятности момента, непонимание того, как выкрутиться из создавшегося положения (всякая опора повышает уверенность в себе).

Голос довольно точно сообщает окружающим о текущем состоянии человека (о его переживаниях, отношении к фактам, самочувствии, а нередко – и о темпераменте, о чертах характера).

Уловить эмоции объекта (гнев и печаль – легче, ревность и нервозность – сложнее) позволяет тон его голоса.

'.--.S В состоянии тревоги или нервного напряжения у партнера [236]] несколько меняется и голосовой тембр, этот факт нашел

достойное применение в бесконтактных (т. е. всецело незаметных для собеседника) образцах <детектора лжи>.

Расшифровывая сообщение, обращайте внимание как на силу, так и на высоту голоса:

– явно высокий – энтузиазм, радость, недоверие;

– высокий, в широком диапазоне силы, тональности и высоты – гнев и страх;

– чрезмерно высокий, пронзительный – беспокойство;

– мягкий и приглушенный, с понижением интонации к концу каждой фразы – горе, печаль, усталость;

– форсирование звука – напряжение, обман.
Значительно информативны невербальные звуки:

– свист (явно не художественный) – неуверенность или опасение;

– несоответствующий моменту хохот – напряжение;

– неожиданные спазмы голоса – напряжение;

– постоянное покашливание – лживость, неуверенность в себе, обеспокоенность.

Более всего о внутреннем психоэмоциональном состоянии человека может сообщить анализ его связной речи: как в ней расставлены логические ударения, как быстро произносятся слова, как конструируются фразы, какие имеются отклонения от нормы (неуверенный или неверный подбор слов, обрывание фраз на полуслове, изменение слов, появление слов-паразитов, исчезновение пауз). При этом:

- быстрая речь - очевидная взволнованность или обеспокоенность чем-то, страстное желание убедить или уговорить кого-то, разговор о личных трудностях;
- медленная речь - высокомерие, усталость, угнетенное состояние, горе;
- прерывистая речь - неуверенность;
- появление особой <гладкости> речи - возбуждение;
- лаконичность и решительность речи - явная уверенность;
- заикание - напряженность или обман;
- нерешительность в подборе слов - неуверенность в себе или намерение внезапно удивить чем-то;
- появление речевых недостатков (повторение или искажение слов, обрывание фраз на полуслове) - несомненное волнение, но иной раз и желание обмануть;
- опускание речевых пауз - напряжение;
- слишком удлиненные паузы - незаинтересованность или несогласие;
- появление в речи пауз, заполняемых словами-паразитами (<ну...>, <так сказать>..., <э>...) - нерешительность и затруднение в выражении мысли, поиск выхода из положения;
- вклинивание в произносимое слово уменьшительно-ласкательных суффиксов (<ясненько>...) - эмоциональное или физическое напряжение;
- возрастание числа тривиальных наборов слов, проговариваемых быстрее, чем обычно, - эмоциональное возбуждение, напряжение; ,л--Λs
- умолкание или скупость в словах - обида; H.237JJ
- постоянное прерывание других - напряжение;
- переход внутренней речи во внешнюю (<мысли вслух>)-чрезмерное волнение.

Эти реакции обычно плохо поддаются контролю (хотя различными приемами пытаются их маскировать) и потому весьма информативны. Отдельные из них выявляют при аппаратной диагностике обмана, осуществляемой приборами, известными под обобщающим названием <детектор лжи> (а также <полиграф>),

Стандартное прочтение этих реакций таково:

тельность и лаконичность речи... Скупость в передаче деловой информации и расточительство фактурой при установлении контакта... Повышенная заинтересованность проблемами, целями и обязанностями других... Спокойствие.

- Осознание своей слабости (отсутствие уверенности в себе). Чрезмерная жестикуляция, а также удержание рук за спину с захватыванием одной рукой запястья другой; стремление опереться на что-либо или прислониться к чему-либо... Улыбка в сочетании с приподнятыми бровями... Сомнения в подборе слов и прерываемая речь... Поспешность и готовность в выдаче информации, а также склонность обстоятельно и досконально аргументировать свои поползновения... Суетливость.

- Воля к сопротивлению. Средняя громкость голоса, твердый холодный тон, четкая артикуляция, медленный темп и ритмичное течение речи, точная дикция.

- Внутреннее напряжение. Зажатость в позах и движениях, стремление опереться или прислониться к чему-либо, скрещенные лодыжки у сидящего. Предельно сцепленные между собой руки, излишне частое сбивание пепла с горячей сигареты... Изменение тембра голоса, форсирование звука, внезапные спазмы гортани, скрип зубами, заикание, несоответствующий моменту хохот, постоянное перебивание других... Увеличение числа шаблонных фраз, высказываемых быстрее, чем обычно, пренебрежение речевыми паузами, использование в речи слов с ласкательными и уменьшительными суффиксами.

- Усталость или угнетенность. Тусклый и остекленевший взгляд, замедленная речь, мягкий и приглушенный голос, с падением интонации к концу отдельной фразы.

- Враждебность. Отодвигание от партнера, сжимание кулаков при скрещенных руках, отклон всей головы назад и обрывание чужой речи... Пристальный или настойчивый взгляд в глаза с резко уменьшенными зрачками... В возможном варианте смотрят искоса при опущенных бровях, лоб нахмурен, уголки губ опущены.

- Нервозность и неуверенность. Суетливость, частая перемена позы, чрезмерная жестикуляция, движения руки поперек тела (взять или поправить что-то), покусывание ногтей, отбрасывание <мешающих> волос со лба, усиленная мимика рта, закусывание губ... Высокий и пронзительный голос, быстрая речь, <высказывание мыслей вслух>... Испарина, пот.

- Хорошее настроение (положительные эмоции). Улыбка на лице, активная жестикуляция, расширенные зрачки, расстегнутый пиджак, бодрое насвистывание какой-либо мелодии... Пускание дыма от сигареты вверх, общительность.

- Плохое настроение (отрицательные эмоции). Походка с волочением ног, заметно суженные зрачки; взгляд, устремленный к земле... Пускание дыма от сигареты вниз, замедленная речь, угрюмое молчание, раздраженный голос... Придирки к совершенно безобидным словам и провоцирование на ссору, враждебность, неконтактность...

Если до этого были рассмотрены типические проявления более или менее устойчивого фонового психоэмоциональ-

ного настроя человека, то теперь мы уделим внимание 1[239]

автоматическим реакциям объекта на неожиданно возникший раздражитель (слово, поступок, ситуацию). Как и всегда, на учет берут либо набор из приводимых ниже признаков, либо единственный, но характерный для конкретного субъекта отклик:

- удовольствие, принятие - значительное расширение зрачков, активно расплывающаяся по лицу улыбка и мелодичный голос;
- неудовольствие, отвержение - сужение зрачков, резкие удары ногой по земле или воздуху;
- заинтересованность - склонение головы набок, взгляд искоса, сопровождаемый при этом улыбкой или слегка приподнятыми бровями, вытаскивание сигареты изо рта;
- скука - смещение взгляда на соседствующие предметы и в потолок, сугубо механическое рисование чего-то на бумаге; сидящая со скрещенными ногами женщина вдруг начинает вяло покачивать ногой;
- смущение, стыд - закрытие, а также опускание и отведение глаз, покраснение (иной раз пятнами) лица, усиленный пульс крови, отслеживаемый в венах рук или артериях шеи, затруднения дыхания, испарина, пот;
- недоверие - складывание рук на груди, почесывание пальцем спинки носа, отвод и возвращение взгляда назад;
- неодобрение и несогласие - покачивание головой из стороны в сторону, сбивание <ворсинок> с одежды, скрещивание рук на груди, растягивание речевых пауз;
- ложь - отводы взгляда в сторону и книзу, почесывание века пальцем и растирание ладонью затылка, прикрывание рта рукой в моменты речи, <бегающие глаза>, частое моргание, пересыхание рта (сглатывание слюны, облизывание губ, жажда), судорожные движения горла, проблемы с дыханием, усиленные пульсации крови, отмеченные в венах рук или артериях шеи, испарина и пот, дрожь в мышцах тела (пальцах конечностей, фрагментах лица), возникновение в диалоге речевых недостатков вроде повтора слов или обрыва фраз на полуслове (перед обманом), форсирование громкости речи, а также заикание и покашливание;
- страх - заметно выраженное побледнение лица, пересыхание рта (сглатывание слюны, облизывание губ, жажда), проявленное биение пульса в венах рук или артериях шеи, дрожь в пальцах рук и мышцах лица, <урчание> в животе, высокий голос, <бегающие глаза>;
- виновность - некие изменения в цвете лица (побледнение);
- злость (гнев) - сжатие кулаков, пощипывание ладони, <свиристельное> раздавливание сигареты в пепельнице, пинание или грубое отбрасывание чего-либо, испарина и пот, значительное покраснение (иной раз пятнами) лица, короткое и шумное дыхание

через нос;

- вероятность нападения – резкое побеление лица, внезапное сужение зрачков, оскаливание зубов.

Для точного улавливания < обнажающих > объект реакций следует приобрести привычку произвольно отмечать все возникающие изменения в:

- выражении глаз;
- величине зрачков (сужение или расширение);
- цвете лица (побеление или покраснение);
- биении пульса (на шее, на висках и на запястьях рук);
- дыхании (по колебаниям грудной клетки, а также по ямочке у основания шеи);
- сухости рта (по сглатыванию слюны или облизыванию губ);
- потливости кожи (на ладонях рук и лице);
- треморе мышц (дрожь в руках, в пальцах конечностей и в некоторых частях лица).

Нейролингвистическое программирование (НЛП) считается очень эффективным способом почти неуловимого проникновения в подсознание человека и организации на этой основе эффективного взаимодействия с ним.

Все люди обладают сознанием (внутренним осознанным миром), стыкующимся с подсознанием (внутренним неосознанным миром) и функционируют в определенной среде (внешнем окружающем мире).

Субъектом управляют образы, обычно возникающие из его прошлого опыта, а также созданные воображением и хранимые в подсознании.

И внешний мир, и подсознание поддерживают связь с сознанием посредством трех основополагающих систем образов, ощущений и представлений:

- аудиальной (слух);
 - визуальной (зрение);
 - кинестетической (мышечные ощущения, вкус и обоняние).
- Основываясь на системах представлений (которые здесь называются <модальностями>), всех индивидов можно подразделить

на три группы:

- визуалистов (мыслящих преимущественно образами);
 - аудиалистов (мыслящих преимущественно словами);
 - кинестетиков (мыслящих преимущественно ощущениями).
- Люди неточно понимают друг друга, если обмениваются информацией в терминах разных модальностей; использование же
- Страница

одной общей модальности способно обеспечить доверительные отношения автоматически на подсознательном уровне.

Распознать главенствующую модальность человека обычно удается по:

- своеобразию употребляемых им слов: глаголов, прилагательных, наречий (которые здесь называются <предикатами>);
- движениям его глаз;
- некоторым особенностям личности.

Типичные варианты возможных предикатов таковы:

- визуальные: видеть, сфокусировать, мелькать... яркий, темный, туманный... расплывчато, отчетливо, ясно...
- аудиальные: слышать, звучать, кричать, оглушать, настраивать, согласовывать... громкий, тихий... звонко...
- кинестетические: чувствовать, орудовать, хватать, притрагиваться... теплый, гладкий, твердый, тяжелый, вкусный, пресный, острый, горький, свежий, ароматный... пахнуть, про- г>, --> бовать... 1(241.
- нейтральные: думать, знать, понимать, воспринимать, помнить, верить... уважительный, изменчивый...

Перерабатывая информацию, субъект обычно двигает глазами следующим образом:

- визуалист - налево-вверх или направо-вверх, а также прямо-вверх или по центру (на месте);
- аудиалист - налево-вбок или направо-вбок, а также влево-вниз;
- кинестетик - направо-вниз и прямо-вниз.

По некоторым характерным признакам людей пытаются диагностировать так:

- визуалист: плечи расправлены, в общении склонен сохранять дистанцию, фразы предпочитает начинать с местоимения <ты> или <вы> и разговаривает быстро и громко со многими паузами... оценивает все вокруг, не относя это к себе... в конфликте зачастую обвиняет...
- аудиалист: малоподвижный, с минимальной жестикуляцией... предпочитает не смотреть в глаза, а говоря рассматривает лоб партнера... речь монотонна и как бы на одной ноте... обычно говорит <те...>, <тот...> редко применяет местоимение <я>... старается не брать ответственность на себя...
- кинестетик: плечи и шея устремлены вперед... предпочитает быть поближе к партнеру и любит прикасаться к нему руками, долго держать его руку в своей... заметно злоупотребляет словом <я>... в конфликтах склонен к извинениям...

Умение слышать предикаты и определять по рефлексорным движениям глаз глубинные переживания человека дает возможность установить доверительный контакт на бессознательном уровне

не и направлять энергию объекта туда, куда вам надо.

Движения глаз любого человека способны рассказать не только о его модальности, но и о том, как он работает с текущей информацией. Рассмотрим 9 направлений взгляда и их рекомендуемую расшифровку:

- направо-вверх - визуальное конструирование (ВК);

- прямо-вверх - визуальное воспоминание (ВВ);

- налево-вверх - визуальное воспоминание (ВВ);

- налево-вбок □

- аудиальные воспоминания (АВ);

- аудиальные представления (АП); диалог с

- налево-вниз □

самим собой;

- прямо-вниз - кинестетические представления (КП);

- направо-вниз - кинестетические представления (КП);

- направо-вбок - аудиальное конструирование (АК);

- прямо-вперед - визуальные представления (ВП), <навязанные> извне или берущиеся из памяти.

(Для облегчения ориентации удобно применять уже упоминавшееся свойство левой стороны, которая <правдивее> правой.) При столкновении с левшой прослеживаемая картина, как правило, зеркально противоположна.

Стратегия работы с информацией при поиске ответа на вопрос складывается из трех последовательных этапов:

- поиска информации в подсознательной памяти (используя т. н. ВЕДУЩУЮ систему представлений);

- предоставления извлеченной информации сознанию (используя т. н. РЕПРЕЗЕНТАТИВНУЮ систему представлений);

- оценки истинности этой информации сознанием (используя т. н. РЕФЕРЕНТНУЮ систему представлений).

На каждом из этих этапов действует своя модальность, обычно выявляемая по направлениям движения глаз, с учетом того, что в характерной серии из трех движений начальное обычно соответствует <выуживанию>, второе - представлению, а третье - оценке.

Модальности этапов прослеживаются и в речи человека - в последовательности конкретных предикатов, проскальзывающих в единой фразе. К примеру: <когда мы согласованно настроимся (поиск аудиальный) на эту проблему, то ясно увидим (репрезентация визуальная), что разрешить ее будет довольно тяжело (оцен-

ка кинестетическая)>.

Стратегия объекта иной раз меняется в зависимости от ситуации; она отображается в движениях глаз довольно быстро, и поэтому, чтобы засечь ее, нужна определенная подготовительная тренировка.

Движения глаз нередко сочетаются с побочными сугубо индивидуальными реакциями, сообщающими о реальном отношении человека к возникшим перед ним ментальным образам (глаза пошли налево, а зрачки при этом сузились – неприятное аудиальное воспоминание о чем-либо).

Для получения максимума пользы от всякого контакта желательно уметь:

- определять по некоторым внешним признакам ход мысли собеседника;
- осознавать его эмоциональные состояния;
- ориентироваться в правдивости его высказываний;
- незаметно внедрять в его сознание и подсознание свои идеи. Чтобы хорошо понимать мыслительные, эмоциональные и оценочные отклики партнера, необходимо провести его отчетливую <калибровку>.

Калибрование объекта осуществляется через вплетение $\wedge--,,$ в ткань беседы каких-либо ненастораживающих вопросов, 1[2*3]

ответы на которые вы несомненно знаете, и точное улавливание различных несловесных реагирований на них. Большую помощь в детальной калибровке индивида способна оказать фактура, подробно приводимая в разделе, затрагивающем чтение мыслей и эмоций.

Чтобы понять свидетельства <согласия и отрицания>, используют простейшие вопросы, предписывающие однозначные (<да> или <нет>) ответы, и выявляют некие различия в конкретном реагировании на них. В конце концов вам должен быть понятен ожидаемый ответ еще до получения его в словах.

Для понимания эмоциональных реакций человека затрагивают тщательно отобранные темы (или упоминание людей), приятные и неприятные объекту.

Для уяснения движений глаз партнера (а вдруг они не соответствуют стандартной схеме) задают легкие тестирующие вопросы, затрагивающие поочередно то визуальную (<как выглядит...>), то аудиальную (<как звучит...>), то кинестетическую (<как ощущается...>) системы его внутренних представлений.

Чтобы понять, когда объект сообщает о реалиях, а когда придумывает информацию, используют различные вопросы, рассчитанные как на явное воспоминание (<какая прическа у жены?>), так и на применение фантазии (<как выглядит ваш идеал?>).

Прислушиваясь к речи индивида, внимательно отслеживают все проскальзывающие там модальные предикаты и их последовательность (стратегию работы с информацией) в структуре про-

Страница

говариваемых при этом фраз.

Осуществив калибровку объекта, вы сможете постичь его глубинный мир и вам останется лишь заполнить его своими личными идеями.

Слова, высказываемые человеку, оказывают на него какое-то воздействие только благодаря тем ментальным образам, которые они способны породить в его сознании в текущий момент.

Для получения требуемого эффекта приходится <подстраиваться> к индивиду, что осуществляется путем синхронизации, а проще говоря, отображением его жестикуляции и речи в активном поведении манипулятора.

Манера подачи слов (оттенки голоса и интонация) значительно важнее их общепринятого смысла; ритм речи должен быть ровным и подгоняться к частоте дыхания собеседника.

Для проведения нужной мысли или идеи необходимо захватить внимание партнера, живописуя с помощью его модальных слов все то, что он действительно переживает в сей момент. Затем через переходные слова (<если>, <таким образом>, <следовательно>...) подсовывают (используя исходную модальность) навязываемые представления, которые в таких условиях покажутся ему <своими> и вполне убедительными, хотя могут быть совсем неидентичными с идущими вначале утверждениями.

Классическая схема исподвольного внедрения в сознание и подсознание человека выглядит при этом так: подстроечные предложения – переходное слово – фраза, ведущая в намеченном направлении.

Высказывания строятся с использованием внутренней стратегии партнера (определяемой по выявленным предварительно движениям его глаз) с употреблением тех же слов и в той же фразовой последовательности, как это делает он.

В ходе осуществления воздействия внимательно следят за каждой возникающей реакцией объекта на все произносимые слова и корректируют свой образ действий до тех пор, пока в сознании визави не сформируется вполне устраивающий вас отклик.

21. Методы спецслужб. О методах психовоздействия в разведке рассказывает Р. Ронин:

<Воздействовать на ум и поведение человека можно различными путями, одни из которых требуют лишь специфичной подготовки специалиста (убеждение, внушение, подкуп), а другие – еще и специальной аппаратуры (технотронные приемы, секс-мероприятия, зомбирование).

Методы прицельного влияния могут быть щадящими (внушение) и агрессивными (шантаж), простенькими (запугивание) и изощренными (зомбирование), трудно уловимыми (нейролингвистическое программирование) и дополняющими (фармакоуправление).

Выбор применяемой методики зависит от:

– реальной уязвимости объекта (черт его характера, эпизодов биографии, наличной ситуации);

- цели намечаемого воздействия (изменение мышления, привлечение к сотрудничеству, получение информации, одноразовое содействие, воспитующее наказание);
- собственных возможностей (обладание временем, умением, знанием, техаппаратурой, должными химпрепаратами, компетентными помощниками);
- персональных установок исполнителя (его уровня моральной допустимости).

В практике чаще всего используются:

- убеждение;
- внушение;
- гипноз;
- нейролингвистическое программирование;
- нарковоздействия;
- секс-мероприятия;
- фармакоуправление;
- технотронные приемы (ультразвук, инфразвук, СВЧ-излучения, электрошок, подпороговая стимуляция, торсионные излучения);
- зомбирование;
- подкуп;
- запугивание;
- пытки>.

Итак, начнем с искусства убеждать методами спецслужб. Убеждение подразумевает <мягкое> воздействие на индивида, ставящее целью радикально скорректировать его взгляды, чтобы тем самым повлиять на последующее поведение. Данный вариант является самым этичным способом влияния, ибо здесь нет грубо-го насилия или коварного внедрения в подсознание объекта. Ц.245]]

Метод убеждения задействуется для:

- длительного изменения представлений и установок человека в требуемом направлении;
 - привлечения к сотрудничеству;
 - побуждения объекта к нужному поступку.
- По техническому исполнению убеждение представляет собой явную, иной раз и скрытую дискуссию, дополняемую неким стимулирующим воздействием.

Каждый человек имеет свой настрой (точнее - установку) в отношении к чему-либо или кому-либо. Существуют три градации подобного настроения:

- явная симпатия (склонность к принятию чего-либо);
- безразличие (с легким смещением в ту или иную сторону);
- отрицание(неприятие).

Всякая попытка грубо навязать желаемое мнение приведет лишь к отрицательному результату, ибо человек всегда сопротивляется ограничению свободы выбора.

Для изменения отношения индивида к чему-либо нужно переориентировать его настрой. Следует учитывать, что:

- в поединке разума и установки чаще побеждает установка;
- в ходе перемены установок человеку надо показать направленность и содержание необходимых изменений; все это должно быть им воспринято и понято;
- изменения произойдут тем успешнее, чем созвучнее они потребностям и мотивациям объекта;
- проще всего перестраиваются установки, которые не имеют принципиального (жизненно важного) значения для человека;
- в случае полностью негативной установки переориентация ее обычно требует специальных усложненных методов перепрограммирования психики (т. е. <промывания мозгов>) персоны.

В зависимости от условий ситуации и конкретных особенностей объекта его можно попытаться убедить прямо (в ходе беседы) либо косвенно (через инспирированные акции), действуя при этом:

- акцентирование-логично;
- императивно (категорично);
- эксцитативно (растравливанием эмоций);
- альтернативно (сведением проблемы к выбору <или-или>). Всякое воздействие содержит в себе элементы и внушения и убеждения, но в разных пропорциях. Проще убеждать тех, кто имеет:
- яркое живое воображение;
- ориентацию скорее на других, чем на себя;
- несколько заниженную самооценку (робкие и слабо доверяющие своему собственному мнению субъекты). Трудно поддаются убеждению лица с:
- явной враждебностью по отношению к другим (проявляемое сопротивление, кстати, часто может возникать как следствие желания доминировать над окружающими);
- сильным духом критицизма;
- готовностью к переиначиванию своих взглядов (проще говоря, стремлением всегда иметь еще одну позицию про запас).

Перед проведением активной акции следует добротнo подгото-
вить человека рядом подводящих предварительных бесед, с тем
чтобы последующее акцентированное воздействие не явилось для
него неприятной неожиданностью.

При планировании эпизода убеждения надо:

- тщательно выбрать место, окружение и момент для кон-
такта;
 - рассчитать, как приступить к беседе, как снять начальное
напряжение, как вызвать некоторый интерес;
 - хорошо продумать, как направить разговор в желаемое
русло;
 - отработать всю свою аргументацию сообразно с психологи-
ей, мотивами и устремлениями объекта;
 - выбрать ритм беседы и порядок предъявления аргументов;
 - вычислить возможные контраргументы и продумать, как
их нейтрализовать;
 - наметить запасные варианты продолжения беседы, если
партнер решительно заявит <нет1>;
 - четко представлять себе, как завершить беседу.
- Выбор места, окружения и момента для контакта:
- место, где осуществляют убеждение, по возможности дол-
жно способствовать благодушному настроению человека, ибо это
улучшает восприимчивость к сопутствующему влиянию; так, если
в <рабочей> комнате есть картины, ублажающие взор объекта, зву-
чит нравящаяся ему музыка, а на столе любимый напиток, - он
будет более сговорчив;
 - присутствие каких-то посторонних лиц обычно нежелатель-
но, хотя иной раз отдельные персоны (некие авторитеты, заинте-
ресованные близкие) прямо либо косвенно могут участвовать в про-
цессе убеждения;
 - время проведения основной беседы следует сообразовывать
с такой ситуацией, при которой некие потребности и настроения
объекта сближаются с подбрасываемыми ему идеями (разочаро-
вание в чем-либо, затруднения в карьере, разные события, кото-
рые можно трактовать как вероятную угрозу с определенной сто-
роны) либо когда он уже подготовлен предварительными бесе-
дованиями.

Начало беседы, снятие напряжения, вызов интереса
При вхождении в разговор необходимо избегать:

- извинений и других проявлений неуверенности;
- скучного начала;
- проявления малейшего неуважения к собеседнику;
- непосредственного приступа сразу к делу.

Для снятия напряженности и обретения доверия полезно:

- иметь приятный для визави внешний вид (одежду, головной убор, прическу) и выражение лица;
- обращаться к собеседнику по имени, наклоняясь в разговоре несколько к нему;
- сказать пару комплиментов об отменном вкусе, репутации и деловых способностях объекта;
- высказать какую-либо шутку (анекдот), заставляющую собеседника искренно рассмеяться.

Для усиления интереса к беседе можно:

- задавать ненастораживающие вопросы (профессиональные, житейские, хоббийные), на которые субъект с удовольствием захочет отвечать;
 - разговаривать с позиций интересов собеседника или коснуться темы, явно связанной с его проблемами.
- Ориентация беседы в нужном направлении:
- привлекая ассоциации, перебросить мостик между началом, затравкой и проталкиваемой идеей;
 - описать какое-то житейское наблюдение, уличную оценку или же анекдотичный случай, как бы между прочим увязав это с желаемым предметом;
 - упомянуть несколько важных для партнера вопросов, кои через должное смещение акцентов соотносятся с намеченной тематикой.

Выбор аргументации сообразно с личностью и настроениями объекта:

- проводимая идея всегда обязана находить свой путь не только к разуму, но и к эмоциям объекта;
- материал для проведения аргументации подбирается в зависимости от типа (образное – логическое) вкупе с качеством (гибкое, косное, конформное, самостоятельное) мышления собеседника;
- имеет смысл применять лишь те аргументы, каковые ввиду личностных настроев, образа мышления, интеллекта и имеющейся информации данный человек способен воспринять;
- в ходе убеждения желательно использовать как абстрактные выводы, так и зримую конкретную фактуру, на которой легче убеждать лиц, не владеющих абстрактным мышлением;
- с конформистами проходят ссылки на авторитеты, красочные выпендренные фразы и упор на чувство общности с другими;
- при самостоятельности мышления человека в ход пускают логику обоснования с намеком на возможность личной выгоды как морального, так и материального плана;
- при заметной косности мышления перспективно разжигать

ние эмоций с опиранием на эмпирику.

Установление ритма разговора и порядка предъявления аргументов:

- нужно твердо верить в истинность того, в чем вы хотите убедить других, ибо люди подсознательно улавливают отношение говорящего к сообщаемому, а всяческая фальшь отталкивает;
- ритм речи должен быть довольно ровным и подстраиваться под частоту дыхания собеседника;
- для начала обеспечьте одинаковое понимание ведущих терминов и выражений вами и объектом;
- не давайте отвлекать себя от намеченной тематики и не отвлекайтесь от нее сами;
- в ходе приведения аргументации первым делом говорят о преимуществах и только после - о недостатках;
- эффективен <квантовый> посыл сообщения, при котором с после выдачи очередного факта или аргумента делается не-[248]] большая пауза для осознания и закрепления услышанного;
- каждый последующий аргумент должен быть весомее, чем предыдущий;
- для лучшего восприятия новых идей надо подавать их так, чтобы они ассоциировались с уже усвоенными;
- никогда не ограничивайтесь лишь простым перечислением аргументов, а старайтесь раскрывать их логический и эмоциональный смысл с точки зрения собеседника;
- приводите тот же самый аргумент несколько раз, но при этом повторяйте его новыми словами;
- всегда имейте пару аргументов про запас для употребления при заметных колебаниях в позиции объекта;
- тщательно отслеживайте все словесные и несловесные реакции партнера и, основываясь на них, корректируйте свою дальнейшую аргументацию;
- вычислите по реакции объекта те моменты, где разыгрывается <борьба его мотивов> и сосредоточьте на них все свое воздействие, раз за разом подавая те аргументы, каковые произвели на партнера максимальное впечатление.

Нейтрализация аргументации объекта:

- заранее предположите все возможные резоны визави и, ориентируясь на них, подготовьте собственные контраргументы;
- аргументацию объекта лучше разбивать перед высказыванием своих посылов, причем следует анализировать как реальность самих фактов, так и те выводы, которые на них основываются;

Доводы партнера можно нейтрализовать:

- логикой опровержения;
 - игнорированием;
 - высмеиванием;
 - кажущимся принятием с последующим неожиданным развенчиванием;
 - изменением акцентов (выставляя их слабые места и предельно снижая сильные);
 - хитроумным превращением их в свои собственные;
 - подавлением логики эмоциями;
 - впечатляющей дискредитацией их автора (но не собеседника, естественно!);
 - ссылкой на авторитеты (иной раз вымышленные).
- Обеспечение продолжения беседы, если объект ответил <нет>:
- никогда не отступайте до тех пор, пока визави не скажет четкого решительного <нет!>;
 - осознав, что собеседник принял окончательное решение, не пытайтесь его переубедить, а искусно перебросьте разговор на нейтральную и по возможности приятную для него тематику.

22. Создание специальной атмосферы для гипнопреступлений. Главным психотехническим моментом, который предваряет любое применение криминального гипноза, является внушение будущей жертве (или жертвам) чувства глубокого внутреннего (искреннего) доверия. Вот что об этом пишет Ю. В. Щербатых (1998):

<Для начала одна очень старая история, приключившаяся в Китае более 2700 лет назад. Ее приводит в своей книге "Стратегемы" Харро фон Зенгер. В эпоху "Весны и Осени"

(VIII в. до н. э.) князь У из государства Чжен намеревался захватить княжество Ху. Но в военном отношении его возможности были ограничены, и он не решился предпринять прямое нападение на Ху. Взамен он воспользовался Стратегемой № 10. Он предложил тогдашнему князю Ху в жены свою прекрасную дочь. Тот согласился и таким образом породнился с князем У. Мало того, чтобы окончательно охмурить князя Ху, князь Чжен собрал своих министров и сказал: "Я подумываю захватить какое-нибудь государство. Кто скажет мне: захват какой страны легче всего увенчается успехом?" Министр Гуань Цисы предположил, что успешнее всего было бы напасть на Ху. В притворном гневе князь У вскричал: как, вы предлагаете воевать против княжества Ху, которое связано с нами родственными узами?" И он приказал обезглавить министра. Об этом узнал князь Ху. Последние его сомнения в искренности дружбы с Чжен испарились, и отныне он отложил попечение о границах с государством Чжен. Неожиданно князь Чжен коварно напал на Ху и уничтожил его. Долгое время после того Чжен оставалось весьма могущественным княжеством. Только в 375 г. до н. э. оно было уничтожено государством Хань>.

Эта история, выуженная дотошным ученым из глубины веков, и. лишний раз подтверждает житейскую аксиому: чтобы удалась любая хитрость, нужно предварительно усыпить подозрения обма-

нываемого. И наоборот, пока есть хоть искра недоверия, еще сохраняется шанс устоять против хитрецов и обманщиков. Ведь как только мы чувствуем, что можем оказаться обманутыми, то сразу замыкаемся и настороженно ждем, каким именно образом нас попытаются обхитрить. В этом случае мы взвешиваем в уме чуть ли не каждое слово собеседника и логически <просчитываем> все возможные последствия. И наоборот, с людьми, которых мы хорошо знаем и которым привыкли доверять, мы ведем себя свободно и раскованно, не опасаясь какого-то подвоха с их стороны.

Стоит мошеннику только один раз <засветиться> - и ему уже не будет прежней веры, его репутация окажется подмоченной. Что бы он ни говорил после этого, что бы ни делал, люди не поверят ему. Примером могут служить взаимоотношения императора Петра I и его фаворита Меншикова. Как известно, Петр Великий весьма ценил своего сподвижника, однако после того как тот был неоднократно уличен в мошенничестве, полностью перестал доверять ему. Вот как пишет об этом историк Н. И. Костомаров:

<Открылись за ним какие-то противозаконные поступки по управлению Кроншлотом. Петр отнял у него выгодный табачный откуп и звание псковского наместника, а также подаренные ему в Малороссии имения Мазепы. Кроме того, Меншиков заплатил 200 000 рублей штрафа. Говорят, что Петр, приехавши к нему, увидел в доме на стенах вместо прежних великолепных обоев плохие и дешевые. На вопрос царя о такой перемене Меншиков сказал: "Я должен был продать свои богатые обои, чтобы расплатиться с казною". Но Петр, зная, что у Меншикова еще осталось большое состояние, взглянул на него строго и сказал: "Мне здесь не нравится; если я приеду к тебе на первую ассамблею и не найду --л, твой дом убраным прилично твоему сану, ты у меня заплатишь еще больший штраф". Здесь хитрость Меншикова

не прошла. Люди, не знавшие его близко, могли пожалеть бедного вельможу, вынужденного продать шелковые обои, чтобы заплатить штраф, но Петр, наученный горьким опытом, знал, что для его любимца ничего не стоит соврать>.

Поэтому обманщики первым делом стремятся внушить своим потенциальным жертвам чувство полного доверия и лишь после этого приступают непосредственно к обману. Здесь все идет в дело;

формирование соответствующей репутации и создание имиджа правдивого, честного человека, открытая, обаятельная улыбка, доверительный тон разговора, создание некой легенды, обеспечивающей некритическое восприятие со стороны объекта обмана, лесть, вызывание жалости, игра на индивидуальных личностных особенностях человека, создание соответствующей ролевой ситуации и т. д. Некоторые из способов вызывания доверия мы разберем позднее, в других главах книги, а сейчас остановимся на самом простом: вызывании в потенциальной жертве обмана чувства собственной значимости. Этот прием несколько отличен от обычной лести, тоньше ее, а значит, более эффективен.

Дейл Карнеги пишет, что >неприкрашенная истина заключается в том, что почти каждый встречающийся вам человек считает себя в каком-то отношении выше вас, и вы найдете верный путь к его сердцу, если ненавязчиво дадите ему понять, что признаете ту важную роль, которую он играет в своем маленьком мирке, и признаете ее искренне>.

А вот что пишет профессиональный разведчик Виктор Суворов

Страница

ров, для которого расположить к себе человека было необходимо, для того чтобы завербовать его или выудить из него важные сведения.

<Самая большая проблема в жизни для каждого человека – найти себе слушателя. Но это невозможно сделать, так как все остальные люди заняты тем же самым – поиском слушателей для себя, и поэтому у них просто нет времени слушать чужие бредовые идеи.

Главное в искусстве вербовать – умение внимательно слушать собеседника. Научиться слушать не перебивая – это гарантия успеха>. И далее Суворов добавляет: <Это очень тяжелая наука>.

Это правило касается как мужчин, так и женщин. Карнеги рассказывает в своей книге о знаменитом брачном аферисте-многоженце, который завоевал сердца и капиталы двадцати трех богатых американок, прежде чем угодил в тюрьму! Когда журналистка спросила у него, как ему удалось влюбить в себя столько дам, он ответил, что это совсем не трудно: все, что надо делать, – это говорить с женщиной о ней самой.

Зачастую мошенники прикрывают свой обман <благородными> целями своей деятельности: сбором денег на строительство православного храма или детского дома для сирот, иногда – для лечения больных детей или другой не менее чистой и возвышенной цели.

Философ Дубровский так комментирует это явление:

<За немногими исключениями обман – безнравственная форма защиты собственных интересов. При этом, однако, ^--> создается видимость соблюдения нравственных и других 1 [251.

социальных норм (принципов честности, справедливости, юридических законов и тому подобное), что как бы удваивает обман, обуславливает двуплановость всякого акта обмана. Без создания такой видимости, без тщательного камуфляжа своих действительных устремлений обманывающий не может рассчитывать на успех. Поэтому тот, кто стремится достигнуть своей практической цели ценой обмана, выступает, как правило, под личиной поборника истины, добра и справедливости.

Сколько раз нам читали высокую мораль творцы подлого обмана! Сколько раз под покровом выпененных речей торжествовала ложь, хитроумная, уводящая от истины и ответственности полуправда!>

Для того чтобы внушить своим потенциальным жертвам чувство доверия к себе, мошенники используют все возможные и невозможные средства: до тонкостей разработанные легенды, точно рассчитанную мимику, интонацию, одежду и многое другое.

Начнем с невербальных средств. Вот как пишет об умении создавать доверительную атмосферу при помощи жестов Алан Пиз:

<Испокон веков открытая ладонь ассоциировалась с искренностью, честностью, преданностью и доверчивостью. Клятвы обычно даются ладонью на сердце; в суде, когда даются показания, поднимается рука с открытой ладонью. Когда люди полностью откровенны с вами, они протягивают вам одну или обе ладони. Жулики и профессиональные обманщики обладают осо-

бым талантом – приводить в соответствие свои невербальные сигналы словесным лживым высказываниям. Чем лучше они используют во время лжи невербальные жесты, характерные для человека, говорящего правду, тем профессиональнее они в своей области. Открытые ладони поощряют собеседника быть более доверчивым и откровенным>.

Немаловажное значение в создании благоприятного впечатления имеет улыбка на лице. Дейл Карнеги писал: <Дела звучат громче всяких слов, а улыбка говорит: "Вы мне нравитесь. Вы делаете меня счастливым. Я рад вас видеть". Вот почему собаки пользуются такой любовью. Увидев нас, они выражают нам свою радость всеми доступными им способами. Поэтому вполне естественно, что и мы рады их видеть>.

Далее мистер Карнеги пишет, что только искренняя, идущая от сердца улыбка способна вызвать у людей чувство доверия, а искусственная, натянутая улыбка лишь раздражает. Поэтому талантливый обманщик, прежде чем обмануть человека, должен в какой-то степени если не полюбить его, то хотя бы отнестись с симпатией. Как правило, жулики высокого разряда создают впечатление весьма обаятельных людей. Вот пример из жизни знаменитой авантюристки Соньки Золотой Ручки, описанный Аллой Боссарт в статье <Мышеловка для графини> (<Interpol-express>, № 4, 1996).

<...Подъезжая к Клину, в вагоне третьего класса, где она промышляла по мелочам, Сонька заприметила красавца юнкера. Подсела, поклонилась, польстила ему "полковником" и так просто-
^,--.s душно, во все глаза (силу которых уже знала хорошо) раз-
H252JJ глядывала его кокарду, ментики, сверкающие сапоги и

чемоданчик возле них, что молодой военный немедленно ощутил порыв, свойственный всем мужчинам, встречавшимся на Сонькином пути: защитить и опекать эту девочку с лицом падшего ангела по возможности до конца своих дней.

Обворожительная наивность, излучаемая всем ее прелестным обликом, действовала на людей гипнотически: ей тут же принимались выкладывать душу. Миша Горожанский не был исключением. На станции Клин Соньке уже ничего не стоило усладить покоренного юнкера за лимонадом.

Это был первый и последний раз, когда Сонька попала с личным. Но и тут сумела выкрутиться. В участке она безутешно разрыдалась, и все, включая облапошенного и отставшего от поезда Мишу Горожанского, поверили, что девушка взяла чемодан попутчика по ошибке, перепутав со своим. "Эти глаза не могут лгать", – пламенно поручился влюбленный юнкер>.

23. Создание образа простака. В принципе данный прием является частью более общего способа психологического воздействия – <внушения чувства доверия>, описанного выше, однако иногда приобретает самостоятельное значение.

Еще в 1647 году Бальтасар Грасиан четко сформулировал данный принцип: < Употреблять расчет, но не злоупотреблять им. Напоказ его не выставляй, тем паче не позволяй разгадать, расчет надобно скрывать, он настораживает, особенно расчет тонкий, он

ненавистен людям». Впрочем, практическое применение данного метода можно обнаружить в книге, написанной за три столетия до <Карманного Оракула>, - в <Декамероне> Джованни Боккаччо. Там рассказывается история об одном парне по имени Мазетто, который проник в женский монастырь под видом глухонемого. Его расчет был прост: если и захотят молодые монашки согрешить с мужчиной, то в первую очередь с тем, кто не сможет потом проговориться. Так и произошло. Правда, потом Мазетто пришлось пожалеть о содеянном: он пользовался у монашек такой популярностью, что едва не погубил свое здоровье. Пришлось им даже составлять график использования любвеобильного <немного>.

Это, так сказать, крайняя степень применения <принципа простака>, на деле же все происходит значительно тоньше и естественнее. Суть данного приема заключается в том, что мошенники всеми доступными им способами стараются создать у человека ощущение его интеллектуального превосходства, одновременно нарочито принижая свои собственные умственные способности. В результате человек теряет бдительность, так как не ожидает какого-либо подвоха от простака, с которым он якобы имеет дело. На самом же деле простаком и <лохом> оказывается он сам.

У китайцев есть специальное название для данного приема - <притвориться свиньей, чтобы убить тигра>. Он означает, что от сильного врага скрывают клинок меча, представляются глупыми, как свинья, поддаются во всем, изображают дружескую улыбку и прислуживают, подобно рабам. Но как только представляется случай, раб превращается в палача.

Иногда этот прием несколько модифицируется. В этом случае мошенники создают иллюзию того, что потенциальная жертва обмана обладает большим знанием, чем они, и на IL253J

этом может что-то выиграть. На самом деле оказывается, что знание жертвы было ложным и служило лишь приманкой с целью вовлечь настоящего простака в преступную игру. Вот как описывает этот прием реальная жертва обмана, попавшаяся на крючок:

<...помню, стояли 3-4 столика и поблизости ряды стульев. За ближним столиком и около него сидели какие-то люди в темно-серых комбинезонах, похожие на танкистов. Четверо из них играли в карты. Два или три человека сидели тут же, наблюдая за игрой. У одного из игроков (он сидел близко ко мне) из брючного кармана виден был уголок белого носового платка. Я бы не обратил на это никакого внимания, но кто-то из присутствующих подошел и незаметно для самого играющего потихоньку вытащил этот платок. На нем был завязан узелок. Вытащивший развязал узелок - там оказался бумажный рубль. Я внимательно наблюдал, что же будет дальше. Вытащивший рубль положил себе в карман, подняв с пола обрывок газеты, оторвал кусочек, скомкал и завязал носовой платок так же, как был ранее завязан рубль. Затем осторожно засунул этот платок обратно в тот же карман играющему. Потом начал разговор с играющим, спросил между прочим: <что у тебя из кармана торчит?> Тот ответил, что цыганка гадала и завязала рубль на счастье. Вытащивший сказал, что цыганка обманула, завязала какую-нибудь бумажку вместо рубля. Игрок ответил, что этого не может быть, ведь он сам видел, как она завязывала рубль. Начался спор. Играющий предложил на спор часы, другой что-то порядка 10 рублей. Владелец часов сказал, что часы дороже стоят.

Настолько все выглядело естественным, что я, осторожный в жизни человек, вмешался в этот спор и предложил 50 рублей (в то

Страница

Время сумма приличная): я же был уверен в своем выигрыше. Когда ударили по рукам и хозяин платка вытащил и развязал его, там оказался... рубль!

Я обалдел в буквальном смысле, ведь собственными глазами видел, как завязывали клочок газеты. Пока соображал, приходил в себя, тех ребят с моими 50 рублями уже не было. Собрал морячков-корешей с целью расправиться с обидчиками, но, увы, они как сквозь землю провалились, да и затея была бессмысленна. Только по прошествии какого-то времени я разгадал технологию этих мошенников. Работали по сговору, все было заранее спланировано. Работали на простачка вроде меня, хотя, думаю, что на эту удочку мог попасться любой другой.

В кармане было два одинаковых носовых платка, в каждом завязано по рублю. В момент, когда хозяин извлекал из кармана якобы платок с бумажкой, он просто незаметно заталкивал его по-дальше, а извлекал другой, такой же, но с рублем» (журнал «Мошенники», № 3, 1996 г.).

В каждой стране есть свой знаменитый детектив, которому под силу распутать любое преступление. У англичан это Шерлок Холмс, у американцев – Пинкертон, у французов – комиссар Мегрэ. Оказывается, у китайцев тоже есть свой гений сыска – господин Пэн, прототип которого действительно жил в XVII-XVIII веках в императорском Китае и возглавлял один из уездов страны. Господин Пэн оказался проницательным полицейским (254) и расследовал множество самых запутанных преступлений.

Однажды он расследовал дело о двойном убийстве – мужчины и молодой женщины. Женщина была задушена, а мужчина обезглавлен, причем головы нигде не было, так что его нельзя было опознать. Женщину же опознал ее отец, который сказал, что последнее время она жила со своим мужем по имени Яо Гуанчжи. Муж убитой, естественно, отрицал свою причастность к преступлению, хотя его поведение вызвало у господина Пэна подозрение. В то время когда был обнаружен труп его жены, он развлекался с хорошей соседкой – госпожой Ли. Муж ее, согласно показаниям подружки Яо Гуанчжи, несколько дней назад уехал за товарами и вернется не скоро. Все это наводило господина Пэна на мысль, что молодые люди, сговорившись, убили своих супругов, чтобы жить вместе.

Он приказал подвергнуть подозреваемого Гуанчжи допросу с пристрастием, но тот упорно настаивал на своей невиновности и кричал, что его бьют незаслуженно. Между тем явных улик против Гуанчжи и госпожи Ли у Пэна не было, и он решил изменить тактику поведения. Он приказал прекратить допрос, извинился перед Яо Гуанчжи за побои и даже выдал ему денежную компенсацию за причиненный моральный ущерб. После чего он отпустил подозреваемых домой. На прощание он сказал Яо Гуанчжи:

<Иди, похорони жену и занимайся своими делами. Поверь, что я отомщу за твою жену негодяю, который ее убил!>

Арестованные поблагодарили Пэна и отправились восвояси. Но хитрый господин Пэн направил по их следам своего лучшего сыщика. Тот обнаружил, что они пошли в дом к госпоже Ли. Сыщик осторожно отклеил бумагу на окнах их дома и увидел, что они весело пируют за богато накрытым столом. Госпожа Ли подливала Яо Гуанчжи вино со словами: <Выпей еще два кубка за полученные сегодня удары>. Тот отвечал: <Завтра мы избавимся от

этой штуки, которая может нас погубить. Тогда у меня камень с души упадет». Женщина произнесла: <Теперь мы можем навечно стать мужем и женой. Ты избавился от нее, а я от него>, – и она поднесла кубок с вином к губам Яо Гуанчжи. Услышав все это, сыщик ворвался в комнату и заковал захваченных врасплох преступников.

В данном рассказе господин Пэн притворился, что поверил рассказам Яо Гуанчжи, и тем самым заставил того расслабиться и утратить бдительность. Прикинувшись простачком, Пэн проявил мудрость и тем самым обманул убийцу, заставив того поговориться.

Бывший профессиональный карточный игрок экстра-класса Анатолий Барбакару в своей книге <Записки шулера> неоднократно пишет, что хорошо играть в карты еще полдела. Для того чтобы выиграть, нужно убедить потенциального партнера, что ты играешь не лучше его. А вот эта задача порою оказывается весьма непростой. Поэтому профессиональные игроки вынуждены прибегать к различным хитростям, чтобы заманить своих жертв за карточный стол. Некоторые шулеры достигали в этом искусстве подлинного совершенства, обманывая не только наивных <лохов>, но и своих <братьев по ремеслу>, что ценилось гораздо выше, да – и приносило куда больший доход.

11255J

Вот пример из его книги:

<...на Привозе у входа, в самом зловонном людской мерзостью месте, растерянно стоял сельский гражданин. В немыслимых полосатых штанах с мотней у колен, в немыслимом крапчатом пиджаке на вырост, лоснящемся от огородной грязи, в соответствующей костюмному ансамблю кепке набекрень. Растерянно рылся в карманах, искал чего-то. Выворачивая, извлекал на свет Божий их содержимое: грязные тесемки, базарные квитанции, огрызки бублика, носовой платок, которым, должно быть, обтирал и сапоги. И вдруг – засаленную лохматую колоду карт и стопку, толстенную стопку разнокалиберных грязных купюр. Извлеченные вещи наивно и доверчиво держал пока в руке.

– Что, батя, посеял? – сладко посочувствовал возникший подле гражданина один из хозяев этого не самого уютного места под солнцем.

– Шо? – отозвался батя, не прерывая поисков.

– О, карты, что ли? – изумился вроде сочувствующий.

– Ну.

– Тышо, батя, в карты играешь? – явно подхалимажно сбился на сельский говор подошедший.

– Та, играю, – доверчиво, как соседу через плетень, подтвердил гражданин.

Что тянуть. Заманил этот привозный подхалим мужичка в игру. Мужичок его и нагрузил на восемнадцать штук. И пришлось платить. Потому как кличка у мужичка была Маэстро>.

24. Подбрасывание ложных доказательств. Давно известно, что человек гораздо больше доверяет идеям, возникающим в его собственной голове, нежели тем мыслям, которые преподносят

ему другие люди. Поэтому опытные мошенники всегда стараются избегать прямого давления на свою жертву, а предпочитают косвенное воздействие на его образ мыслей. Для этого они как бы ненароком подбрасывают ему определенную информацию, выводы из которой он должен сделать сам. Искусство интриги состоит как раз в том, что при грамотной подаче определенных фактов обманываемый человек должен сделать именно те однозначные выводы, на которые и рассчитывает обманщик. В какой-то мере это напоминает шахматную игру, где опытный гроссмейстер, подставляя под удар свои пешки или нарочито раскрывая фланги, в итоге ставит мат доверчивому противнику. При этом должно быть одно обязательное условие – доказательства должны быть подброшены как бы случайно, ненавязчиво, косвенно, не напрямую, только тогда они не вызывают подозрения.

В романе графа Салиаса <Кудесник> есть эпизод, когда сам Калиостро – этот король проходимцев и мистификаторов – пал жертвой обмана со стороны другой, не менее ловкой авантюристки – графини Ламот. Ей нужно было подружиться с Калиостро, и она сделала это, зная его слабое место – горячее желание быть представленным при королевском дворе. Весьма ненавязчиво она дала понять итальянцу, что может это сделать, и прожженный мо-

и, --л, шенник купился на уловку графини. Но лучше предоста-

[256] вим слово Евгению Салиасу:

<Калиостро, надо сказать, не сразу поддался ловкой графине. Только через два-три дня после первого свидания он был вдруг побежден одной маленькой подробностью. Графиня Ламот, условливаясь со знаменитым волшебником, когда повидаться, назначила один вечер, но затем спохватилась и объявила, что она перепутала дни и в этот вечер не свободна, ибо должна быть на маленькой вечеринке. При этом Иоанна своей хорошенькой ручкой достала из кармана раздушенную записку на бледно-розовой бумажке с золотым обрезом. Заметив вскользь, что она сильно близорука, графиня попросила его прочесть, какое ей назначают время в этой записке. Калиостро взял розовый листочек и, приблизив к свету, почувствовал вдруг, что сердце в нем встрепенулось. Четыре строчки красивого почерка были внизу подписаны:

"Ваша Мария Антуанетта Французская".

Кудесник с европейской славой был в одно мгновение очарован изящной красавицей, бывающей запросто на интимных вечерах самой королевы>.

Разумеется, записка была поддельной, но для авантюристки это не имело значения. Главное, что после такой инсценировки Калиостро был в ее власти.

Для другого примера <косвенного обмана> можно обратиться к нашей истории.

Очень любят применять ложные доказательства различные мошенники, аферисты, наперсточники, карточные шулеры. Для этого они умело пользуются услугами <подставных лиц>, которые разыгрывают целые сценки, направляющие ход мысли <лоха> в необходимом жуликам направлении. Не секрет, что основную роль в бригаде наперсточников играет не сам манипулятор шариками, так называемый нижний, и не бандиты из бригады охраны,

Страница

успокаивающие не в меру ретивых неудачников. Нет, основной приток шальных денег обеспечивают именно <подставные>, ловко разыгрывающие <случайных прохожих>, которым <вдруг случайно> жутко повезло. Если они сыграют естественно и талантливо, если сумеют зажечь у зрителей азарт легкого обогащения – дело большей частью будет сделано, и потекут в карман к мошенникам заветные денежки.

Анатолий Барбакару в книге <Записки шулера> пишет, что иногда, обыгрывая в карты простаков, приходилось прибегать к различным трюкам, чтобы изгнать из головы <лоха> подозрение в сговоре партнеров. <Бывало, играли вчетвером, – пишет Варбакару. – Втроем обыгрывали одного фраера. Двое из наших, соучастники, вполне достоверно ссорились во время игры, демонстрировали антагонизм. Чуть ли не до рукоприкладства доходило, якобы на нервной почве>.

Надо отметить, что не только мошенники пользуются в своей деятельности приемом <подбрасывания ложных доказательств>, иногда к нему в силу обстоятельств прибегают и вполне <добропорядочные> люди. Так, нижеприведенную житейскую историю я услышал в вагоне поезда Санкт-Петербург-Воронеж. Путь был долгий, и пассажиры коротали его в разговорах. Одна женщина рассказывала своей соседке, как ее дочь обманом <выби- i/,--^ ла> алименты от отца своего ребенка. | [257]

9 аше.М821

Эта молодая женщина имела дочь от мужчины, с которым не была зарегистрирована в браке. Отец ребенка жил в другом городе и изредка навещал их, но практически не оказывал никакой помощи. Мать девочки понимала, что для взыскания алиментов в судебном порядке у нее нет реальных доказательств, и поэтому решила их добыть. Естественно, что она постаралась, чтобы ее намерения остались тайной для отца ребенка. С ним она никогда не заговаривала об алиментах и тем самым притупила его бдительность. С этого момента она стала тщательно собирать все письма и записки от него, особенно те, где упоминалась девочка. Все старые записки, в том числе полученные во время пребывания в роддоме, были также <приобщены к делу>. Затем она, как бы между прочим, попросила своего приятеля послать дочке небольшой перевод – <пусть символический>, просто как знак внимания к своему ребенку. Она мотивировала свою просьбу тем, что ей будет приятно получить небольшую сумму и потратить ее на сладости девочке или на игрушки. Естественно, что растроганный папочка не смог отказать в такой невинной просьбе, тем более что она больше не повторялась. В этом не было необходимости; хитроумная мама стала время от времени сама посылать себе небольшие суммы денег от имени своего дружка. И только когда таких переводов скопилось изрядное количество, она наняла хорошего адвоката и обратилась в суд с просьбой признать его отцовство.

К своему заявлению она приложила все его письма, записки и денежные переводы. Когда на суде эти документы были представлены в качестве вещественного доказательства, парень стал все отрицать. Тогда адвокат истицы предъявил ему квитанцию первого и единственно истинного, того самого <благотворительного> перевода.

– Это ваш перевод?

-Мой.

- А это чьи же? - Адвокат показал пачку квитанций переводов к матери ребенка, посланных от его имени.

- Не знаю.

Естественно, в глазах судьи это выглядело совершенно несерьезно, а точнее, как наглое отпирательство при очевидных уликах.

Парень, видя, как его ловко обвели вокруг пальца, стал выходить из себя, кричать, что они все ничего не понимают, что все подстроено и судья в заговоре с истицей. В итоге он еще больше настроил судью против себя.

Видя, что никто ему не верит, парень стал утверждать, что в момент зачатия девочки он находился в другом городе, работал на производстве и поэтому не мог стать отцом ребенка. Несчастный не знал, что его бывшая подруга перед началом суда посетила отдел кадров его завода и достала выписку из приказа, согласно которой в это время он числился в отпуске. Его снова выставили как отъявленного лгуна. Кончилось все присуждением алиментов, которые он исправно платит до сих пор.
'--s Так посланные самой себе деньги решили исход судебного [258 jj го разбирательства.

Однако классическим примером подбрасывания доказательств <со стороны> по праву считается трагедия Шекспира <Отелло>. Коварный Яго был не настолько глуп, чтобы напрямую сообщить Отелло об измене его жены. Нет, он сделал так, что мысль о виновности Дездемоны возникла у мавра. Предоставим слово самому Вильяму Шекспиру:

Яго (вырывая платок)
Подброшу Кассио.
Пусть свой платок

Увидит мавр в квартире лейтенанта.
Ревнивца убеждает всякий вздор,
Как доводы священного писанья.
Сразит и этот. Мавра не узнать,
Так действует уже моя отрава.
Сомнения разгораются не вдруг,
А медленно, как сера под землей.

Итог той коварной лжи известен всем: ревнивый муж задушил свою невинную жену, а потом закололся сам. Отсюда напрашивается вывод: получив в свои руки доказательства чьей-то вины, за"думайтесь на мгновение, не подброшены ли они вам специально и не существуют ли люди, для которых благоприятно данное развитие событий.

25. Создание <параллельной реальности>. Иногда метод <подбрасывания ложных доказательств> подвергается модификации, превращаясь уже в другой прием - <дымовой завесы>, при котором подбрасываемые доказательства служат только одной цели - <запорошить глаза> потенциальной жертве, или, как говаривал незабвенный Командор, <забить мике баки>. Пример такого отвлекающего маневра я обнаружил в книге воспоминаний известного русского художника Константина Коровина. Знаменитый русский адвокат начала XX века Ф. Н. Плевако как-то рассказал

Коровину об одном случае наглого грабежа, в котором был замешан знаменитый преступник того времени - <червонный валет> Шнейер.

Т

<В Москве к крупному ювелирному магазину, торговавшему ценными принадлежностями религиозного культа, подъехал в карете солидный, элегантный господин. Зашел в магазин, попросил вызвать хозяина.

- Мне нужно богатое облачение для архиерея. Ему подали облачение и митру.

- Митра бедна. Ее бы нужно украсить бриллиантами и драгоценными камнями.

На белой материи перед Шнейером разложили драгоценные камни.

- Наш архиерей такого же роста, как вы, - сказал он, взглянув на хозяина. - Померьте, пожалуйста, облачение. - - -

Приказчики облачили хозяина, надели на него митру и дали в руки посох. Покупатель попросил хозяина пройтись по магазину. И когда тот отошел от него, быстро свернул платок с драгоценными камнями, сунул его в карман, вышел из магазина, сел в карету и поехал. Все растерялись. Потом, спохватившись, побежали на улицу сначала приказчики, а за ними - хозяин

в полном архиерейском облачении, размахивая посохом и крича:

"Держи его!"

Народ и городовые в недоумении бежали за архиереем и схватили прежде всего приказчиков, бежавших впереди>.

Когда дело идет о достаточно крупной сумме, ловкие преступники идут на самые изощренные выдумки, для того чтобы не спугнуть потенциального клиента и усыпить его бдительность. При этом довольно часто используется прием, который я называю <создание параллельной реальности>. Другими словами, обманщики при помощи мелких, но выразительных деталей создают вокруг своей жертвы уголок фальшивого пространства, который должен придать словам и действиям преступников особую убедительность.

Это произошло около ста лет назад. Отставной директор саратовской гимназии Михаил Осипович Динкевич приехал в столицу, чтобы приобрести себе дом. Перед этим он продал свой дом в Саратове и к вырученной сумме прибавил все свои сбережения. Ему удалось собрать сто двадцать пять тысяч рублей - довольно значительную по тем временам сумму. В кондитерской на Невском проспекте он случайно познакомился с изысканно одетой дамой, которая представилась как графиня Тимрот. Разговорившись, Динкевич рассказал знатной собеседнице о своих планах. Та в ответ сообщила, что ее муж недавно получил назначение в Париж послом Его Величества и они собираются продать свой особняк. Графиня сообщила, что уступит свой особняк за 125 тысяч, и предложила осмотреть дом.

На вокзале их встретила карета с гербами. Дом оказался настоящим дворцом и продавался вместе с садом, всеми хозяйственными постройками, мебелью красного дерева и библиотекой. Дворецкий в напудренном парике подчеркивал аристократизм хозя-

ев. Во время осмотра дома к графине с поклоном подошла служанка и вручила телеграмму на серебряном подносе. Графиня, сославшись на слабое зрение, попросила прочитать ее Динкевича вслух. Тот, почтительно прогнувшись, дрожащим голосом прочитал:

<БЛИЖАЙШИЕ ДНИ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ КОРОЛЮ

ВРУЧЕНИЕ ВЕРИТЕЛЬНЫХ ГРАМОТ ТЧК СОГЛАСНО
ПРОТОКОЛУ ВМЕСТЕ С СУПРУГОЙ ТЧК СРОЧНО ПРОДАЙ

ДОМ ВЫЕЗЖАЙ ТЧК ОЖИДАЮ НЕТЕРПЕНИЕМ СРЕДУ
ГРИГОРИЙ>.

Тут же графиня вместе с бывшим директором гимназии отправились в нотариальную контору, где они заключили договор о купле-продаже. Динкевич отдал все свои сбережения и отправился хлопотать о переезде в новый дом.

Через две недели саратовского чиновника ждал удар. После поездки из Италии вернулись настоящие хозяева этого особняка, архитекторы братья Артемьевы, сдавшие на время своего путешествия дом внаем. Все в этой истории оказалось фальшивым: графиня Тимрот, роль которой сыграла Сонька Золотая Ручка, кучер и дворецкий, а самое главное – нотариальная контора с нотариу-

.--л, сом, которого блестяще изобразил первый муж Соньки –

[260]] скупщик краденого ицка Розенблад.

Эта афера прошла только потому, что Динкевич и не подумал проверить столь щедрую графиню, продающую незнакомцу дом за полцены. Ему так умело запорошили глаза мелкими, но выразительными деталями типа дворецкого, кареты с гербами или телеграммы из-за границы, что он не заподозрил обмана.

Столь тщательное конструирование <параллельного мира> не всегда необходимо. Для простаков бывает достаточно и полумер. При этом дело доходит до анекдотов. Например, в конце прошлого века одному провинциальному купцу подобным образом <продали> Марсово поле – плац, где проводились учения и парады войск Петербургского гарнизона. Он приехал из Вятки с намерением приобрести земельный участок в столице. Мошенники, узнав об этом, пригласили его в ресторан, напоили и предложили приобрести хороший участок – Марсово поле. По наглости это было все равно что предложить купить Невский проспект или Дворцовый мост, но купчина мало разобрался в достопримечательностях Петербурга. Аферисты быстро организовали фальшивую нотариальную контору со своими посетителями и покупателями, показали Марсово поле, оформили условия покупки, подписали, поставили печати, взяли деньги и обмыли сделку в ресторане. Утром, проспавшись с похмелья, купец пришел на Марсово поле и увидел, что там идут занятия кавалеристов. Купец потребовал от офицера немедленно покинуть его участок, а в доказательство предъявил документы о купле-продаже. Над ним смеялись даже лошади...

Сейчас другие времена, и мошенники подделывают не только нотариальные конторы, но и банкоматы (аппараты для обналичивания денег с кредитных карточек). Вот история, приведенная в журнале <Мошенники>.

Не так давно в Лондоне были арестованы два британца, которые совершили первое в практике банков мира мошенничество с помощью фальшивого банкомата. Они установили отличную подделку банкомата, который вежливо отказывал клиентам в выдаче денег, но запоминал номера и пины их кредитных карточек.

После этого мошенники по поддельным кредитным карточкам, пользуясь знанием пинов, снимали деньги в настоящих банкоматах. В итоге они украли около 120 000 фунтов. Жертвам мошенничества деньги банками компенсированы, но украденные деньги пока так и не найдены.

Мошенники, которыми оказались 31-летний Грэхем Мур, специалист по компьютерам, и Энтони Ходжес, 37-летний брокер, установили очень хорошую подделку банкомата на фасаде такой же фальшивой брокерской фирмы в восточном Лондоне. Помещение конторы было обставлено прекрасной мебелью, экзотическими растениями. В <фирме> работали две девушки, которые были уверены, что являются сотрудницами вполне солидной организации.

Банкомат, якобы принадлежащий реально существующему строительному обществу Halifax Building Society, выглядел так правдоподобно, что в течение некоторого времени обману поддались даже многие сотрудники расположенного неподалеку офиса самой компании Halifax, одной из крупнейших в Британии кредитных организаций. Для убедительности на банкомате

было написано предупреждение, что при взломе аппарата сработает сигнализация в ближайшем полицейском участке. Банкоматом пользовались многие прохожие. Но на экране машины всегда появлялась вежливая надпись о том, что транзакции с деньгами не могут быть произведены. Прежде чем вернуть карточку владельцу, машина запоминала ее персональный идентификационный номер. Эти номера впоследствии наносились на поддельные карточки, с помощью которых мошенникам удалось снять более 120 000 фунтов через настоящие банкоматы.

Подозрения возникли у компании Halifax, когда владельцы карточек пожаловались в один из ее филиалов на проблемы с поломанной машиной. Но даже сотрудники компании сначала думали, что автомат настоящий. Когда преступники через пять недель работы банкомата почувствовали неладное, они обошли банкоматы в нескольких городах Англии и собрали деньги более чем с сотни счетов.

В ходе расследования мошенничества оба хитроумных англичанина были задержаны. Им предъявлено обвинение в заговоре с целью обмануть банки, строительные общества и другие финансовые организации.

Другой классический эпизод по созданию <параллельной реальности> произошел в Китае тринадцать веков назад, во времена правления императора Тай Цзуна. О нем упоминает Харро фон Зенгер в своей книге.

Однажды под влиянием своих советников император решил предпринять дальний поход для завоевания государства Когуре на Корейском полуострове. Однако когда он со своей 300-тысячной армией подошел к берегу моря, его решимость была сильно поколеблена. Перед ним простирался бескрайний морской простор, преодолеть который ему казалось невозможным. Император приказал войску остановиться и стал раздумывать, что ему

делать дальше. Обеспокоенные задержкой военачальники попросили одного из самых хитроумных генералов Сюэ Женьгуя, чтобы он как-то повлиял на решимость императора.

Тот, подумав, сказал, что нашел решение. Он приказал, чтобы никто из войска не смотрел в сторону моря, а сам начал необходимые приготовления. На следующий день императору сообщили, что богатый крестьянин, живущий на самом берегу моря, пожелал говорить с императором о важном деле, касающемся обеспечения войска провиантом. Обрадованный император со своей свитой отправился к берегу. Однако самого моря возле дома крестьянина он не увидел, так как десять тысяч искусно расположенных одноцветных полотнищ от палаток закрывали все поле зрения. Богатый крестьянин почтительно пригласил императора к себе в дом. Повсюду висели дорогие занавеси, а на полах лежали пышные ковры. Императору и его свите подали вина и закуски, начался пир.

Только через некоторое время, протрезвев, император услышал свист ветра и удары волн. Кубки и светильники дрожали и качались. Удивленный император приказал одному из своих слуг с==^ отдернуть занавес. Взгляд его упал на безграничный морской простор. <Что происходит?> -спросил он. <Вся ваша

армия движется морем в направлении Когуре. Наша победа близка>, - ответили ему советники.

Отступать было некуда, и император приказал продолжить поход.

Для создания <миража>, в котором запутается сознание жертвы, не обязательно наличие большого числа статистов. Все-таки не каждый рядовой мошенник может позволить себе то, что проделали со своим господином придворные китайского императора. Дурить <лоха> можно и вдвоем. Неплохая иллюстрация на тему внушения доверия с помощью множества мелких деталей," помноженного на горячее желание жертвы обмана приобрести автомобиль, описана в книге <Мошенничество в России>. Пример этот относится к не очень далекому времени всеобщего дефицита, когда покупка автомобиля была довольно затруднительным предприятием, однако основные его принципы могут быть использованы и в других комбинациях, при которых дорогостоящая вещь приобретается, как говорится, <с рук> у незнакомого человека. В этом примере мошенники работают в паре: <съемщик> и <военный>.

<Съемщик> знакомится с жертвой в тех местах, где обычно продают подержанные автомашины. Он говорит, что из одной из <горячих> точек (или из-за границы, что в принципе не важно, главное - создать соответствующую <ауру> боевого, простодушного офицера, далекого от всяких хитростей и ограниченного во времени) приехал полковник и хочет срочно недорого продать свою < Волгу>, так как должен вернуться обратно на длительный срок.

<Съемщик> и жертва направляются к дому, около которого стоит <военный> (как правило, летчик). При появлении жертвы он немедленно заходит в подъезд, где заранее спрятан портфель с домашними тапочками. <Летчик> снимает форменный галстук, китель, прячет фуражку и ждет. В это время <съемщик> просит жертву подождать около подъезда, а сам якобы поднимается в квартиру к <военному>. Эта деталь работает на создание у жертвы дополнительного чувства доверия - теперь он <знает>, где

живет его партнер по сделке.

Спускаются мошенники уже вдвоем. <Съемщик> говорит <военному>, что привел покупателя, и уходит, обещая позвонить ему на следующий день. После договоренности о цене <военный> просит жертву подождать внизу, пока он переоденется, а потом – поехать в больницу, где работает его жена (у нее, мол, документы и ключи от машины). Надевает в подъезде фуражку, обувь, форменную верхнюю одежду и выходит вниз.

Они едут в больницу. В руках у <военного> тот же портфель. Он просит жертву подождать внизу и поднимается на этаж. Через некоторое время уже без фуражки, но в белом халате, который лежал в портфеле, он возвращается с ключами и техпаспортом на машину. Говорит, что обо всем договорился с женой. Из того же портфеля появляется и <секретная карта вылетов> с инициалами <летчика> и условными обозначениями. Такими <картами> у мошенников, как правило, служат выкройки из журналов.

Оставив <секретную карту> под залог, <военный> берет у жертвы деньги, чтобы якобы отнести их жене. Таким

образом, поездка в комиссионный магазин и оформление документов откладываются как будто на несколько минут.

После этого <военный> уходит в больницу с деньгами и исчезает через другой выход. А жертва остается с выкройкой, техпаспортом и ключами, но без денег и машины.

Что же нужно помнить, чтобы не попасть на удочку подобным мошенникам? Романов, автор книги <Мошенничество в России>, советует:

<Первое: не быть рабом сценария, который разыгрывают аферисты. Помните: весь ход операции, как правило, рассчитан у них до мелочей, и любой "сбой" вызовет некоторое смещение, на что следует обратить внимание. Вырвите инициативу из рук мошенников. Предложите свой вариант сделки, отправьтесь к другому нотариусу, сходите сами туда, куда направляются ваши "партнеры", и т. д.

Второе: помните русскую пословицу: "Доверяй, но проверяй!". Не постесняйтесь перепроверить факты, сообщаемые вам. Перезвоните, переспросите, перепроверьте. Ведь речь идет о вашем благосостоянии!

Третье: никогда не забывайте о конечной цели ваших действий! Если вы покупаете машину, то отдавайте деньги только взамен на автомобиль, а не на ключи или техпаспорт от него, и уж тем более не берите в залог ничего другого, даже если это будет <секретная карта> или даже <дочь> преступника (ребенка можно уговорить сыграть эту роль за мороженое)>.

В общем-то об этом писал и уже известный нам Бальтасар Грасиан несколько столетий тому назад:

<Менять приемы. Дабы отвлечь внимание, тем паче враждебное. Не держаться начального способа действия – однообразие позволит разгадать, предупредить и даже расстроить замысел. Легко подстрелить птицу, летящую по прямой, труднее – ту, что кружит. Не держаться до конца и второго способа, ибо по двум ходам разгадают всю игру. Коварство начеку. Чтобы его провести, нема-

лая требуется изощренность. Опытный игрок не сделает того хода> которого ждет, а тем более жаждет противник>.

26. Манипуляции с информационным потоком. Существуют различные способы манипулирования информацией, в результате чего у противной стороны создается ложная модель окружающей действительности. Существует шесть основных способов обработки данных: умолчание, селекция, передергивание, искажение, переворачивание, конструирование.

1) Умолчание. Первый способ обмана заключается в утаивании информации от ее получателя; второй – в избирательном пропуске к реципиенту только выгодной индуктору информации; третий – в сознательном выпячивании и подчеркивании только одних, выгодных обманщику, сторон явления; четвертый – в искажении (это может быть преуменьшение, преувеличение и накручение пропорций); в пятом происходит замена <черного> на <белое>, а в шестом случае индуктор сам выдумывает ложные данные, не существующие в реальности. Возможны также и комбинации. 2) Селекция. Селекция – это выборочное изложение информации. Селективные способы обмана – например, селекция с исключением отдельных сторон пропускаемой информации.

Как мы видим, первый, самый простой, способ обмана заключается в утаивании информации от ее получателя. Надо отметить, что обманом он становится, только если у реципиента уже существует неправильное представление о каком-то явлении или событии, а индуктор не сообщает ему истину, хотя по своему социальному статусу должен был это сделать. Формально в этом случае ложь отсутствует, однако результат один – введение другого человека в заблуждение. И тем не менее такой способ обмана истари считался менее наглым и злонамеренным по сравнению с прямой ложью. <Кто молчит – не грешит> – говорит русская народная пословица.

К <обману по умолчанию> прибегает и свидетель, если он утаивает от следствия важные подробности преступления и тем самым вводит органы правосудия в заблуждение, хотя формально и не говорит неправды. Тем не менее до 1989 г. эти действия подпадали под ст. 190 УК РФ <Недонесение о преступлении>. В новом <Уголовном кодексе> эта статья изъята, однако имеется ст. 308 <Отказ свидетеля или потерпевшего от дачи показаний>. За такие дела можно схлопотать штраф до 100 минимальных размеров оплаты труда или исправительные работы на срок до одного года. Заметим, что аналогичная ей ст. 182 старого УК была более либеральной, определяя штраф до 1 (одного!) минимального месячного размера оплаты труда, а исправительные работы – на срок до полугода. В любом случае вывод один: в суде лучше говорить правду – себе дороже!

Классический пример <обмана по умолчанию> приведен в повести Аркадия Гайдара <Чук и Гек>. Там дети в пылу ссоры выбросили в окно и не смогли найти важную телеграмму. Дальше они обсуждают сложившуюся ситуацию:

– Знаешь, Гек, а что, если мы маме про телеграмму ничего не скажем? Подумаешь – телеграмма! Нам и без телеграммы весело.

– Врать нельзя, – вздохнул Гек. – Мама за вранье всегда еще хуже сердится.

– А мы не будем врать! – радостно воскликнул Чук. – Если

она спросит, где телеграмма, – мы скажем. Если же не спросит, то зачем нам вперед выскакивать? Мы не выскочки.

– Ладно, – согласился Гек. – Если врать не надо, то так и сделаем; Это ты хорошо, Чук, придумал>.

Про телеграмму мать ничего не знала, поэтому, конечно, ничего не спросила. Конец этой истории известен – мама с детьми, так благополучно избежавшими вранья, отправятся к папе в Сибирь, а папы там не окажется, о чем он, собственно, и сообщал в той самой телеграмме. Так не сказанная вовремя правда оказалась равнозначна лжи.

Два года назад в районной администрации одного областного города произошел анекдотический случай. В кабинете главного архитектора монтер устанавливал телефон. Сам хозяин кабинета вышел. В комнату вошел проситель, желающий получить разрешение на постройку гаража. Приняв мастера, который тем временем присел отдохнуть в чиновничье кресло, за архитектора, он начал долго и путано объяснять свою проблему,

намекая на вознаграждение. Монтер сначала слушал его, а потом спросил: <Чего тебе надо?> Посетитель быстро ответил: <Поставьте визу>, – и протянул заявление. Мастер пожал плечами и расписался в углу листа. Человек горячо поблагодарил, сунул опешившему телефонисту пятьсот долларов в карман пиджака и быстро удалился. Недоразумение выяснилось только через два месяца, когда счастливый обладатель разрешения уже заканчивал постройку гаража перед своим домом. Это типичный случай <обмана по умолчанию>, который вряд ли подпадает под ст. 288 УК РФ (<Присвоение полномочий должностного лица>), ибо такое деяние, во-первых, <...не повлекло существенного нарушения прав и законных интересов граждан или организаций>, предусмотренного данной статьей, а во-вторых, там отсутствовало <присвоение государственным служащим полномочий должностного лица> – ведь телефонист и не выдавал себя за главного архитектора района, он просто оставил свой автограф, когда его об этом попросили.

При этом надо помнить, что информация может исходить от человека не только в речевой форме, но и по так называемым невербальным каналам: через жесты, мимику, дрожание пальцев рук, изменение ритма дыхания и частоты сердцебиения и т. д. Всем нам из личной жизни знакома ситуация, когда человек, говорящий неправду, смущенно улыбается, давая тем самым повод заподозрить его в обмане. <Неумело врешь!> – говорят ему обычно в таком случае. И наоборот, опытные карточные игроки, а тем более шулера славятся своей способностью играть с бесстрастными лицами, не позволяющими их партнерам догадываться о содержании их карт.

Каким же образом можно регулировать поток такой невербальной информации? Обратимся вновь к Аллану Пизу и его книге <Язык телодвижений>:

<Для того чтобы не выдать себя в момент произнесения неправды, необходимо уменьшить обзор вашей позы для собеседника. Вот почему во время полицейского допроса подозреваемого помещают на стул в хорошо просматриваемом и хорошо освещенном месте комнаты, чтобы легче было по невербальным каналам обнаружить, когда он говорит неправду. Естественно, что ваша ложь будет менее заметна, если вы в этот момент будете сидеть за столом и ваше тело будет частично скрыто или вы будете стоять за забо-

ром. Легче всего врать по телефону!>

Весьма часто прибегают к <лжи по умолчанию> историки, не желающие портить давно сложившуюся стройную и непротиворечивую картину исторического процесса или репутацию его героев. Так, например, образ Александра Суворова у большинства русских людей ассоциируется с обликом бесстрашного воина, борца за независимость нашей Родины. И мало кто задумывается о том, что, по большому счету, Суворов в основном участвовал в захватнических войнах за пределами России или в подавлении освободительных восстаний. Например, он активно участвовал в разгроме <народного героя> Пугачева и в деревянной клетке доставил его в Москву (этот факт обычно изымают из школьных учебников), а также жестоко подавил польское восстание [266] 1795 г. Нисколько не умаляя достоинств Суворова как ве-

ликого полководца, надо отметить, что он без жалости разгромил войска восставших поляков, захватил Варшаву и учинил разгром Праги – предместья польской столицы. Намеренно умалчивая об этих фактах из жизни знаменитого полководца, историки по сути дела создают ложный образ этого человека, не похожий на реального Суворова – отчаянного воина, влюбленного в войну и готового драться с любым противником, пусть даже и сражающимся за справедливое дело.

2) Селекция. Второй способ – <селекция> – уже более изощрен и, как правило, специально нацелен на обман доверчивых людей. Иногда к нему прибегают в силу обстоятельств. Так, накануне Великой Отечественной войны наша разведка получала от своих агентов информацию о готовящемся нападении Германии на СССР (в том числе шифровки Р. Зорге из Японии), однако к Сталину эта информация не пропусклась. Руководители наших спецслужб знали предубеждение Сталина на этот счет и отчаянно боялись гнева вождя. Ему доносили только то, что укладывалось в его концепцию, и таким образом вводили в заблуждение.

Другим классическим примером избирательного подхода к информации является представление о роли Троцкого в русской истории. На протяжении последних десятилетий его имя было объектом самой постыдной манипуляции. В советские учебники оно попадало только тогда, когда описывались промахи Троцкого, но испарялось, когда речь шла о его достижениях. Так, совершенно замалчивалась огромная роль Троцкого в проведении октябрьского восстания и организации Красной Армии, но зато подробно рассказывалось о негативной роли Троцкого в срыве Брест-Литовских мирных переговоров с немцами в 1918 году или его нежелании арестовывать Временное правительство накануне октябрьского восстания.

То же можно сказать и о других <оппозиционерах> – Каменеве, Зиновьеве и Бухарине. О Каменеве в советском школьном учебнике писалось, что <он не верил в успех восстания в октябре 1917 года>, но не говорилось, что большевики во главе с Лениным избрали его председателем II съезда Советов, провозгласившего Советскую власть.

Так, пропуская в сознание людей одну часть информации (правдивой самой по себе) и не пропуская другую часть, можно сформировать у них искаженные, ложные представления о действительности.

Ко второй форме искажения информации можно смело отнести и цензуру, которая пропускает только ту информацию, которую сочтет нужной. В книге <Неизвестная Россия>, где собраны редкие и дотоле закрытые архивные материалы, говорится, что цензура – изобретение древнее, всегда стоявшее на страже интересов государства. Тем не менее у нас декларировалось, что в СССР цензуры нет. Самое смешное было в том, что запрещение употребления термина <советская цензура> исходило именно от этой <несуществующей> цензуры, без которой не то что газета – даже научная статья не выходила. Тем не менее в Большой Советской Энциклопедии нет слова <перлюстрация> (про- Λ – смотр корреспонденции), а понятие <цензура> относится | [267]

исключительно к эксплуататорским обществам. Советская Военная Энциклопедия в статье о военной цензуре утверждала, что Октябрьская революция уничтожила царскую и буржуазную цензуру, а для соблюдения военной тайны установила некие <нормы политической и военной бдительности>, не уточняя, что же это такое..

В реальности же бесцензурный период в России существовал меньше года. Уже 5 ноября 1918 года утверждается структура Полевого штаба Реввоенсовета республики, одним из подразделений которого стал военно-цензурный отдел. Перечень сведений, содержащих военную тайну, был достаточно велик и, кроме чисто военной информации, включал любые сведения, <могущие нежелательно отразиться на моральном состоянии войск>.

В той же книге архивных материалов <Неизвестная Россия> приводятся многочисленные строки из писем простых людей, изъятых военной цензурой в 1919 году. Строчки разные, когда обыденные, когда смешные, нередко трагические. Объединяет их одно – до получателей они не дошли, а порой и послужили поводом жестокого преследования их авторов. Причем последние жаловались на притеснения красных своим друзьям и родственникам, которые в Красной Армии служили, проливали кровь за <новую жизнь>. Вот об этой жизни они и не должны были узнать раньше времени. Например, такие изъятые строкиΛ-Λ

<Говорят: "я у тебя реквизирую". Лучше быгаказали: "яу тебя граблю" (Калужская губерния, Плохино. 4 июня 1919 г.).

<Хлеб у нас отбирают красноармейцы нахально: у кого сколько найдут и отберут. Народ страдает почем зря>. (Подольская губерния, Боровичи. 24 мая 1919 г.).

<Здесь кругом морит ужаснейшая голодовка. Люди не только поели солому и мякину, но даже уничтожили значительное количество мха> (Череповецкая губерния, Тихвин, без даты).

<Нашу деревню сожгли красноармейцы... Крестьяне пошли на них войной, да трудно с ними бороться, потому что они вооружены> (Тверская губерния, Торжок, 18 июля 1919 г.).

3) Передергивание. Это такой способ подачи информации, когда привлекается внимание к какому-то одному, наиболее выгодному для источника информации, свойству предмета или явления, причем порой банальные вещи умело подаются как величайшие откровения. Примером может быть реклама посуды <Цептер>, необычно высокая стоимость которой вызывает недоумение потребителей. Механизм такой рекламы подробно разобран в статье <Хлебнув щи из кастрюли за 300 долларов, вы можете поперхнуться>, опубликованной в третьем номере газеты <Мошенники>

за 1996 год.

Международная экспертно-консультационная служба (МЭКС), изучив рекламные заявления фирмы <Цептер>, установила, что далеко не все в них соответствует истине, а часть информации является просто умелым передергиванием фактов. Например, фирма утверждает, что при приготовлении пищи в их посуде полностью сохраняются все витамины и минеральные соли. Но ведь минеральные соли В ПРИНЦИПЕ не могут никуда деться из ЛЮБОЙ, --^ посуды, из чего бы она ни была изготовлена -- из алюминия, меди или глины. При кипячении минеральные соли

оседают на дно, и в этом нет ничего хорошего для потребителя. Было бы значительно лучше, если бы они, наоборот, удалялись, но такой чудо-кастрюли пока не придумали.

Теперь о витаминах: как показала экспертиза МЭКС, они разрушались. При нагревании овощей в кастрюле <Цептер> до 90 градусов количество витамина С в них снижалось на 50%. При кипячении -- еще больше. Так уж устроен этот витамин -- при нагревании он разрушается, и никакая сталь здесь не поможет. Кстати, о стали. Фирма утверждает, что продает посуду, изготовленную из <благородной стали Cr/Ni 18/10, номер материала 1.4301>, при этом постоянно подчеркивается, что сплав абсолютно нейтрален и не вступает ни в какие реакции с пищей. На самом же деле эта сталь -- обычная нержавейка, аналогом которой является нержавеющая сталь типа 04X18N10. Но одно дело сказать <купите кастрюлю из нержавейки> за полтора миллиона, а совсем другое -- <мы предлагаем вам элитную посуду из благородной стали>.

Почувствуйте разницу и... в будущем не покупайтесь на столь дешевые приемы!

К методу * перед ергивания> тесно примыкает <эффект рамки> -- создание соответствующего оформления, преподносящего явление под определенным углом зрения.

Вот как применяли данный прием знаменитые инквизиторы Шпренгер и Инститориис в <Молоте ведьм>, руководстве по искоренению ведьм. В главе, посвященной колдовству, они выдвигали еретические, с их точки зрения, положения, которые затем опровергали при помощи авторитета ученых-схоластов и отцов церкви. При этом все положения, которые они собирались опровергать, сопровождали уничижительными прилагательными -- <еретическое>, <ложное> и т. д. Таким образом осуществляется предварительная психологическая обработка читателей, которых заранее настраивают в пользу желаемых выводов, априорно очерняя положения идеологических противников. Например, <святые отцы> в своей книге употребляют следующие выражения: <Здесь надо опровергнуть три еретических лжеучения. После их опровержения истина будет видна>. <Защитники указанного лжеучения утверждают несуществование в мире колдовского действия, а признают лишь игру воображения в человеке. Они не верят в существование демонов, кроме как в воображении масс... Человеку лишь кажется, что он видит бесов или ведьм. Все это противоречит истинной вере, утверждающей, что ангелы, низринутые с неба, превратились в бесов...>

<...Противоречие этих лжеучений здравому смыслу канона явствует из церковного права>.

Таким образом, авторы <Молота ведьм> лишь изображают чес-

Страница

тний научный диспут между сторонниками и противниками суеве- рий. На самом деле они заранее обвиняют атеистов во всех смерт- ных грехах, предоставляя читателю книги право выбора только од- ной, несомненно их собственной, точки зрения. Фарисеи – они и есть фарисеи, а их приемы – ложь, двуличие и извращенная логи- ка – остались прежними на протяжении почти двух тысячелетий со времен Христа. Они только сменили одежды, превратив- -'

шись из гонителей Иисуса в его <ревностных сторонников>. |[269]

Для того чтобы понять, каким удобным инструментом для об- мана является <эффект рамки>, перенесемся из 1487 года в год 1954-й. Раскроем <Словарь иностранных слов> и посмотрим зна- чение термина <ген>. (Напомню, что в то время шли гонения на биологов-генетиков, которых обвиняли во всех грехах – от про- дажности буржуазной науке до прямого вредительства.) <Ген – в органистской генетике – некий материальный носитель наслед- ственности, якобы обеспечивающий преемственность в потомстве тех или иных признаков организма и будто бы находящийся в хро- мосомах>. Обратите внимание на слова <якобы> и <будто бы>, ко- торые неизбежно ввинчивают в сознание читателя мысль о лож- ности понятия гена. А завершается идеологическая обработка окончательным приговором: <Представление о генах является плодом метафизики и идеализма>.

В разделе, посвященном хромосомам, говорится: <Вейсмани- стская генетика спекулятивно использовала хромосомы для по- строения лженаучной, так называемой хромосомной, теории на- следственности >. Согласитесь, что подход вполне аналогичен при- мененному в <Молоте ведьм>. Там было: <Защитники указанного лжеучения...> Приговор вынесен еще до обсуждения существа дела и обжалованию не подлежит.

4) Искажение. Исказить информацию можно различными спо- собами. Самый простой – количественное изменение: <Какую рыбу ты вчера поймал?> – спрашивает у рыболов.адруг. Тот не- вольно раздвигает ладони пошире. /" \^

Это вранье достаточно безобидное, касающееся только рыбо- лова и пойманной им рыбы, но в недавние времена ложь такого рода охватывала почти все отрасли народного хозяйства Совет- ского Союза. Приписки царствовали повсюду. Вспомнить хотя бы знаменитое <хлопковое дело> в Узбекистане, когда из ничего, бук- вально из воздуха, на бумаге возникали тысячи тонн хлопка, ко- торые затем благополучно списывались на усушку, утруску и по- тери при транспортировке. А кое-кто за эти несуществующие тон- ны получал зарплаты, (премии и ордена.

Второй, как бы противоположный, а на самом деле тожде- ственный вариант искажения правды – это преуменьшение чего- либо. Так, в СССР заведомо преуменьшалось реальное количество наркоманов, а уж проституток вообще уменьшили до нуля – та- кого явления, по мнению партийных идеологов, у нас вообще не существовало!

Тесная связь между этими двумя способами обмана – преуве- личением и преуменьшением, метко подмечена в диалоге:

– И вечно ты преувеличиваешь в своих рассказах!
Страница

– Я преувеличиваю? Да я и половины правды не говорю! Психологически тонко рассчитанный пример обмана по типу искажения количества описан в романе Рафаэля Сабатини <Одиссея капитана Блада>.

Во время одного из своих удачливых походов капитан Блад оказался в ловушке, выбраться из которой не представлялось возможным. Его эскадра находилась в водах озера Маракайбо, вы-
| ^ ход из которого контролировал мощный форт с большим
[270]] гарнизоном и сильной артиллерией. Форт располагался на

острове, по одну сторону которого простиралось мелководье, недоступное для кораблей, а по другую – узкий пролив, простреливаемый пушками форта. Злейший враг капитана Блада, испанский адмирал дон Мигель, ожидал в форте корабли пиратов.

И вот в один из дней корабли Блада показались на горизонте. Они подошли к дальней оконечности острова, на котором располагался форт, и на глазах у обеспокоенных испанцев начали высадку десанта. Впрочем, это не сильно обескуражило адмирала, так как все подступы к укреплению хорошо простреливались артиллерией. Правда, все пушки смотрели в сторону моря, но часть их можно было перетащить на другую сторону форта для отражения возможной атаки с тыла. Кроме того, дон Мигель знал, что у Блада было не более трех сотен пиратов – вдвое меньше, чем у испанцев. А теперь предоставим слово Рафаэлю Сабатини:

<Однако к вечеру адмирал был уже не так уверен в себе. За это время пироги шесть раз доставили людей на берег и, как ясно видно в подзорную трубу дон Мигель, перевезли по меньшей мере двенадцать пушек.

Он уже больше не улыбался и, повернувшись к своим офицерам, не то с раздражением, не то с беспокойством заметил:

– Какой болван говорил мне, что корсаров не больше трехсот человек? Они уже высадили на берег по меньшей мере вдвое больше людей.

Адмирал был изумлен, но изумление его значительно увеличилось бы, если бы ему сказали, что на берегу острова Лас-Палмас нет ни одного корсара и ни одной пушки. Дон Мигель не мог догадаться, что пироги возили одних и тех же людей: при поездке на берег они сидели и стояли в лодках, а при возвращении на корабли лежали на дне лодок, и поэтому со стороны казалось, что в лодках нет никого.

Возрастающий страх испанской солдатни перед неизбежной кровавой схваткой начал передаваться и адмиралу.

Испанцы боялись ночной атаки, так как им уже стало известно, что у этого кошмарного капитана Блада оказалось вдвое больше сил, нежели было прежде.

И в сумерках испанцы наконец сделали то, на что так рассчитывал капитан Блад: они приняли именно те самые меры для отражения атаки с суши, подготовка к которой была столь основательно симулирована пиратами. Испанцы работали как проклятые, перетаскивая громоздкие пушки, установленные так, чтобы полностью простреливать узкий проход к морю. И когда наступила ночь, испанцы были уже более или менее подготовлены к

отражению атаки. Они стояли у своих пушек, смертельно страшась предстоящего штурма. Безрассудная храбрость сумасшедших дьяволов капитана Блада давно уже стала поговоркой на мях Мэйна...

Но пока они ждали нападения, эскадра корсаров под прикрытием ночи, воспользовавшись отливом, тихо подняла якоря. Нащупывая путь промерами глубин, четыре неосвещенных корабля направились к узкому проходу в море. Капитан Блад приказал спустить все паруса, кроме бушпритных, которые обеспечили движение кораблей и были выкрашены в черный цвет. 1 [271.

Впереди борт о борт шли "Элизабет" и "Инфанта". Когда они почти уже поравнялись с фортом, испанцы, целиком поглощенные наблюдением за противоположной стороной, заметили в темноте неясные очертания кораблей и услышали тихий плеск раскатываемых волн и журчание кильватерных струй. И сразу же в ночном воздухе раздался такой взрыв бессильной человеческой ярости, какого, вероятно, не слышали со дня вавилонского столпотворения. Тут только адмирал понял, что его одурачили и что птичка благополучно улетает из клетки, хотя он еще не мог сообщить, как это произошло>.

А вот другой пример, на этот раз из китайской истории. В 342 г. до н. э. в Китае шла очередная война между сопредельными государствами. Полководец Сунь Бинь, зная о высокомерии командующего неприятельской армией Пан Цзюаня, изобразил отступление своих войск. Противник попался на эту удочку и сразу же начал преследование отходящей армии. По приказу Сунь Биня в первый день отступления его войска оставили на месте стоянки 100 000 кострищ, во второй – 50 000, а в третий – только 30 000. Надевшийся на легкую победу командующий противника решил, что армия Сунь Биня ослаблена массовым дезертирством. Поэтому он оставил тяжеловооруженную пехоту и отправился в преследование с небольшим отрядом. Это было то, что предвидел и ожидал Сунь Бинь. Он устроил засаду, в которую и попал Пан Цзюань. Его окружение было уничтожено, а полководец, поверивший в сказку о разложившейся, дезертирующей армии, покончил жизнь самоубийством. Это было классическое искажение информации по типу косвенного уменьшения количества.

Другой, несколько более изощренный способ обмана заключается в искажении пропорций передаваемой информации. Типичный пример – сводки с мест боев. Во время вооруженного конфликта в Чечне официальное российское командование, как правило, несколько занижало цифры наших потерь и преувеличивало потери чеченских боевиков, в то время как сепаратисты, напротив, скрывали свои потери и преувеличивали число погибших и пленных из федеральных войск. Естественно, что выяснить истинные величины потерь в условиях текущих военных действий практически невозможно, а психологический фактор, сопровождающий такую информацию, весьма значителен. Вот и приходится каждой воюющей стороне по мере возможности дезинформировать противника и общественное мнение. Как пишет Д. И. Дубровский, <выпячивание одних сторон, замалчивание других – типичный способ дезинформации >.

Впрочем, возможность преднамеренного искажения действительности была известна с древности. Древние эфиопы говорили:

<Слово подобно сухожилию: в какую сторону его потянешь, в ту сторону оно и растянется>. Ту же мысль развивал в 30-е годы и

Страница

американский психолог Флетчер Батлер. Он выступил с предложением простого варианта лишь внешне объективной двусторонней аргументации: Батлер советовал приводить в пользу <своей> позиции наиболее сильные, убедительные аргументы, в пользу же --As <другой> стороны -- наиболее слабые. Таким путем не так [272 JJ уж трудно показать несостоятельность любого оппонента.

Это образец манипулятивной игры сознанием людей, который с тех пор широко используется в пропаганде различных стран независимо от их политической ориентации.

В восьмидесятые годы советскую общественность уверяли, что между военными силами НАТО и Варшавского договора поддерживается примерный паритет -- равенство. На самом деле, как выяснилось позднее, у Советского Союза было значительное преимущество по танкам и солдатам. Логика обмана была такова: да, по танкам у нас преимущество (при этом нигде не публиковались конкретные цифры, а в то время в Европе у нас было 80 тысяч танков против 40 тысяч натовских), но вот по ударным самолетам тактической авиации преимущество у США и их союзников (кстати, гораздо менее значительное, чем по бронетехнике). Принцип здесь был такой: часть информации скрывалась (умалчиваются конкретные цифры), а затем сравнивались заведомо неравноценные категории, в глазах дилетантов выглядевшие почти равноценными.

5) Переворачивание. Еще один способ обмануть противника -- это поменять местами <да> и <нет> -- <черное> и <белое>. Так, богач, пытающийся обмануть грабителей на дороге, будет нарочито жаловаться на бедность, а военачальник постарается спрятать свои лучшие войска и, наоборот, придать внешне боеспособный вид войскам слабым.

Еще в 1647 году Бальтасар Грасиан писал: <Когда понимать наоборот? Когда собеседник лукавит. С иным все толкуй наоборот: их "да" -- это "нет", их "нет" -- это "да".

Говорят дурно, стало быть ценят: ведь когда покупатель хоть что-то вещь заполучить, он ее дешевет. На их похвалу тоже не полагайся -- чтобы не хвалить добрых, хвалят и злых. Но для кого нет злых, для того нет и добрых>.

Под термином <программирование> как формой обмана я понимаю создание таких условий, при которых ответная реакция другого человека однозначно определяется действиями обманывающего. В наиболее чистом виде это можно наблюдать в шахматах, когда разыгрывающий комбинацию шахматист своими ходами вынуждает противника к ответным действиям, ведущим к неминуемому поражению. Как писал Виктор Кротов, программирование -- это искусство создания из скрытых возможностей -- явных.

Иногда, чтобы вынудить человека на определенные действия, нужно поставить его перед выбором, сделав это таким образом, чтобы одно из решений (которое устраивает вас), оказалось также наиболее приемлемо и для другого человека. Такой способ описывается в романе Александра Дюма <Граф Монте-Кристо>.

Эдмон Дантес распутывает тайну своего заключения в замок Иф. Он предполагает, что единственным человеком, который может дать ему правдивые разъяснения о темных делах четырехдцатилетней давности, является небогатый трактирщик Кадруе. Люди, коварство и интриги которых привели его в тюрьму, в на-

стоящее время добились богатства и влияния в обществе, и поэтому Кадрусс боится дать против них показания. Тогда Дантес, переодевшись священником, приходит к Кадруссу и сообщает ему историю о том, что якобы умирающий Дантес завещал

своим друзьям алмаз необыкновенной красоты и стоимости. Священник, объявленный его душеприказчиком, должен выяснить обстоятельства заключения Дантеса в тюрьму, продать этот алмаз и разделить вырученные деньги между его истинными друзьями.

Перед Кадруссом поставлена дилемма: если он скроет вину мнимых друзей Дантеса, то потеряет три четверти денег, вырученных от продажи алмаза. Если же он выдаст предателей, то сам завладеет алмазом. Для усиления психологического давления на трактирщика граф Монте-Кристо показывает драгоценный камень Кадруссу, распаляя его воображение и подталкивая его к нужному выбору.

<- Так вы говорите, - спросил Кадрусс, глаза которого разгорелись, - что это был алмаз большой ценности?

- Все в мире относительно, - отвечал аббат. - Для Эдмона это было богатство: его оценивали в пятьдесят тысяч франков.

- Пятьдесят тысяч франков! - вскричал Кадрусс. - Так он был с грецкий орех, что ли?

- Нет, поменьше, - отвечал аббат, - но вы сами можете об этом судить, потому что он со мною.

Глаза Кадрусса, казалось, шарили под платьем аббата, разыскивая камень.

Аббат вынул из кармана коробочку, обтянутую черной шагреновой кожей, раскрыл ее и показал изумленному Кадруссу сверкающий алмаз, вправленный в перстень чудной работы.

Затем он закрыл футляр и положил в карман алмаз, продолжавший сверкать в воображении Кадрусса>.

Когда я читал этот отрывок, то думал: почему аббат убрал алмаз, вместо того чтобы держать его на виду и тем самым оказывать дополнительный психологическое давление на трактирщика? А потом понял* это был блестящий ход. Дело в том, что наше воображение и фантазия склонны преувеличивать и приукрашивать вещи, которыми мы хотим обладать. И граф Монте-Кристо, скрывающийся под личиной аббата, прекрасно знал, что воображение Кадрусса превратит драгоценный камень размером в горошину в бриллиант величиной с грецкий орех.

Иногда бывает довольно просто предугадать реакцию человека в той или иной ситуации. Ведь многие наши действия достаточно спонтанны, и мы не всегда успеваем <просчитать> последствия наших слов или поступков. Этим могут воспользоваться наши противники по жизненной борьбе, своими провокационными действиями или вопросами ставя нас в невыгодное положение.

Вот как народный анекдот обыгрывает сюжет известной басни Крылова < Ворона и лисица>.

Сидит ворона с сыром над проходной ликероводочного завода

да. Со смены идут трое. Спирт есть, закуски нет. Увидели ворону с готовой закуской.

- Эй, ворона, пить будешь?

- Да-а!

Сыр выпал. Закуска есть.

.,--"s Назавтра повторилась та же картина. Спирт есть, закус-
[274 JJ ки нет. Ворона-там же.

- Ворона, пить будешь?

Молчит. Мужики достают два стакана.

- Ворона, тебе в большой наливать или в маленький?

-В болыпо-о-й!

Сыр выпал, закуска есть.

На третий день - опять к вороне.

- Эй, ворона, пить будешь?

.Молчит.

- Тебе в большой или в маленький?

Молчит.

- Да чего, мужики, с ней, с пьяной, разговаривать?

- А ты мне наливал???

В этом анекдоте показаны три разных способа обмана. В первый раз ворону просто соблазнили дармовой выпивкой. Естественно, что ничего не подозревавшая <птица> легко попала на удочку. Второй раз ворона уже ожидала подвоха, и провести ее было трудней. Для этого ей был задан косвенный вопрос, требующий настоящего ответа, причем в этом случае нельзя было обойтись кивком. В вопросе как бы само собой подразумевалось, что ей обязательно нальют, вопрос только стоял - в большой или маленький стакан. И ворона опять купилась.

Самым изощренным был третий обман. Разъяренная своими двумя промахами, ворона решила не отвечать ни на какие вопросы. И тонко почувствовав ее раздраженное обидой психологическое состояние, хитрецы на этом и сыграли. Они еще больше раззадорили ворону, вызвав у нее ответную эмоциональную реакцию. А дальше - как у Крылова: сыр выпал...

От <программирования> как способа обмана несколько отличается другой метод - <подталкивание>, который более прост и доступен в исполнении. Если человек находится в состоянии неустойчивого равновесия, колеблясь между несколькими возможными стратегиями поведения, то умелыми действиями или словами его активность можно направить в нужном направлении. Если при <программировании> индуктор сам вносит свою программу в сознание реципиента, то при <подталкивании> эта программа поведения уже находится в последнем, и задача состоит лишь в том, чтобы помочь ее реализовать.

Опытные мошенники применяют прием <подталкивания> так виртуозно, что доказать наличие обмана юридически не представляется возможным. Они лишь создают условия для возникновения неправильных, обманчивых представлений в сознании своих жертв, оставаясь как бы в стороне. Их задача – лишь дать толчок мыслям жертвы в определенном направлении, а там уже сам обманываемый допридумывает в своем воображении остальное. Таким образом, получается, что жертва (с подачи мошенника) обманывает себя сама.

Классическим примером такого рода обмана является способ действия, к которому частенько прибегал Остап Вендор из романов И. Ильфа и Е. Петрова. Как мы помним, он <чит Уголовный кодекс> и поэтому избегал, где это было возможно, грубого, прямолинейного обмана. Он тонко чувствовал мысли и ожидания ^--,. своих собеседников и направлял их в нужную ему сторону. IL275J

Поэтому когда Остап понял, что Полесов принял их за эмигрантов, он быстро сориентировался и с помощью нескольких туманных намеков дал возможность воображению старгородцев домыслить остальное. Бендер без труда разгадал психологию своих будущих жертв. Некогда состоятельные и уважаемые люди, в настоящий момент они влачили жалкое по сравнению с прошлым существование без всякой перспективы на возвращение к дореволюционным порядкам. И вдруг, как последний лучик надежды, откуда-то издалека, возможно из-за границы, является законспирированный предводитель дворянства с таинственным спутником, судя по всему, бывшим офицером. Неудивительно, что их души так легко откликнулись на приманку, использованную Остапом Вендором.

<А теперь действовать, действовать и действовать! – сказал Остап, понизив голос до степени полной нелегальности.

Он взял Полесова за руку.

– Старуха не подкачает? Надежная женщина? Полесов молитвенно сложил руки.

– Ваше политическое кредо?

– – Всегда! – восторженно ответил Полесов.

– Вы, надеюсь, Кирилловен?

– Так точно. – Полесов вытянулся в струнку.

– Россия вас не забудет! – рявкнул Остап.

Ипполит Матвеевич, держа в руке сладкий пирожок, с недоумением слушал Остапа, но удержать его было нельзя. Его несло. Великий комбинатор чувствовал вдохновение, упоительное состояние перед вышесредним шантажом>.

Одной из форм программирования поступков является провокация, когда человека вынуждают к невыгодным для него действиям, представляя это как безобидное или выгодное для него дело. Примеров провокаций масса – с древности и до наших дней. Один из них описан в книге <Тайные страницы истории>.

Александру Македонскому однажды донесли, что среди его воинов зреет недовольство. Как узнать, велика ли опасность? Дело

Страница

было в походе, и Александр объявил, что пишет письмо на родину и что остальные могут воспользоваться-оказией и тоже отправить свои письма. Все, от последнего/солдата до военачальников, поддались на эту хитрость, и вскоре нагруженные свитками курьеры отправились в путь. Это было днем. А ночью все они со своими ношами незаметно, по одному, вернулись в резиденцию царя. И Александр, повелитель огромной империи, провел долгие часы, разбирая незнакомые почерки и пытаясь в чужих письмах найти указание на опасность и намек на заговор.

В Библии рассказывается о том, что Бог тоже не чуждался подобных приемов, когда хотел выяснить намерения людей (хотя по статусу ему вроде бы положено все знать и так). В книге <Бытие>, в 22-й главе, описывается, как Бог решил проверить, насколько сильно его почитает Авраам. Он приказал старику принести в жертву своего сына Исаака, и Авраам беспрекословно подчинился. Он положил своего сына на жертвенный камень и уже занес нож над 1, >\ его горлом, когда ангел отвел готовую ударить руку. Вот та-[276]] кие милые проверочки были в ходу у Создателя.

Другой пример явной провокации, которая между тем блестяще удалась, мы можем найти в современной истории Китая, через два тысячелетия после Александра Македонского.

В 1957 году Коммунистическая партия Китая решила выявить все элементы, настроенные враждебно по отношению к ней в партийных и государственных органах, а также в культурных кругах. Ради этого было спровоцировано движение <Пусть расцветают сто цветов>, направленное на свободное выражение мнений. Это вызвало в стране мощную реакцию. По всей стране – от крестьянских деревень до городов, от народных учителей до университетских профессоров – бесчисленные китайцы открыто выражали свое недовольство. Однако это движение быстро перешло в новое – по борьбе за ликвидацию <правых>. Большая часть тех, которые во время кампании <Ста цветов> поддались на провокацию, пострадали от репрессий в ходе этой новой кампании.

К провокации близко стоит метод <подсадной утки>, который давно и безуспешно применяют тюремщики всех времен и народов. Я нашел описание этого достаточно подлого метода в опубликованном впервые в середине XV в. трактате <Молот ведьм> инквизиторов Якова Шпренгера и Георга Инститориса. <Если никакие меры побудить ведьму к признанию не помогают, то можно прибегнуть к следующему: обвиняемую переводят в цитадель. Через несколько дней кастелян делает вид, что уезжает. В это время к обвиняемой впускаются доверенные от инквизиции мужчины и женщины, близко стоящие к ведьме. Эти посетители обещают добиться ее полного освобождения, если только она обучит их тому или иному колдовству. Многие обвиняемые, согласившись на это, были обличены и принуждены были признаться в своих чародействах>.

Иногда, когда ваши отношения с другим человеком ожидают желать лучшего, а вам необходимо, чтобы ваш противник по жизненной борьбе совершил какое-то действие, приходится маскировать свою просьбу под противоположную. Тогда желающий <насолить> вам партнер сделает все наоборот – то есть так, как вам надо было. Это так называемый обман от противного.

Классическим примером такого поведения является эпизод из книги Дж. Харриса <Сказки дядюшки Римуса>. Когда Братец Кролик попал в лапы своего заклятого врага Братца Лиса, он взмо-

Страница

лился: <Делай со мной что хочешь, только не бросай меня в терновый куст!> Конечно же. Братец Лис не смог отказать себе в удовольствии сделать назло и бросил кролика в колючий кустарник, откуда тот благополучно смог удрать.

Надо сказать, что, применяя данный трюк. Братец Кролик был не очень оригинален. В древнем арабском трактате <Книга хитростей> есть история о том, как халиф Омар добился чего хотел, настаивая на противоположном.

Ему нужно было так разделить военную добычу, чтобы все его сподвижники были довольны. Но среди подлежавших разделу плащей был один рваный, и никто из его военачальников, конечно же, не захотел бы принять испорченную одежду. Тогда халиф Омар поступил следующим образом. Перед началом дела- /.,- =, . жа добычи он сел на испорченный плащ, но таким образом, [JCHJ

чтобы краешек его был виден. Остальные плащи он разложил перед собой и начал их раздавать. Ставка была сделана на человеческое любопытство, зависть и жадность, и его идея удалась. Племянник халифа аз-Зубайр заметил кончик плаща, на котором сидел Омар.

- Что это за плащ? - спросил он.

- И не думай о нем, - сразу оборвал его халиф. Но племянник не отстал.

- Что в нем особенного?

- Отстань.

- Пусть он будет моей долей, - стал настаивать аз-Зубайр.

- Ты его не примешь, - притворно стал его отговаривать халиф.

Но племянник принялся уверять, что не откажется от плаща. Тогда Омар взял с него соответствующее обещание и после этого вручил ошарашенному аз-Зубайру порванный плащ.

Подводя итог данному разделу, можно сказать, что для того чтобы навязать человеку свое мнение, не всегда бывает выгодно явно на нем настаивать. Гораздо более эффективно - сделать так, чтобы человек сам к нему пришел. Для этого нужно создать такую ситуацию, когда партнер вынужден использовать ваши аргументы. Этот метод спора придумал еще Сократ, и поэтому он называется сократовским. Вы становитесь на точку зрения предполагаемого оппонента, а вашему партнеру предоставляете возможность спорить с собой. Естественно, что он начинает приводить доводы в вашу пользу.

Дейл Карнеги в своей книге <Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей*>-рассказывает о торговце автомобилями, который долго не смог подобрать <ключик> к одному из своих клиентов. Как только он пытался продать тому свои грузовики, тот в ответ начинал хвалить автомобили другой фирмы, после чего между продавцом и клиентом разгорался спор, какие машины лучше. Спор заканчивался взаимными обидами, и о продаже не было и речи. Так продолжалось длительное время, пока торговец не начал применять принципы, предложенные на курсах Карнеги. После этого ситуация изменилась коренным образом. Он стал

продавать свои грузовики в больших количествах.

<...Вот что он рассказывает об этом сам: <Теперь, если я захожу в кабинет покупателя и он говорит: "Что? Ваш грузовик? Он никуда не годится. Я и даром его не возьму. Я собираюсь купить грузовик такого-то", - я отвечаю: "Послушайте, дружище, грузовик такого-то - хорошая машина. Если вы купите грузовик такого-то, вы не ошибетесь. Эти грузовики изготавливаются прекрасной фирмой и продаются хорошими людьми".

Тогда ему нечего сказать. Для спора нет места. Если он заявляет, что грузовик такого-то - самая лучшая машина, а я подтверждаю, что так оно и есть, он вынужден остановиться. Он не может повторять весь день, что "это самая лучшая машина", если я с ним согласен. Затем мы перестаем говорить о таком-то и я начинаю толковать о достоинствах нашего грузовика.

,--л Было время, когда такая перебранка приводила меня в 1278 JJ бешенство. Я начинал спорить, возражая против досто-

инств грузовиков такого-то, и чем больше я ругал их, тем больше их хвалил мой потенциальный покупатель, а чем больше он их хвалил, тем больше он убеждал себя в достоинствах продукции моего конкурента...">

К < обману от противного > тесно примыкает другой метод одурачивания, который называется <сообщение правды под видом обмана>. Об этом методе давно знали знатоки интриги и умело им пользовались. Такой ас политической кухни, как Отто фон Бисмарк, говорил: <Если хочешь одурачить мир, скажи ему правду>.

Ему вторил основатель прагматизма философ и психолог Уильям Джеймс: <Нет худшей лжи, чем неправильно понятая правда>.

Обман при помощи правды - редкая форма надувательства;

она требует хорошего умения владеть собой и способности к блефу. Зато срабатывает великолепно. Этим искусством хорошо владеют политики и профессиональные игроки. Но мы проиллюстрируем данный метод при помощи детского анекдота.

Мартышка сидит на берегу реки и полощет кожуру от банана в воде. Проплывает мимо крокодил и спрашивает:

- Ты что делаешь, мартышка?

- Дай доллар - скажу.
Крокодил бросил ей доллар.

- Ну, говори!

- Мою кожуру от банана, прежде чем ее выбрасывать.

- Ну и дура!

- Пусть дура, но на этом деле я свой тридцатник в день имею!

При этом крокодил имеет все основания считать, что его обманули, забрав у него деньги ни за что, хотя формально мартышка сказала ему правду... Другое дело, что вовсе не ту, которую хо-
Страница

тел услышать крокодил. Он явно ожидал услышать нечто другое, более нетривиальное. Он чувствует себя обманутым, потому что его ожидаемые установки не совпали с реальностью. Фактически он обманул себя сам, и в этом случае мы встречаемся с одним из видов самообмана.

Еще одна, тоже пока достаточно редкая, форма обмана – это <обман путем перестановки>, когда потенциальную жертву заставляют примерить на себя роль обманщика. В результате психологических манипуляций мошенников человеку начинает казаться, что это он обманывает других, настоящие же жулики до определенного момента всеми силами поддерживают эту иллюзию. И лишь в финале все становится на свои места, и наступает горькое прозрение: <обманщик> понимает, что был лишь одураченной жертвой.

А теперь несколько слов о так называемом <зомбировании> (Р. Ронин, 1998). Эту технику применяют спецслужбы.

27. Непроверяемые ссылки. Одним из способов обмана является <подтверждение> ложного сообщения при помощи непроверяемых <доказательств>. Для того чтобы обмануть человека, проходимость могут ссылаться на что угодно: на какой-то авторитет, на любое независимое третье лицо (на деле являющееся <подставным>), на отсутствующих, на сведения, которые невозможно проверить ./,--. в данный момент, на будущее, на прошлое и т. п. | [279]

В частности, таким доказательством может быть авторитет какого-либо лица или организации, престиж которых для обманываемого достаточно велик. Это подтверждает в своей монографии профессор Дубровский:

<Одним из наиболее благоприятных условий успешного обмана служит авторитетность "обманывающего" для "обманываемого". Благодаря этому свойству исходящее от первого сообщение принимается на веру либо по крайней мере ослабляется его критическая оценка, оправдывается расхождение между смыслом сообщения и наблюдаемыми явлениями... У людей явно или неявно действует потребность в абсолюте, в некой инстанции, располагающей непререкаемой истиной>.

Авторитет подавляет волю, заставляя действовать по жесткому, заранее написанному сценарию. Как писал А. Круглов, авторитет – это нечто, поставленное выше собственного разума.

Другой известный аферист, Станислав Ежи Лец, полусерьезно советовал: <Употребляй в разговоре "киловатты", "километры", "мегабайты"-мир уважает специалистов>.

А вот случай из реальной жизни, описанный в очерке Д. Северюкова <Оборотни> (журнал <Мошенники>, № 7, 1996):

<Жарким июльским полуднем в маленькой квартирке, накануне арендованной под офис неким представительным мужиком в белых саламандровых туфлях и черных очках, собралось десятка два ярославских безработных. Кандидатам была обещана интересная и непыльная работа.

– Комитет госбезопасности России, шестой отдел, подполковник Тимофеев, – солидно представился наниматель.

□ И для наглядности повертел красненькими корочками, в которых все именно так и было записано, как он сказал. Потом вмиг притихшие кандидаты писали автобиографии, в которых требовалось особо указать, кто какой жилплощадью располагает, с кем вместе проживает. А когда через пару дней безработные вновь пришли в офис узнать результаты трудоустройства, подполковник Тимофеев кратко сообщил, что по конкурсу прошел один-единственный Андрюха Сухов, 1965 года рождения, холостой, в одиночку проживающий в благоустроенной квартире. После по-военному скупых поздравлений Андрей узнал, что на сборы ему отпущена пара часов. Потом он убывает в Москву, в распоряжение командования, которое пошлет его выполнять ответственное задание – возможно, вдали от Родины.

Спустя сутки труп Андрея Сухова был обнаружен путевым обходчиком неподалеку от железнодорожного полотна. Из взятых с собой вещей ничего не пропало, кроме паспорта, который, как позже установит следствие, с переклеенной фотографией переключал в карман лжеподполковника Тимофеева. Так Тимофеев в один момент стал не просто по паспорту Суховым, но еще и обладателем благоустроенной двухкомнатной квартиры».

В этом случае свое магическое действие оказала * крыша», которой прикрывался бандит, – Комитет госбезопасности России, , , --^ организация достаточно авторитетная, чтобы поверить ее | (280)] <представителю>. Но для несчастной жертвы было бы не-

лишним еще и проверить ее – хотя бы в местном отделении того же комитета. В этом случае он остался бы жив.

Для каждого времени и страны существуют свои <пароли>, безотказно действующие на доверчивых людей и используемые мошенниками всех мастей. В советское время это были слова <обком>, <райком>, <ЦК>, <КГБ>, <Брежнев> и т. п., сейчас – <президент>, <губернатор>, <администрация области>. Для Великобритании значимо все, что связано с Ее Величеством, для Америки эту роль играют знаменитые киноактеры и крупные бизнесмены. Имея бланк (даже фальшивый) известного банка, можно, прикрываясь его авторитетом, легко <запорошить глаза> и получить кредит.

Уверенно произнесенная фраза, осененная престижем сенаторского звания, стоила жизни президенту Аврааму Линкольну.

– Я сенатор. Мистер Линкольн посылал за мной. Я должен видеть его по важному делу.

Этих слов, сказанных убийцей Линкольна, оказалось достаточно, чтобы он был пропущен в театр, где находился президент. Через минуту в зале раздался выстрел.

Слова эти, выбитые на меди, как постоянное напоминание, – можно видеть в кабинете начальника охраны Белого дома.

Мошенники могут ссылаться не только на авторитеты, но и на любых третьих лиц, представляя их как незаинтересованную, а значит, объективную сторону. Понятно, что на самом деле эта <третья сторона> является не чем иным, как замаскированным сообщником преступников. Такой вид обмана достаточно популярен в преступном мире и именуется <обманом с подставными>. Классический пример – <бригада> наперсточников: явно играет там только один, но сколько <подыгрывают>...

Весьма показательную иллюстрацию <обмана с подставным> приводит в своей книге <Записки шулера> Анатолий Барбакару:

<Наташка-Бородавка имела много специальностей, одна из них - "продуктовая кидала". Техника кидания следующая: Наташка устраивается в очереди за какой-нибудь пищевой продукцией. Не важно - какой. Главное, чтобы продавец была женщиной и обязательно - не городского, неискушенного происхождения. Подходит очередь - Бородавка просит, например, полкило сливочного масла. Пока продавец взвешивает, покупательница, попробовав масло, решает купить килограмм. Все эти пробы, размышления, просьбы увеличить вес проходят под мельтешение сто-рублевой купюры, зажатой в руке Бородавки. Можно решиться еще граммов на триста. Не помешает. К тому моменту, когда приходится рассчитывать, купюры в руках уже нет. Продавщица взирает непонимающе. Покупательница - тоже. Дескать, деньги - уже у вас. Продавщица, разумеется, удивляется. Заглядывает в свой шкафчик, но это ничего не проясняет: купюра популярная. Покупательница даже слегка возмущена. Но продавец в сомнении. Разрешить его помогает стоящая следующей в очереди солидная, импозантная дама бальзаковского возраста. Подтверждает, что деньги продавцом получены. Бородавка, мало того, что имеет продукт, еще получает сдачу. И, отойдя, выказывает недовольство. Впрочем, недолго. Потому как предстоит дележ --Asка с "бальзаковской" сообщницей>. | [281 JJ

Надо отметить, что мошенники и аферисты очень любят ссылаться на отсутствующих людей. Сомалийская пословица гласит:

<Лгун свидетеля селит далеко>, и это правило действует безотказно. Поэтому если вам стараются внушить какую-то мысль, ссылаясь на мнение людей, которых в настоящее время нет рядом, задумайтесь, может быть, здесь не все чисто?

Не менее часто обманщики ссылаются на будущее время, в котором они обязуются выплатить деньги или выполнить какие-то услуги. Для таких обещаний нужно держать наготове один ответ;

<Утром деньги - вечером стулья>, ибо <завтра> мошенников может так и не наступить. Как самокритично писал Жан де Лабрюйер в своих <Характерах>, <мы зовем друга в гости, просим прийти к нам, предлагаем свои услуги, обещаем разделить с ним стол, кров и имущество; дело стоит за малым - за исполнением обещанного>.

Перенесение выполнения обещания в будущее время всегда чревато для того, кто уверен в несомненном выполнении обещанного, так как истинные намерения обещавшего остаются загадкой. Например, в 1993-1996 годах довольно часто встречались случаи обмана по типу <работа с испытательным сроком>; Суть обмана следующая. Безработная машинистка встречает объявление в газете: <Набор на компьютерные курсы. Плата за обучение минимальная. Для машинисток со стажем - скидки. Трудоустройство берем на себя>. Короче, условия божеские.

Женщина приходит в фирму, оплачивает недельные курсы, на которых печатает какие-нибудь этикетки и набивает фамилии в некую базу данных, после чего ее направляют на работу с испытательным сроком. Предупреждают, что на должность оператора ЭВМ, якобы весьма высокооплачиваемую, возьмут только лучших, скажем, три человека, а претендентов - десять. Норму сра-

зу дают приличную, но женщины стучат по клавишам, стараются изо всех сил. На следующий день – та же петрушка, и так, пока будущие операторы ЭВМ не выбиваются из сил и не начинают ошибаться. Через неделю им объявляют, что они не справились с работой, и отправляют по домам. После чего приходит следующая партия простофиль и неделю даром работает на предприимчивых мошенников.

Точно такой же фокус – применяют некоторые строительные фирмы с криминальным уклоном. Они набирают рабочих и отправляют их на строительство коттеджа для <нового русского>. Там бывшие безработные вкалывают месяц-другой <за красивые глаза> и туманные обещания больших денег, после чего их увольняют, придравшись к какой-нибудь ерунде типа засохшего раствора или треснувшей ванны-джакузи. Жуликоватые прорабы представляют облапошенным рабочим акт, согласно которому эта джакузи была сделана по индивидуальному заказу и доставлена прямо из Парижа, а ее стоимость во <франках-стерлингах> эти несостоявшиеся рабочие не способны оплатить и за пять лет работы. Так что им остается только удалиться побыстрее, освободив место для следующей партии доверчивых рабочих.

' с Вывод здесь простой: как бы вам ни хотелось получить [282]] приличную работу, все-таки следует настоять на заключе-

нии трудового договора. Если же ваш работодатель не хочет связывать себя бумагами, то не исключено, что у вас есть шанс поработать безвозмездно, как на коммунистическом субботнике.

Особой формой обмана служат ссылки на непроверяемые сведения. Впрочем, бывает, что объект обмана может его выявить, но из-за лени, обстоятельств или ложной скромности не делает этого. Самый простой пример – когда грабители звонят в квартиру и через дверь представляются работниками жэка или милиции. Если доверчивый хозяин откроет им, то он может лишиться не только имущества, но и жизни.

Если вы не можете на сто процентов определить личность ваших гостей через <глазок>, лучше позвонить в соответствующую контору и выяснить, посылали ли они к вам таких гостей. Вы потеряете пять минут, но сохраните гораздо большее.

28. Лицемерие. Труднее всего распознать обман, когда он скрывается за маской доброты и заботы, принимая форму лицемерия. Большим мастером этого рода <искусства> слыла русская императрица Екатерина II, которая редко шла напролом, предпочитая сохранять маску воспитанной, образованной и доброй матушки-императрицы. Если она и не сдерживала своих обещаний, то не напрямую, а <подставляя> при этом третьих лиц. Она же, как правило, оставалась вне подозрений. Вот один из примеров методов ее работы.

Елизавета Петровна, свергнув малолетнего императора Иоанна Антоновича и заключив его в Шлиссельбургскую крепость, не считала его опасным для своего почти 20-летнего царствования. Но Екатерина Вторая думала по-другому, понимая, что в определенных обстоятельствах он сможет стать опасным претендентом на российский престол, так как он уже занимал этот престол и, сказать по правде, имел на него куда больше прав, чем заштатная немецкая принцесса, коей по своему рождению являлась Екатерина, злодейски умертвившая своего законного супруга.

Из книги выдающегося художественного критика, долголетне-го библиотекаря Петербургской публичной библиотеки В. В. Ста-сова <Брауншвейгское семейство> следует, что план убийства Иоан-на Антоновича произошел прямо от самой императрицы. В ночь с 4 на 5 июня 1764 года поручик Смоленского пехотного полка В. Ми-рович попытался освободить узника. Когда приставы, охранявшие узника, увидели, что нападавшие могут освободить Иоанна, они вы-полнили инструкцию, данную им на этот случай Екатериной, иуби-ли Иоанна Антоновича. Мирович был схвачен, арестован, судим и приговорен к смерти.

По роману Г. Данилевского <Мирович>, Поликсена – невест-та Мировича – добилась приема у Екатерины II с просьбой поми-ловать ее жениха. Дальше предоставим слово Данилевскому.

<- Государыня, можете ли хоть обещать? – спросила она.

- Все, что в моих силах.

- Даже помилование? – вспыхнувшим взглядом впиваясь в Екатерину, спросила Поликсена.

- Увижу!... По вашей искренности... Есть сообщники, подстре-катели?

- Есть... Одно лицо. | [283]

- В живых оно? И вы знаете? – медленно спросила императ-рица.

- Знаю... В живых...

- Можете уличить, доказать?

- Могу.

- И его не привлекали к следствию?

- Его никто не знает, а в нем вся вина-Екатерина встала. Облако прошло по ее лицу.

- Извольте, – сказала она, – обещаю даже помилование, го-ворите, кто это лицо? <...>

- Вы были откровенны со мной, – объявила она проситель-нице. – Я сдержу обещание-Поликсена упала к ногам императрицы. Та ее ласково придер-жала, обняла. В глазах Екатерины светилась ласковая, добрая улыбка.

- Только ни слова о том никому, – заключила императри-ца, – завтра экзекуция, утром. Указ о помиловании будет с фель-дъегерем доставлен к эшафоту.

15 сентября 1764 года мирович был казнен. Палач за русые длинные волосы поднял отрубленную, бледную, окровавленную голову казненного...

Площадь ахнула, раздался вопль девушки, без памяти упав-
Страница

шей на руки обезумевшей от горя старухи.

- Да, - рассказывал щеголеватый преображенец, идя от места казни с измайловцем, - непостижимо. Николай Иванович, фельдъегерь-то... опоздал ведь всего на пять минут. Показался, слышно, от Тучкова моста, когда все уже было кончено>.

Таким образом <добрая> Екатерина свое обещание выполнила - указ о помиловании был ею подписан. Какая жалость, что этот гадкий фельдъегерь замешкался в дороге и опоздал к месту казни! Но это была уже не ее вида! И хотя некоторые современники тех далеких событий высказывали сомнения в истинной причине опоздания фельдъегеря, доказать они ничего не могли. Да и поздно было... Иоанн Антонович, равно как и несчастный поручик, был мертв. А оставшиеся в живых всегда могли оправдаться.

Таков же был стиль и <отца народов> и <друга физкультурников>.

Американский историк Роберт К. Такер писал, что <следует отметить необыкновенную хитрость и лицемерие, выказанные Сталиным в его подходе к тем людям, которых он уже обрек на уничтожение. Так, он дружески беседовал с маршалом Блюхером за несколько дней до ареста этого военачальника. А. Серебровский, заместитель наркома тяжелой промышленности, был арестован через два дня после того, как Сталин позвонил его жене, выразил свое беспокойство тем, что она ходит пешком, и сказал, что предоставляет в ее распоряжение машину из кремлевского

гаража>.

Как ие вспомнить тут остроумное высказывание Франсуа Ла-рошфуко: <Как ни злы люди, они все же не осмеливаются открыто преследовать добродетель. Поэтому, готовясь напасть на нее, .. с они притворяются, будто считают ее лицемерной, или же [[284]] приписывают ей какие-нибудь преступления>.

О том же писала и Мари фон Эбнер-Эшенбах: <На свете творилось бы очень мало зла, если бы нельзя было творить зло под маркой добра>.

Впрочем, лицемеры не обязательно заняты исключительно злыми-делами. Они могут творить и добро, но при этом всегда стараются скрыть свои меркантильные или низменные мотивы и придать своим деяниям благородные и возвышенные мотивы. Таков, к примеру, был граф Калиостро, описанный в романе Е. Салиаса <Кудесник>.

<Главное, что поражало петербуржцев и заставляло славить итальянского доктора-графа, было то удивительное обстоятельство, что за свои излечения он ни с кого не брал ни гроша. Так думал и говорил весь народ; в действительности граф Феникс брал деньги, но только в тех случаях, когда очень богатые сановники и бояре привозили ему не менее двух-трех сотен червонцев. Суммы меньшие он не брал, объясняя, что он вообще денег за лечение не берет>.

Большим лицемером как по долгу службы, так и по природному характеру был министр полиции Франции Жозеф Фуше. Именно ему приписывается создание <тройной> службы полиции:

одна, самая многочисленная, следила за гражданами страны, вто-
Страница

рая – за самими полицейскими, а третья, самая секретная, должна была наблюдать, чтобы первая не подкупила вторую.

Когда сам Фуше попал в опалу у Наполеона и был изгнан с поста министра, то, естественно, затаил злобу на своего преемника – генерала Савари. Но он был слишком хитрым и коварным человеком, чтобы открыто проявить свое недовольство новым министром. Наоборот, он с обескураживающей сердечностью встретил Савари в департаменте полиции и постарался проявить максимум обаяния, чтобы новоиспеченный министр чувствовал себя на новом поприще как дома. Единственное, что он попросил, – это дать ему четыре дня <для приведения всех дел в порядок>. На свою беду, доверчивый генерал согласился, о чем потом долго жалел...

На протяжении этих четырех дней и ночей коварный Фуше перевернул вверх дном весь архив министерства, чтобы полностью парализовать работу департамента полиции. Он изымал из дел самые важные документы, менял номера на архивных папках, изымал и отправлял в свое имение списки наиболее значимой агентуры. Савари оставались только мелкие шпионы и осведомители, а главные осведомители, работающие среди верхушки общества, бесследно исчезали. Общий указатель архива был уничтожен, списки роялистских эмигрантов и секретнейшая переписка перекочевали из полицейского архива в личный архив Фуше, а некоторым сенсационным документам были даны неверные номера, под которыми их было невозможно отыскать.

Когда Савари обнаружил все это, он пришел в отчаяние. Двухличный Фуше под маской обходительности и сердечности жестоко его надул. Тому пришлось обратиться за помощью к императору, но и Наполеон уже ничего не смог сделать. Прикинувшийся смиренной и преданной овечкой, Фуше намекнул Бонапарту, ^--., что он уничтожал документы, касающиеся неблаговидных IL285J

действий его многочисленной корсиканской родни, и в порыве усердия в спешке уничтожил еще и другие документы. Император отправил Фуше в позорную ссылку, его документы были опечатаны, но это уже не могло восстановить ущерб, нанесенный полиции Франции. Целый год после этого Савари пришлось до крупицам восстанавливать агентурную сеть тайных осведомителей, на которых держалась полицейская система Франции того времени. Вывод из этой истории однозначен: человек никогда не должен доверять другому, чьи интересы были прямо или косвенно ущемлены за счет возвышения первого.

29. Вероломство.

<- Вы пришли получить деньги по векселю, если не ошибаюсь? – спросил фельдкурат своего гостя.

– Да, и надеюсь...
Фельдкурат вздохнул:

– Человек часто попадает в такое положение, когда ему остается только надеяться. О, как красиво звучит слово <надеюсь> из того трилистника, который возносит человека над хаосом жизни:

вера, надежда, любовь. Как прекрасно иметь свой идеал, быть невинным, чистым созданием, которое дает деньги под векселя, и как чудесно надеяться своевременно получить их обратно. Надеяться, что я заплачу вам тысячу двести крон, когда у меня в кар-

Страница

мане нет даже сотни.

- В таком случае вы... - заикаясь пролепетал гость.

- Да, в таком случае я, - ответил фельдкурат>.

Этот весьма показательный пример из романа Ярослава Гашека <Похождения бравого солдата Швейка> показывает, как тесно переплетаются между собой лицемерие и вероломство. Ведь любой лицемер, смиренно носящий маску добродетели и правдивости, страстно мечтает отбросить ее прочь и проявить свой настоящий характер. Насилие над истинной природой - вещь не очень приятная. И вот, выбрав подходящий момент, двуличный человек отбрасывает ставшую ненужной маскировку, вероломно нарушая старые договоренности и обещания.

Особенно много примеров вероломства и клятвопреступления мы находим среди коронованных особ. Да и понятно: для того чтобы захватить трон, а потом на нем удержаться, надо без колебаний отбросить честь и совесть, взяв взамен на вооружение обман и искусство интриги.

Вот пример из русской истории, описанный Н. И. Костомаровым в его <Русской истории>:

<23 ноября 1741 года цесаревна Елизавета отправилась в Зимний дворец в гости к правительнице. Был куртаг. Вечером гости уселись за карточный стол, цесаревна тоже стала играть в карты. Вдруг правительница Анна Леопольдовна вызвала Елизавету Петровну из-за карточного стола, пригласила в другую комнату, сказала, что получила из Вреславля письмо: ее предостерегают, извещая, что цесаревна со своим лейб-медиком Лестоком замышляют произвести переворот. Цесаревна Елизавета при этих словах показывает вид изумления, уверяет, что ей в голову не приходит... --^s ло ничего подобного, что она ни за что не нарушит клятвы [286 JJ в верности, данной малолетнему императору. Она распла-

калась и бросилась к правительнице в объятия. Анна Леопольдовна по своему добродушию расплакалась сама и рассталась с цесаревной при взаимных уверениях в любви и преданности.

В Зимнем дворце принц Антон-Ульрих возобновил в последний раз свои предостережения супруге и просил ее приказать расставить во дворце и около дворца усиленные караулы, а по городу разослать патрули и, одним словом, принять меры насчет опасных замыслов Елизаветы.

"Опасности нет, - ответила Анна Леопольдовна. - Елизавета ни в чем невинна, на нее напрасно наговаривают, лишь бы со мной поссорить. Я вчера с нею говорила, она поклялась мне, что ничего не замышляет, и когда уверяла меня в этом, даже плакала. Я вижу ясно, что она невиновна против нас ни в чем".

А в ночь с 24 на 25 ноября цесаревна Елизавета, возглавив заговор, свергла правительницу Анну и ее сына, малолетнего императора Иоанна Антоновича, и стала императрицей Елизаветой Петровной>.

Но не только женщины на царском престоле грешили вероломством. Не чуждались клятвопреступления и цари-мужчины. Мало кто знает, что последний русский император Николай был

клятвопреступником. Этот факт описан в книге А. Горбовского и Ю. Семенова <Закрытые страницы истории>.

Александр III считал Николая неспособным к царствованию и намерен был передать престол младшему сыну. Но когда Александр III умирал, Михаил еще не достиг совершеннолетия и не мог принять корону. Перед смертью император взял с Николая клятву, что он откажется от престола, как только Михаилу исполнится 21 год.

- Ты же сам знаешь, что не убережешь Россию, - пророчески говорил умирающий. - Добереги ее до совершеннолетия Михаила.

Первыми давать присягу новому царю должны были члены императорской фамилии. Вдова императора наотрез отказалась делать это. Она плакала и повторяла: <Поймите, я же знаю его больше, чем вы, он мой сын и ближе мне всех. Под его управлением Россия погибнет!>

Вдовствующая императрица так и не присягнула своему сыну. Чтобы скрыть это, ее объявили больной.

Неизвестно, собирался ли Николай сдержать свою клятву, которую давал умирающему отцу, но он ее не сдержал. Позднее, во время всех трагедий своего царствования, он не раз в отчаянии повторял, что все это из-за того, что на престоле клятвопреступник. Царь, не стесняясь, говорил это и в присутствии посторонних. Но даже и тогда не помышлял о том, чтобы передать престол своему брату.

Когда грянула революция и Николай II отрекся наконец в пользу Михаила, было уже поздно.

Другой пример клятвопреступления связан с именем одного из самых ярких российских императоров - Петра I. Как описывает в своих книгах историк Н. И. Костомаров, его сын, царевич Алексей Петрович, спасаясь от преследований отца, убежал за границу. Петр I решил любой ценой вернуть его

в Россию. Он послал за ним графа П. А. Толстого. Толстой передал царевичу письмо отца. Петр написал: <Обнадеживаю тебя и обещаю Богом и судом Его, что никакого наказания тебе не будет, но лучшую любовь покажу тебе, если ты воли моей послушаешься и возвратишься>. Царевич Алексей вернулся в Россию, так как поверил отцу.

Но по решению Петра Алексей был предан суду 24 июня 1718 года. Духовенство дало уклончивый, но замечательно мудрый приговор. Выписав разные места из Священного писания об обязанностях детей повиноваться родителям, оно предоставило на волю государя действовать или по Ветхому, или по Новому завету: хочет руководствоваться Ветхим заветом - может казнить сына, а если хочет предпочесть учение Нового завета - может простить ему по образцу, указанному в евангельской притче о блудном сыне.

-в Сердце царево в руце Божией есть, да изберет тую часть, аможе рука Божия того преклоняет>. Так сказано было в конце приговора духовных.

Светский суд не сохранил своего достоинства в той степени, в какой сохранило его духовенство. Светские судьи могли бы на-

помнить государю, что он дал свое царское обещание сыну через Толстого в Неаполе: что ему наказания не будет, если он возвратится. Сын поверил слову царя-родителя. Но светские-судьи так не сделали, потому что они желали угодить Петру и ясно видели, какого решения ему хочется. Царевичу был подписан смертный приговор 120 членами суда.

Но, как говорили древние римляне, что позволено Юпитеру, то не позволено быку. Когда царь не сдерживает своих обещаний, это вызывает лишь невнятный ропот его приближенных, списывающих все на высочайший каприз, зато вероломство людей более низкого звания, безусловно, осуждается всеми. Однако когда в жизни или в литературном произведении один мошенник нагло обманывает другого, еще менее симпатичного, он может рассчитывать не только на снисхождение, но даже на рукоплескания. Особенно если в роли первого выступает такой неотразимый мужчина, как Остап Бендер. Вспомним, как ловко он провел мерзкого архивариуса и ростовщика старика Коробейникова. Получив квитанции на драгоценные стулья мадам Петуховой, он просто отправился восвояси, не опускаясь до каких-либо разъяснений по поводу отсутствия платы.

<Тогда архивариус очень тихо спросил:

- А деньги?

- Какие деньги? - спросил Остап, открывая дверь. -- Вы, кажется, спросили про какие-то деньги?

- Да как же! За мебель! За ордера!

- Голуба, - пропел Остап, - ей-богу, клянусь честью покойного батюшки\ Рад душой, но нету, забыл взять с текущего счета...

Еще никогда Варфоломей Коробейников не был так подло обманут.

Он мог обмануть кого угодно, но здесь его надули с такой генеральной простотой, что он долго еще стоял, колотя по толстым ножкам обеденного стола>.

Вообще надо отметить интересную особенность - как правило, вероломно поступают близкие и знакомые, которым мы привыкли доверять. У меня, например, был в жизни случай, когда меня обманул мой литературный соавтор - Б. Иванов. В 1994 году мы вместе написали и за свой счет издали в Харькове небольшую книжку фантастики. Потом издатели пересылали нам небольшие партии книг, которые мы сами реализовали через <Союз-печать>, магазины и библиотеки. Причем по договоренности полученные книги мы делили поровну. Связь с харьковскими издателями осуществлялась через Иванова, так как телефона у меня тогда еще не было.

В течение трех месяцев я вел переговоры с городской библиотекой о приобретении партии наших книг, но у них в то время не было для этого необходимых средств. И вот в очередное мое посещение библиотеки мне радостно сообщили, что книги приняты и, более того, деньги уже перечислены на сберкнижку. Я ничего не мог понять - никаких книг я еще не приносил и своего расчетного счета не давал. Однако вскоре недоразумение выяснилось. За неделю до этого разговора сюда пришла жена Иванова и сказала

дирекции, что представляет наши совместные интересы. Сам Иванов скрыл от меня поступление из Харькова последней партии книг и вместо того, чтобы честно поделить ее пополам, как мы ранее договаривались, целиком продал ее в библиотеку, а деньги перевел на свой счет.

Работники библиотеки, с которыми я контактировал несколько месяцев, были совершенно уверены, что деньги предназначались нам обоим, и им даже в голову не могло прийти, что их' нагло обманули. Мне тоже было не по себе, но я еще около года продолжал сотрудничать с Ивановым, надеясь, что это было всего лишь досадное недоразумение. К сожалению, я ошибся – впоследствии мой соавтор еще не раз подводил меня, после чего мы расстались. Из этих событий я сделал один вывод: если взрослый, сформировавшийся человек способен на один вероломный поступок, то вряд ли он кардинально исправится в дальнейшем. Неспособность держать данное слово со временем становится неотъемлемой чертой личности.

30. Наглая ложь, в 1812 году наглая ложь едва досрочно не лишила Наполеона трона. Причем это было сделано не партией роялистов, не тайной организацией заговорщиков, а одним сумасшедшим. Парадокс состоял в том, что все более или менее серьезно организующиеся заговоры находились под контролем тайной агентуры тогдашнего министра полиции Савари, но не приставить же шпиона к каждому психу!

И вот один из отставных генералов, по имени Мале, сидевший в частной психиатрической лечебнице доктора Дюбюиссона в предместье Сент-Антуан, решил воспользоваться отсутствием Наполеона и совершить переворот. Сам Бонапарт со всем войском сражался в далекой России, и Париж был почти пуст.

План Мале был безрассуден, прост и нагл, и именно поэтому почти удался, сорвавшись из-за досадного недоразумения. Воспользовавшись отсутствием императора, Мале предполагал объявить о смерти Наполеона и провозгласить <временное

10 Зек. №821

правительство>, при этом он рассчитывал на поддержку воинских частей, командовать которыми он должен был назначить себя сам при помощи подложных документов!

До этого Мале забавлялся в лечебнице тем, что надевал парадную генеральскую форму и в таком виде разгуливал по двору. Окружающие привыкли к этому, и никому не показалось странным, что 23 октября 1812 года Мале в полной форме со своим другом аббатом Лафоном покинул лечебницу и направился в город. <Генерал> подошел к ближайшей казарме и потребовал от часового провести его к командиру. Тому он предъявил целую кипу фальшивых документов, в том числе полученную специальным курьером депешу о смерти Наполеона в России и приказ о подчинении ему, Мале, гарнизона столицы. Ошеломленный командир полка, потрясенный смертью императора, молча подчинился.

Затем Мале отправил в тюрьму Ла-Форс, где томились два его друга – генералы Гидаль и Лаборн, отряд солдат с подложным приказом об их освобождении, а другие отряды – во все концы Парижа для захвата стратегических пунктов. За одну только ночь наглый план безумного генерала полностью удался – были арес-

тованы министр полиции и префект Парижа. И лишь при аресте коменданта города произошла осечка.

31. Блеф. Блеф – это способ психологического воздействия на партнеров; выражается в том, что игрок, имеющий плохие карты, делает вид, что у него на руках выигрышные карты. В широком смысле блеф означает умение внушить противникам, окружающим, партнерам, что у вас имеются силы, средства, таланты, влиятельные и богатые покровители и т. п. То есть вы создаете преувеличенные представления о себе или о своей фирме. Иначе это называется – <умение пустить пыль в глаза>. Для афериста уметь блефовать – это почти то же самое, как для артиста – артистизм, а для писателя – фантазия и воображение. Хотя хороший аферист обладает качествами и артиста, и писателя, и драматурга, и психолога.

Современная жизнь почему-то ставит такие условия перед каждым нормальным человеком, что почти все вынуждены в своей жизни блефовать. А современные предприниматели почти на сто процентов – блефисты и авантюристы!

Появилась даже некая атрибутика блефующих предпринимателей. Перво-наперво все обзаводятся шикарными визитными карточками на мелованной бумаге с золотом-серебряным тиснением:

ГОСПОДИН КОЗАЛУПКИН – ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПРЕЗИДЕНТ (на самый худой конец – вице-президент или исполнительный директор!) совместного концерна (Синдиката, корпорации, банка, страховой компании, фонда... на самый худой конец – просто фирмы) <Интерглобус>, <Аполлон-Союз>, <Гермес>, <Импортэкс>, <Юг-Сервис>, <Вест-Норд> и т. п.

Совместное предприятие – обязательно с участием трех и более стран: российско-финско-турецкое, украино-болгарско-китайское, украино-российско-австралийское...

' ,--.s Это, так сказать, первый уровень блефующих предпринимателей. У них имеется только домашний телефон, визит-

ки и дежурная жена на домашнем телефоне, исполняющая роль вице-президента или личного секретаря господина К.

При переходе на второй этап в визитке появляется номер факса, адрес офиса и арендуется помещение. Зачастую это подвал или крохотный кабинетик с двумя столами и стульями.

Добывать эти <офисы> надо очень просто! Ни в коем случае нельзя идти официальными путем, то есть обращаться в горисполком, мэрию и тому подобное, мол, выделите нам помещение. Никто ничего просто так не выделит. Чиновники будут мурыжить и вымогать взятку за разрешение, а попутно сообщат в государственные инстанции: налоговую инспекцию, полицию и т. д. Спустя несколько дней по вашему адресу придут блюстители государственного порядка, которые проверят отчетность, документацию, справки и потребуют всяческих перечислений на их счета.

Как только вы куда-то что-то перечислили и показали свою прибыль – то ждите через пару дней представителей от рэкета, которые тоже жаждут и требуют своих перечислений на расчетные счета... а можно и наличными.

Возможно, также вскоре нагрянут к вам пожарная инспекция, санэпидемстанция, водопроводный контроль и т. п.

Чтобы этого не случилось, лучше никуда и ни к кому из чиновников не ходить и ничего не просить. Помещение под офис можно снять в любом учреждении, где есть хоть какие-то у вас (вашей жены и друзей) знакомые.

Приходите на прием к первому лицу и говорите, что ваша фирма готова снять в аренду кабинет с телефоном (факсом). Платить готовы – в любой форме. Если за вас поручились и вас хорошо знают, то говорите, что готовы ежемесячно давать столько-то долларов напрямую первому лицу. Руководитель все поймет, даст распоряжение, какой-то кабинет освободят, кого-то потеснят, сократят... и вы получите в свое распоряжение кабинет с телефоном, который теперь будет носить громкое имя – ОФИС УК-

РАИНСКО-РОССИЙСКО-АФРИКАНСКОГО КОНЦЕРНА <ПИ-СЕЦ>.

Конечно, умный руководитель настаит на том, что вы подпишете договор о совместной с ним деятельности. Он не назовет это договор сдачей в аренду помещения, так как это будет небольшим криминалом и юридически пахнет субарендой, которая пресекается властями. Вы сочините пространный договор о взаимных услугах, за которые якобы будете перечислять некую сумму на расчетный счет.

Но обязательно, кроме указанной суммы по договору, вы должны будете благодарить данного руководителя пару раз в месяц. Форма может быть любой: наличные доллары, ящики со спиртным, российские рубли в пачках, импортные продуктовые наборы в пакетах и т. п. Если вы этого не будете делать с должным умением и размахом, то через месяц вы можете лишиться своего офиса без всяких на то оснований.

Следующий этап роста у блефующего предпринимателя – это <выход> на руководителей местной власти. Для чего? Чтобы получить в самом центре города несколько комнат на первом и втором этаже с отдельным входом. Руководящие ИЛ291 JJ

чиновники подкупаются. Например, им дарят образцы одежды, которая якобы может производиться в этом городе. А на самом деле эти образцы привезены <челноками> из Польши, Турции, Китая и т. д.

После того как договаривающиеся стороны приходят к соглашению, рождается бумага, по которой наконец-то выделяется помещение в центре города.

Первые этажи после ремонта тут же превращаются в магазины, шопы, кафе, рестораны. А на вторых этажах – располагается администрация вашего <крутого> предприятия. Берутся кредиты в банке. Но вместо того чтобы открыть какое-то производство, блефуны занимаются тем же, что и простые спекулянты – <челноки>. Они организывают в лучшем случае турагенство. Арендуют самолет у государства и отправляют его за товаром в Турцию, Эмираты, Египет и другие страны.

Взятые кредиты, конечно же, должны покрывать затраты на аренду самолета, на ремонт и оборудование офиса, на покупку не-

Страница

скольких иномарок, на оплату держиморд-телохранителей и прочего персонала. А сами организаторы должны покрываться прибылью от потока низкосортного дешевого импортного товара:

одежды, продуктов питания и т. п. – пока эта гадость еще пользуется спросом.

32. Взятка. Взятничество имеет многовековую историю. Мировой опыт показывает, что взяточничество и коррупция возникают и процветают там, где народ беден, а также в странах, где идут глубокие экономические преобразования. Поэтому сейчас Россия для людей, любящих и умеющих давать взятки (что является настоящим умением и искусством), а главное, отдающих себе отчет в том, для чего вообще это делается, – золотое дно.

Взятки на Руси брали всегда: при Иване III, Алексее Михайловиче, Петре Алексеевиче, Владимире Ильиче и Иосифе Виссарионовиче. По этому вопросу профессор Б. С. Утевский высказывается так: если собрать воедино хотя бы то, что было написано о преступлениях должностных лиц в курсах истории и монографических работах Соловьева, Татищева, Костомарова, Ключевского, Карамзина и других русских историков и публицистов, в работах русских ученых Градовского, Чичерина, Загоскина, Готье, в воспоминаниях и мемуарах эпохи русского самодержавия, получилось бы немало томов описаний взяточничества и других преступлений должностных лиц, совершаемых на протяжении многих веков.

Русский юрист В. Н. Ширяев писал: <Если массовое проявление общей преступности способно вызвать и породить общественную тревогу, то развитие и умножение должностных преступлений может быть рассматриваемо как общественные бедствия >. До какого-то времени считалось, что расцвет взяточничества пришелся на эпоху Леонида Ильича Брежнева. Но, видимо, ошиблись. Потому как при переориентации России с пути социализма на путь капитализма взятка стала дверью в рыночные отношения.

Как пишут в своей книге <Взятка> Р. Повилейко и И. Степанов: <Вся беда в том, что годы перестройки богатства страны [292] не прибавили. В этот период национальный доход вмес-

то ежегодного прироста имел тенденцию к снижению. Товары и услуги, получаемые семьей, возрастали пропорционально росту не заработной платы, а денежным доходам населения. Раз денежная масса не соответствовала росту производимых товаров, то она расходилась на результаты нелегальной, теневой экономики, включая взяточничество>.

Да и современные социологические разработки показывают, что, в отличие от западных стран (где рыночная экономика в ее нынешнем виде явилась результатом длительной эволюции), в России процесс перехода к рынку инициировало государство, выступившее одновременно в роли и <проектировщика>, и <прораба>. Но беда не в этом. Беда в том, что государство в России – это не <государство-нация> (т. е. не институт, отождествляющий себя с обществом, стоящий у него на службе и им же контролируемый), а <государство-бюрократия>. Институт, <приватизированный> чиновничеством в качестве <вещи для себя>, а посему подчиняющий себе общество и стоящий над ним.

Впрочем, в основной своей массе армия российского чинов-

Страница

ничества (по некоторым данным, в 1995 году ее численность почти в полтора раза превысила численность бюрократического аппарата всего СССР в 1990 году) против рынка. Однако речь идет о таком рынке, который закрепляет и охраняет бюрократию в качестве <разрешающей> инстанции, делающей свой <бизнес> на <редистрибуции> квот и лицензий, льготных кредитах и налогах, государственных подрядах, заказах и т. д. Именно такой – откровенно паразитирующей на посредничестве между бизнесом и государством – и предстает в глазах респондентов российская бюрократия. Неслучайно в результате одного социологического исследования в ответе на вопрос: <Какие источники накопления богатства доминируют в современной России? > – большинство опрошенных на первое место поставили <казнокрадство> и <мздоимство>.

Отсюда выводятся и основные требования людей к государству: защита от рэкета и вымогательства чиновничества, сокращение бюрократического аппарата, упрощение бюрократических процедур, борьба с коррупцией.

Но оставим чиновников на время в покое. Ведь взятками не брезгают и представители правоохранительных органов. Допустим, если вы попались за рулем в нетрезвом состоянии, 50-100 долларов помогут сохранить водительские права, и вы дружески проститесь с инспектором.

На взятках попадались работники военкоматов, таможни, домоуправлений, преподаватели престижных вузов, автослесари, судьи и прокуроры... В общем, все те, кому социальный статус и должностные обязанности позволяют эксплуатировать свое собственное положение. Почти каждый максимально эксплуатирует свое собственное кресло и использует его исключительно в качестве источника наживы.

Но какая связь между взяточничеством и мошенничеством? – спросите вы. Ведь мошенничество – это обман, злоупотребление доверием. Завладевая имуществом, жулик не только обманывает, но и берет, получает, удерживает имущество или [J293JJ

деньги. При мошенничестве обман составляет основу действий преступления. Теперь представьте такой пример. Вы приходите на прием к очень важному администратору, а его секретарь (помощник, телохранитель...) разводит руками. Мол, к сожалению, босс занят в этом месяце, вас принять не может. При этом <приближенный к телу> может намекнуть, что бывают моменты, когда у него выдается свободная минутка... Вы бежите в магазин, покупаете бутылку французского коньяка и <метр на метр> коробку конфет и с улыбкой снова предстаете перед секретарем. Такой <кикбек> – благодарность за услуги – не останется без взаимности. В худшем случае уже на другой день вы будете сидеть в кресле кабинета у босса.

Таким образом, с помощью банального обмана ответственное лицо идет на вымогание <благодарности>. И тот же администратор, доступ к которому организовал секретарь, тоже может придумать что-нибудь об отсутствии нужных вам услуг, товаров, кредитов и т. д. Только в этот раз французским коньяком не отделаться.

Во многих случаях получатель взятки – это лицо, для которого такие нематериальные понятия, как совесть, честь, бескорыстие, благородство, попросту лишены содержания, неуловимы,

ибо он не видит эквивалента материальному богатству – круглому счету в банке за рубежом, черному <Мерседесу>, массивному золотому перстню с бриллиантом и т. д. Потому и не возникает для него вопроса: брать или не брать? Брать, разумеется, но аккуратно. Не дай Бог быть пойманным. Причем для взяточника совершенно не имеет значения, с кого и при каких обстоятельствах он получит вознаграждение. Он морально готов ее получить и с человека, потерявшего своих близких, и с человека, совершающего торжественный акт бракосочетания. Но что больше всего волнует, так это то, что циничные действия мошенника-взяточника видят его подчиненные и совсем молодые работники, которые начнут брать пример со своего шефа.

Но какое же деяние считается взяточничеством? В этом бренном мире так часто приходится иметь дело с деньгами – брать их у кого-то, отдавать, расплачиваться, переводить, терять, находить, что нелегко юридически знать, где та грань, которая отделяет свободу от тюремной решетки.

Взяточничество относится к тяжким преступлениям (смотрите главу <Уголовный кодекс>). Мошенники, занимающиеся вымогательством посредством взяток, нарушают охраняемые законом права и интересы отдельных граждан. Самое опасное должностное преступление – получение взятки. Сразу можно пояснить, что под должностными лицами понимаются граждане, постоянно или временно осуществляющие функции представителей власти, а также занимающие, постоянно или временно, в государственных или общественных учреждениях, организациях или на предприятиях должности, связанные с организационно-распределительными или административно-хозяйственными обязанностями или выполняющие такие обязанности в указанных учреждениях, организациях и на предприятиях по специально-

[294 j] му полномочию.

Подлежат ответственности за получение взятки и те работники, которые, в силу своего служебного положения и выполняемых ими обязанностей, могли за взятку принять меры к совершению другими должностными лицами действий, желательных для взяткодателей.

В качестве взятки должностному лицу могут быть переданы различные вещи, (автомобиль, мебель, теле- или радиоаппаратура), деньги, продукты, спиртные напитки и другие материальные ценности в виде антиквариата или коллекционные предметы (монеты, марки). Как взятка оценивается и бесплатное получение чего-либо, подлежащего оплате (например, бесплатная путевка на Канары, бесплатный проезд каким-либо транспортом, ценные бумаги, ценные вещи по значительно меньшей цене). Взятка может быть получена как за определенные действия (например, московская прописка, предоставление вне очереди квартиры, распоряжение об отпуске дефицитных товаров), так и за воздержание от конкретных действий, которые виновный, в силу своих служебных обязанностей, должен был совершить: провести инвентаризацию, бухгалтерскую ревизию, составить правильный налоговый отчет и тому подобное.

Надо также помнить, что неоднократное получение взятки предполагает совершение этого преступления не менее двух раз. Одновременное получение взятки от нескольких лиц, если в интересах каждого взяткодателя совершается отдельное действие, также расценивается как преступление, совершаемое неоднократно.

Под вымогательством понимается требование должностным лицом взятки под угрозой совершения по службе таких действий, которые могут причинить ущерб законным интересам взяткодателя либо умышленное создание последнему таких условий, при которых он вынужден дать взятку для предотвращения вредных последствий его интересам, охраняемым законом. Как вымогательство рассматривается и требование взятки за удовлетворение законной просьбы взяткодателя, которую должностное лицо было обязано и имело возможность реально выполнить, не превышая своих полномочий.

Ответственность за получение взятки наступает независимо от времени передачи ее должностному лицу – до или после совершения им желательного для взяткодателя деяния (действия или бездействия), а также независимо от того, была ли взятка заранее обусловлена.

К уголовной ответственности привлекаются не только должностные лица, берущие взятки, но и те, кто дает взятки, – любые граждане независимо от их служебного и иного положения. Но от наказания освобождается лицо, в отношении которого имело место вымогательство взятки.

Освобождается от уголовной ответственности и тот, кто добровольно заявит о случившемся. При этом подчеркнем: добровольное заявление о даче взятки, освобождающее от уголовной ответственности, предполагает обращение с таким заявлением – или устным, или письменным – в милицию, прокуратуру > суд либо в иной государственный орган, сделанное 1[295]

взяткодателем независимо от мотивов, но не в связи с тем, что о совершенном им преступлении уже стало известно правоохранительным органам.

Изъятые деньги и другие ценности, являющиеся предметом взятки и признанные вещественным доказательством, подлежат обращению в доход государства.

Предусмотрена уголовная ответственность и за посредничество во взяточничестве. Оно выражается в непосредственной передаче предмета взятки по поручению того, кто дает взятку, или того, кто ее берет. При этом не имеет значения, получил ли посредник от взяткодателя или взяткополучателя какое-либо вознаграждение.

В частных беседах о взятках говорить вообще не стесняются, относясь к сему явлению как к нечто само собой разумеющемуся, неизбежному и ничуть не постыдному. Мало-помалу в обществе сложилось убеждение, что <берут> все и за все. Мало того, обыватель это видит и прекрасно понимает. Например, в одном из подмосковных районов местные жители при встрече около колодца любили посудачить о главе администрации, который живет <не на одну зарплату>. И имели на такие разговоры все основания. Разве скроешь от людей два участка по 12 соток, которые чиновник подарил своим родственникам. Да и не было большой тайны в том, что землю взяточнику подарили военные, которым он выделил незаконно два гектара земли. <Не за так> отдал глава администрации и два кабинета под склады. Приодел семью – шубы и обувь, подаренные благодарными коммерсантами, пришлось кста-ти супруге и детям.

Психологи заметили, что взятку за совершение нужного дела готов взять почти каждый чиновник. И тем не менее опытный взяткодатель знает, кому ее нужно давать. Можно затратить на взятки меньше и получить вдесятеро больший эффект.

Давать взятку – целое искусство. Профессиональные взяточники – очень тонкие психологи и по глазам человека определяют не только то, стоит или нет заводить речь о деньгах, но даже размер мзды. Опытный взяткодатель никогда не приходит на разговор с чиновником один – обычно прихватывает с собой доверенное лицо, которому на время и доверяется <дипломат> с личностью. Пока идет разговор в кабинете, доверенное лицо стоит в коридоре. Через час-полтора, когда клиент <созрел> окончательно, взяткодатель вызывает коллегу с <дипломатом>.

Вообще же, по данным правоохранительных органов, в России количество должностных преступлений, в том числе и взяточничества, за последние годы значительно выросло. В цифрах это выглядит так: в 1991 году взяли 2540 мздоимцев, в 1992-м – 3331, в 1993-м – 4497, в 1994-м – 4914, в 1995-м и 1996-м – более 6000 в каждом. Самыми берущими работниками и мздоимцами, как и положено, оказались чиновники из органов власти и управления:

943 человека <брали на лапу>. Второе <почетное место> принадлежит работникам транспорта – здесь 413 мздоимцев. На третьем промышленники – 353 нарушения. Сфера торговли в тройку при-
'--\ зеров не входит – 304. А финансово-кредитная система, (296JJ которую прочили в призовики, заняла лишь пятое место –

выявлен лишь 261 взяточник. Надо сказать, что в эти данные, взятые за первую половину 1995 года, входят только зафиксированные милицией взяточники. Считается, что это лишь десятая часть <берущих власть имущих>. Какие же условия способствуют взяточничеству? В первую очередь нельзя не сказать о протекционизме (с латинского – защита, покровительство).

В наше время решение и устройство каких-то необходимых дел не обходится без участия в них разных влиятельных лиц. Будь то распределение услуг или товаров в пользу родственников или знакомых, подбор и расстановка кадров на хорошо оплачиваемом объекте или в заведении, распределение или выделение льготных кредитов, производственных площадей, хранилищ, оборудования, устройство на выгодную работу или учебу в престижный вуз, удовлетворение различных запросов и нужд в сфере обслуживания населения.

В любом случае опасность протекционизма состоит в том, что влиятельное лицо отдаст выгодный товар или дело в целом определенным лицам, рассчитывая в будущем получить с этого прибыль или крупное разовое вознаграждение. Нельзя не согласиться с мнением юристов, которые говорят, что простые люди, наблюдая за несправедливым распределением благ и т. п., приписывают это к мздоимству и, не имея возможности прибегнуть к влиятельному покровительству, решаются на дачу взятки.

Как раз благодаря протекционизму очень часто на ответственные должности в органах государственного управления и общественных организациях проникают лица с сомнительным моральным обликом.

Не менее важным обстоятельством для дачи взятки является

Страница

наличие каких-либо дефицитов при ведении бизнеса. Это выделение всякого рода производственных площадей, кредитов, материалов и оборудования. В общей структуре взяточничества более половины <вознаграждений> идут за эти услуги.

Каждой структуре власти соответствует свой способ дачи взяток. Возьмем некоторые...

<Восклицание – крик власти>. Линейная структура – возможна при гениях управления и бесконтрольно действующей системе управления, когда любой управляющий сигнал приводит в немедленное действие любого исполнителя...

Как давать взятки в этой структуре? Ясно, что в линейно-цепочной категории нужно давать одну хорошую взятку, но очень точно. Давать в самом низу – невыгодно: рядовой исполнитель может быть смнен, и концов затем не сыщешь. Давать на самом верху – бессмысленно: обычно во главе стоит неподкупный мажордер. Надо выбирать недалеко от него.

<Треуголка Наполеона>. На каждого рабочего по контролеру-погоняле и безраздельный самодержец наверху: виден, но недосягаем.

Этот вид структуры власти доступен для взятки особым образом – взяткой или пакетом взяток надо покрывать всю треуголку, причем не обязательно достигать вершины – до нее все $\Lambda--\Lambda$ равно дойдет своя нужная, весомая часть. IJ297J

Одним из опасных путей для <сиволапых> взятодателей является прогулка по структуре¹именуемо²авторами книги <Взятка> <короной власти>–

<Мы это видели в роскошных сибирских и кавказских саунах, которые освобождали на ночь и уставляли блюдами из фруктов, а холодное вино без пробок подавали гостям в подсвеченный бассейн.

Не влезайте со стороны грязными мужицкими лапами в эту структуру. Лучше всего стать частью этой структуры, а затем использовать ее в своих целях>.

<Кто не рискует, тот не пьет шампанское!> – гласит народная мудрость. Оказывается, совершенно ошибочно... Если вы человек не рискованный или попросту трусоватый, то можете взять < взятку без взятки >...

Наиболее предприимчивые взятополучатели всегда имеют в своем арсенале средства, применяя которые они не несут уголовной ответственности даже по нынешним действующим законам. Приведем некоторые из них: <половая связь как взятка>, вручение должностному лицу подарков, сувениров, ценностей в связи с юбилейными датами или иными событиями в его жизни. Потому как в законе говорится, что извлечение должностным лицом путем использования своего служебного положения выгод неимущественного характера не образует состава данного преступления в связи с отсутствием его предмета – взятки. Не является взяткой получение лицом отзывов, рецензий, рекомендаций, характеристик, не отвечающих действительности, принуждение к сожительству подчиненной по службе женщины. При определенных условиях, если эти действия совершены должностным лицом из корыстной или личной заинтересованности и причинили

существенный вред государственным, общественным или личным интересам, они образуют злоупотребление властью или служебным положением.

Процесс дачи взятки всегда происходит с глазу на глаз и без посторонних лиц. Но в последнее время, когда риск получить <меченые> деньги многократно возрос (не исключено, что, давая взятку, мздоимца или просто подставляют, или проверяют <на вшивость> работники отдела по борьбе с экономическими преступлениями), многие чиновники предпочитают брать взятки не наличностью, а по старой российской традиций <борзыми щенками> или различными услугами. За разрешение арендовать тот или иной заводик или десяток-другой гектаров земли чиновник (директор завода или лицо, уполномоченное распоряжаться землей) может получить в виде подарка на день рождения <Вольво> или <в Мерседес> последней модели. А в порядке услуги – круиз по Средиземному морю или дачный участок недалеко от города и по ценам 1985 года.

За что же приходится давать? Ученые подсчитали, что почти 30 процентов взяток идет влиятельным лицам для создания коммерсантам благоприятных условий для их деятельности или невоспрепятствования некоторым нечистым делишкам. Около 20 % – освобождение от уголовной ответственности, (298JJ 8 процентов – получение подложного документа; столько

же за проявление бездеятельности и умолчание при проверках и ревизиях; 7 процентов – получение нужных товаров или оказание личных услуг в интересах коммерческих организаций; 6,5 – получение жилья; 6 – освобождение от административной или дисциплинарной ответственности; 5 – конкретные формы служебного покровительства; 7 – выдача водительских прав; 3,5 – назначение на должность; 4 – поступление на учебу; 3,5 – прописка; 5 – освобождение от наказания водителей, нарушивших правила безопасности движения или эксплуатации транспорта;

1 – помещение в больницу или оказание медицинской помощи;

3 – выделение наделов под дачное строительство и садовые участки.

И что интересно: почти в 9 из 10 случаев взятки получались за совершение незаконных либо неправомερных действий и лишь в одном из 10 за правомερные действия.

В последнее время взятки все реже берутся из первых рук. Их приносят обычно приближенные <к телу> лица и отдают таким же приближенным к боссам лицам. Даже если во время процедуры передачи портфеля их задержат работники правоохранительных органов, и тот и другой на допросе будут молчать как каменные и никогда не сдадут своих шефов.

Надо сказать, что размеры взяток на одни и те же виды услуг растут не по дням, а по часам. Если раньше за тысячу долларов любой чиновник разрешил бы предпринимателю вывезти за границу состав с сибирским кедром, то сейчас такую сумму он сочтет личным оскорблением и сам может сдать взяткодателя милиции или другим органам.

Уместно вспомнить историю с киевским футбольным клубом <Динамо>. Чемпион Украины в течение недели был выведен из Лиги чемпионов и дисквалифицирован на три года. Такое реше-

ние приняла дисциплинарная комиссия УЕФА, уличив киевлян во взятке (по одной из версий, 30 000 долларов и норковые шубы), которую те предложили испанскому футбольному судье Антонио Хесусу Лопесу Нието за <объективное> судейство матча с греческой командой. Судья сообщил об этом в Европейский футбольный союз сразу после попытки подкупа, еще до игры. Таким образом, абсолютно справедливая победа киевлян со счетом 1:0 оказалась жестоко девальвирована руководством <Динамо>.

В каких же местах наиболее часто встречаются взяточники?

Не секрет, что чаще берут взятки те, кого принято называть лицами влиятельными или должностными. Кто это?

1. Представители власти. Чиновники. Это и депутаты Думы, работники прокуратуры, суда, государственной инспекции. К их числу относятся и работники различных органов управления, в силу занимаемой должности наделенные всевозможными полномочиями (например, оперативный состав служб, отделов, отделений и управлений системы МВД РФ). Наделенные функцией власти, эти люди помогут за мзду решить многие вопросы.

2. Лица, занимающие в организациях, учреждениях и на предприятиях должности, связанные с выполнением организационно-распорядительных обязанностей. К ним относятся (. >. хозяйственные руководители предприятий, учреждений, | [299]

организаций, их заместители, начальники (заведующие, руководители) филиалов, отделов, цехов, объектов, участков, секторов, групп и других структурных подразделений независимо от их наименования и ведомственной подчиненности. Все они – командиры производств и имеют штат подчиненных.

3. Лица, выполняющие административно-хозяйственные обязанности. В основном это те, кто связан, в первую очередь, с распоряжением или управлением государственным или общественным имуществом, организацией получения либо отпуска, отгрузки или товарно-материальных ценностей и контролем за этими операциями, организацией реализации товаров (продуктов), услугами в торгующих снабженческих организациях, участками по обслуживанию населения на предприятии торговли, общественного питания, в бытовой, коммунальной, медицинской, транспортной и иных сферах, с движением материальных ценностей, получением и выдачей денежных средств и документов, начислением заработной платы.

4. Лица, которые осуществляют функции представителей власти либо выполняют функционально-распорядительные или административные функции. К их числу относятся председатели и члены товарищеских судов (если сегодня еще такие существуют), общественные инспектора, ревизоры и контролеры, внештатные инспектора муниципалитетов, руководители и члены добровольных дружин и оперативных отрядов, кооперативные службы сыска, бухгалтерских услуг и т. д.

При <проворачивании> серьезных сделок <на кону> стоят десятки-сотни тысяч долларов. Валютная наличность передается из рук в руки чуть ли не чемоданами. Редкий начальник таможенного управления выживает на своем месте больше года. Но и за этот срок он не уходит с поста без пенсионного в виде двухэтажного коттеджа и личного <Мерседеса>. <Давать стали больше, брать стали веселей, – перефразировав Сталина, заметил знакомый

предприниматель. И, немного подумав, добавил: <Брать стали реже, но брать стали больше...>

И это подтверждают факты. По сравнению с 1994 годом в 1995-м зарегистрированных взяточников стало на шесть процентов меньше. Но уж кто-кто, а оперативники знают, что мздоимцев рано заносить в <Красную книгу>. И не в том только дело, что хуже стала работать милиция. По мнению специалистов, в нашем государстве все сделано для того, чтобы свести к минимуму сферу применения ответственности за коррупцию. Практически неподсуден стал пласт представительных органов власти. Из-за особого порядка возбуждения уголовных дел невозможно привлечь к ответственности судебных работников. Немало сложностей для принятия решений в отношении многих категорий государственных служащих.

Больше того, очень долго обсуждается вопрос о том, что не следует привлекать к уголовной ответственности за получение взятки служащих предприятий смешанной формы собственности. А ведь, по данным налоговых органов, из двух с половиной миллионов предприятий доля государственных и муниципальных [300] составляет всего шесть с половиной процентов. Пуга-

ет правоохранителей и то, что среди предприятий со смешанной формой собственности немало гигантов, на которых работает более 70 тысяч человек. Можно представить себе последствия неподсудности за взятки должностных лиц.

Полемика полемикой, но во многих регионах она была воспринята как руководство к действию, которое на местах начали исполнять с большим рвением¹, чем указы президента. За полгода (1995) было отказано в возбуждении уголовных дел почти по 100 материалам о взяточничестве.

Ограниченное толкование <должностное лицо> позволяет уйти от ответственности многим руководителям структур, в которых значительная/доля имущества принадлежит государству. А там, по убеждению специалистов по экономическим преступлениям, процветают весьма серьезные нарушения: от перечисления крупных сумм по фальшивым платежным документам, получения взяток за выдачу заведомо безвозвратных кредитов, предоставления необоснованных льгот заемщикам, продления кредитных договоров до использования не по назначению федеральных кредитов, субсидий (в том числе в корыстных целях), прокручивания оборотных средств в коммерческих банках, перевода денег и передачи имущества по заниженным ценам в подставные фирмы, получения взяток за сдачу в аренду помещений и т. д. и т. п.

Сформировалась целая система коррупционного поведения, да и формы мздоимства стали не только изощреннее, но и получили новое развитие. По оперативным данным, в 1995 году в госструктурах насчитывалось порядка 1600 коррумпированных связей. А каждая седьмая преступная группировка использовала для осуществления своих замыслов подкупленных чиновников. На эту <статью расходов>, по оценкам специалистов, организованная преступность отводит от 30 до 50 процентов нажитых капиталов. И не только преступность.

В ходе разных следствий о взяточничестве взятодатели всегда говорили, что деньги за <услугу> они платили из собственно-

Страница

го кармана, что вполне возможно, потому что карманные деньги хозяина фирмы – это тоже ее богатство. Второй источник средств на взятки – официальные бухгалтерские выделения <для осуществления хозяйственной деятельности>. Одним словом, счет вольных денег шел на миллионы долларов. При таком развороте не стоит удивляться появлению преискурантов на подкуп чиновников – каждому по чину.

Но не только преступные элементы – каждый из нас регулярно в своей жизни дает взятки. Мы приносим цветы или коробку конфет в родильный дом как бы в благодарность акушерам. Редкий старикан не поил чаем почтальона, принесшего на дом пенсию. Собственно говоря, все взятки можно разделить на восемь видов, в зависимости от того, сколько мы <даем на лапу> и кому. При этом будем учитывать, что взятка не всегда дается должностному лицу, которое может удовлетворить ваши интересы.

Взяткой совести (первая категория) можно определить те деньги, которые падают из наших рук в шляпы нищих, не со- ^-->\ всем нищих и просто бизнесменов на ниве нищенства. Если [[301]]

в период инфляционных процессов взять за основу взятки американский доллар, то на нищенство мы жертвуем, как правило, от 1 цента до доллара (см. главу <Попрошайничество>).

Ко второй категории взяток можно отнести <необходимый откуп>. Можно откупиться от <гаишника> за мелкое нарушение правил 5-10 долларами. Такая же сумма идет в знак благодарности слесарю-сантехнику, работникам домоуправления за быструю выдачу необходимых справок. Всем служащим, от которых зависит быстрое и качественное выполнение нужной вам работы. (Хотя по должности они и без взятки обязаны выполнить ее быстро и качественно.)

Третья категория. Под нее подпадает та же милиция, когда необходимо <замять> то или иное дело. Допустим, если человек попал по чистой случайности в вытрезвитель и не желает, чтобы об этом узнали на работе, он должен выложить за <услугу> от 50 до 100 долларов в зависимости от своего занимаемого положения. К этой категории относятся и мздоимцы-преподаватели вузов, требующие порой за содействие до 1000 долларов.

Существует и завуалированная взятка преподавателям. Например, плата за уроки репетитору, обещающему обеспечить поступление. Многие родители каждый год ищут таких учителей своим детям. И больше половины из них находят.

При желании, конечно, проблему взяточничества при поступлении в вузы можно решить. Ведь существует большое количество стран, где практически все желающие поступают в университеты. В этих государствах нет вступительных экзаменов, а есть нечто вроде конкурса аттестатов после очень жестких выпускных экзаменов, иногда даже с учетом характеристики, написанной учителем или директором школы. Можно было бы опробовать эту систему в качестве эксперимента хотя бы в нескольких престижных вузах России. Правда, и здесь есть общенациональная проблема: у нас почему-то чем хуже школа, тем лучше отметки у ее выпускников. В хороших же школах пятерки достаются тяжким трудом. За сдачу <трудного> предмета во время семестра можно отблагодарить преподавателя 50-100 долларами, и соответствующая оценка или зачет вам гарантированы.

Четвертая категория. Здесь ставки взяток идут уже от тысячи долларов. Такую может взять декан факультета за поступление нерадивого дитяти в престижный вуз.

<Да что вы как малое дитя! – сказал мне один человек около института международных отношений. – Платите пять тысяч долларов, и поступление вашему ребенку обеспечено >. Никто из стоящих рядом родителей не удивился – они тоже уже об этом слышали. А одна абитуриентка около МГУ, в короткой юбочке и блузке с глубоким вырезом, неудовлетворенно хмыкнула своей подруге: <Хотела поступать на юрфак, но мне сказали, что там осталось только одно непроданное место. Так что теперь буду поступать на истфак – там еще осталось много непроданных...>

Стоит оговориться: конечно, не все продается и покупается, ' _s не все экзаменаторы – взяточники. Но то, что коррупция [302] в вузах существует, более или менее ясно.

Около тысячи баксов вы можете отвалить и оппоненту вашей диссертации. Или руководителю домоуправления, или чиновнику департамента по распределению жилой площади, чтобы после смерти вашего соседа или выезда его на другое место жительства всю коммунальную квартиру оставили за вашей семьей.

Когда происходили боевые события в Чечне, неожиданный источник доходов открылся у работников военкоматов. Собственно говоря, за определенную мзду они и раньше освобождали призывников от службы в-рядах Российской армии. Во времена военных действий ставки резко возросли. Любая мать, сын которой достиг определенного^возраста, мечтала, чтобы ее чадо либо не служило вовсе, либо проходило службу где-нибудь в тихом, спокойном месте. За мзду – опять же через доверенное лицо – работник военкомата либо определял сына в <тихую часть>, либо просто освобождал от службы. Размер взноса в этих случаях определялся в зависимости от аппетитов работников военкомата и финансовых возможностей родителей. Некоторые офицеры брали за эту услугу по 500–800 долларов, другие были довольны и импортным телевизором, а у третьих аппетит разыгрался не на шутку: за сумму в 5 тысяч <зеленых> призывнику выдавался белый билет. Впрочем, и это не слишком дорогая цена за родительское спокойствие и жизнь сына.

Пятая категория. Взятодатели расплачиваются 10 тысячами долларов, легковыми автомобилями, норковыми шубами. Берущие– устроители банковских кредитов, дающие в долг деньги под малый процент или вообще без него, в зависимости от суммы кредита. Это директора предприятий и начальники производств, выделяющие в аренду станки и оборудование под выполнение вашего заказа, склады хранения... Кстати, о складах. Был случай, когда руководитель <книгоэкспорта> за мзду сдавал в аренду громадные помещения складов предпринимателям, хотя не имел права это делать, так как сам являлся их арендатором у государства. Все, казалось бы, очень просто: <книгоэкспорт> предоставил склад, партнер обязался эффективно его использовать.

Взяли администратора в момент передачи ему за услуги 12 тысяч долларов. Когда <пошерстили> сейфы и заглашники, обнаружили еще около 25 миллионов рублей и 20 тысяч долларов, которые явно были не <зарплатного> происхождения. В ходе следствия выяснилось, что более двадцати фирм добровольно, по собствен-

ному желанию ограбленных, значатся в скорбном списке уголовного дела. Мало того, почти каждое подношение сопровождалось глубокой и искренней благодарностью. Так взяточники превращались в благодетелей с широкой душой. Вот парадокс: часто дают-берут не за то, что должностное лицо, то есть чиновник, нарушает закон, а за противоположное – соблюдение закона, исполнение прямых служебных обязанностей.

Что интересно, давали взятки зарвавшемуся администратору иностранцы, нуждавшиеся в хороших хранилищах. Как выколачивались взятки? Очень просто: мимолетный намек о личном вознаграждении встречал полнейшее понимание, даже радость. Надо сказать, что такое деловое влечение крепче любых договоров скрепляет договоренность и вносит в отношения уверенность.

Руководитель с заместителями бесконечно меняли на следствии показания. То все признавали, то все отрицали, то клялись, что полученные деньги тратили на родное производство, то называли все подношения <презентами> – положенным процентом со сделки, что считалось ничтожным нарушением финансовой дисциплины. Презенты и проценты, как и арендная плата, вслед за инфляцией подрастали, что вроде бы придавало им законный вид и толк.

Полунищий российский рынок при вопиющих изъятиях (от <белых пятен> в законах до нехватки помещений под хранилища и офисы), при произволе и безнаказанности чиновников, должностных лиц вынужден жить по полуполюгальным, однако всем известным правилам. Все, что может хоть как-то потеснить не-легальщину, изгоняется, <забывается>. Сколько было говорено об открытых конкурсах, аукционах при <раздаче> помещений, продаже заводов и предприятий. Государственный, в данном случае <Книгоэкспорт>, вывернул все наизнанку: шел конкурс взят-ток.

Шестая категория. Десятки тысяч долларов. Возможна дача взятки коттеджем на берегу реки в престижном месте.

При помощи такой взятки можно круто решить судьбу любого человека. Так, газета <Коммерсант> приводила данные, что более ста судей могли брать взятки за освобождение того или иного преступника. В справке о рассмотрении судами жалоб на аресты, подготовленные РУОП Московской области, называются даже суммы взяток, которые конкретные судьи получали за дарованную обвиняемым свободу. Цифры приводились со ссылкой на оперативные данные или информацию службы контрразведки. Увы, поймать судью на взятке с поличным практически невозможно, так как закон о статусе судей запрещает проводить в отношении них какие-либо оперативные и следственные мероприятия без согласия... самих судей (их квалификационной коллегии). Однако бандиты зачастую в открытую рассказывают, как подкупили того или иного судью.

Московский областной РУОП приводит в справке многочисленные факты освобождения судами крупных преступных авторитетов и последующей их гибели при загадочных обстоятельствах. К примеру, судья Преображенского райсуда Москвы освободил лидера вооруженной преступной группировки, который обвинялся в хранении пистолета <ПМ> с патронами, похищенного в результате разбойного нападения на сотрудника милиции. Суд

даровал ему свободу потому, что якобы в отношении преступника не было возбуждено уголовного дела, однако оперативники опровергают этот факт. После освобождения авторитет был убит в результате разборок преступных группировок.

Особенное возмущение вызывает у милиционеров изменение судами меры пресечения обвиняемым в вымогательстве. Ведь освобождение преступников ставит под угрозу жизнь их жертв, которых вымогатели под угрозой насилия вынуждают менять показания.

Ученые-юристы считают, что около четверти всех взяток даются и берутся за освобождение от ответственности лиц, совершивших преступления и другие противоправные действия. «Да, это дело очень-очень трудное, — качает головой судья. — Тут минимум "трешник" светит». И какой-нибудь расхититель государственного имущества (или его родственники, знакомые, пошельники) тащат 3 тысячи баксов, чтобы «трешка» в худшем случае была заменена годом условно. За мзду воры откупаются не только от ревизоров и налоговой позиции, но и от судей и прокуроров. Немало случаев, когда жулики, орудовавшие в сфере торговли, пытались подкупить работников правоохранительных органов, чтобы уйти от наказания.

Седьмая категория. От ста тысяч долларов до одного миллиона. Можно также откупиться шикарной квартирой в центре столицы с пропиской.

Восьмая категория. Здесь счет идет на десятки миллионов долларов. Берут руководители государства. Только в валюте и только кодированными банковскими счетами за рубежом, чаще всего в Швейцарии.

Если при нехватке товаров, услуг, производственных мощностей, складов и хранилищ взятки вручались чиновникам, которые могли поспособствовать в выделении необходимого, то с развитием рыночной экономики может возникнуть ситуация, когда взятки будут давать за приобретенные товары или оказанные услуги.

33. Психопрограммирование. Прежде чем рассмотреть психотехнику кодирования психофизиологических реакций и поведения человека, ознакомимся с теорией «функциональной системы» Петра Анохина.

По Анохину, любой целенаправленной деятельности предшествует принятие решения путем анализа и синтеза афферентной информации, имеющей четыре источника и неодинаковые значения: биологическую мотивацию (инстинктивные потребности — пищевые, половые, оборонительные и др.), обстановочную афферентацию (условия окружающей среды), пусковую афферентацию (непосредственный стимул реакции) и память (информация, зафиксированная жизненным опытом).

Афферентный синтез заканчивается формированием программы действия, которая состоит из двух принципиально различных элементов: эфферентной программы действия, т. е. определенной последовательности набора нервных команд, поступающих на исполнительные приборы — эффекторы (скелетные мышцы, железы, внутренние органы); акцептора результата действия, т. е. нейронной модели предлагаемого результата, к которому должно привести данное действие.

Осуществление программы действия приводит к результату, который оценивается организмом с помощью обратной афферентации, т. е. обратной связи. Это звено замыкает сложную разомкнутую дугу в кольцо. Информация о реально полученном результате сравнивается с прогнозом, закодированном в акцепторе результата действия. В случае, если полученный результат соответствует ожидаемому, данная <функциональная 1С305]

система> прекращает свое существование, так как это значит, что цель, стоявшая перед организмом, достигнута.

Согласно концепции функциональных систем, кодирование представляет собой вмешательство в афферентный синтез. Модель психического состояния формируется в СК – это функциональная система, временно стабилизированная для получения <фокусированного полезного результата>, с точки зрения внушенного образа или мотива. Афферентный синтез идет в следующих направлениях:

- последствиями кодирования затормаживается реальная импульсация и дезактуализация;

- целенаправленно активируются энграммы того или иного состояния, которые могут быть как результатом непосредственного опыта, так и итогом опыта других.

Вмешательство в сферу мотивации может быть непрямым, когда формируется психическое состояние и естественно включается тот или иной мотив, или же прямым – при кодировании.

На основе активированных энграмм и мотивов создается соответствующий акцептор результата действия и программа действия, которая включает подготовку внутренней среды организма и систем, формирующих внешнюю активность. При этом следует учитывать возможное влияние остаточной реальной импульсации и мотивации. Оно может быть особенно значительным в неглубоких СК, а также в тех случаях, когда реальная импульсация по-прежнему является чрезвычайно сильной. Чаще всего влияние в определенной степени складывается на функциональном обеспечении программы действия. В этих случаях имеется нечто среднее между кодированным (внушенным) и реальным воздействием. Поэтому внушаемый эффект может быть тем больше, чем меньше противоречивой импульсации поступает из окружающей среды (Л. Гримак, 1988).

А теперь рассмотрим некоторые общие вопросы информационного действия кодирования.

Информационные воздействия на организм человека подразделяют на внешние и внутренние или биологические. Ранее мы рассмотрели биологическое (внутреннее) информационное воздействие и проанализировали в нем следующие составляющие: генетическую информацию, иммунологическую информацию и оперативную (нервную) внутреннюю информацию. А теперь рассмотрим технику организации и использования внешней информации для эффективного целенаправленного воздействия на организм человека.

Теория и практика СК подтвердили гениальные открытия Бехтерева о том, что основным психотехническим методом целенаправленного кодирующего информационного воздействия на чело-

века является метод образования искусственного информационного автоматического физиологического сдвига (в России из-за преждевременной гибели Бехтерева этот метод больше известен как метод образования условного рефлекса).

Искусственный информационный автоматический физиологический сдвиг является автоматическим в силу его фиксированных особенностей, к которым относят:

- 1) информационный сигнал, действующий на любой орган чувств с любым содержанием программы-кода, должен обязательно содержать в себе параллельно и жизненно важную информацию для данного человека;
- 2) ввод информационной, сильно эмоционально окрашенной программы-кода должен сочетаться с одновременным возбуждением одного из главных инстинктов человека в фазе его максимальной обостренности, предполагающей мощную последующую реакцию организма в неразрывном автоматическом (бессознательном) единстве с вложенным кодом;
- 3) для жесткой фиксации информации и ее «работы» в организме необходим здоровый мозг, особенно кора больших полушарий;
- 4) надежность кодирования резко возрастает с количеством процедур и глубиной СК;
- 5) эффективность кодирования резко возрастает при наличии людей-актеров, демонстрирующих высокую результативность метода (феномен подражания) на всех его этапах;
- 6) эффективность кодирования возрастает при сочетании процедуры информационного программирования с прямым электрическим или химическим раздражителем соответствующих участков мозга;
- 7) программа кодирования может носить ступенчатый характер, с временными интервалами, причем вначале добиваются любой индивидуально устойчивой положительной реакции, а затем на этом строят дальнейший ввод основной информации, и тогда организм ее «пропускает»;
- 8) кодирование успешнее, когда информация работает по всем или нескольким рецепторам одновременно: зрительным, слуховым, обонятельным, вкусовым, тактильным, температурным, болевым и т. д.;
- 9) с увеличением силы или информационной значимости кода вызываемый им физиологический эффект увеличивается лишь до определенного предела интенсивности раздражения. Дальнейшее усиление раздражения приводит к падению и полному исчезновению физиологического эффекта из-за явления охранительного (запредельного) торможения, человек может оцепенеть или впасть в состояние ступора – полной неподвижности.

В науке СК выделяют два вида кодирования – индивидуальное и коллективное. Кроме того, различают: кодирование наяву, кодирование в СК, кодирование в просоночных состояниях и во сне) кодирование опосредованное (заочное), кодирование с отставным эффектом, фракционное (прерывистое) кодирование, кодирование с применением специальных процедур или препаратов и др.

Кодирование – это жесткое императивное внушение, которое является стрессовым видом психологического воздействия на человека. Кодирование может выполняться как в обычном бодрствующем состоянии сознания внушаемого, так и в СК, как с применением фармакологии, так и без каких-либо дополнительных мероприятий.

Приведем несколько видов основных психотехник, ^ " применяемых в современной науке СК. | [307]

1. Внушаемый стоит лицом к СК-специалисту, ноги и стопы вместе, руки вдоль туловища. Внушаемый встает напротив на расстоянии вытянутых рук и правую ногу слегка отставляет назад, а пальцами ладоней слегка касается висков внушаемого, при этом ладони закрывают боковое зрение у внушаемого. Внушающий предлагает внушаемому пристально, не мигая, смотреть в зрачок своего левого глаза, а сам внимательно и не мигая сосредоточивает свой взгляд и полное внимание в зрачке правого глаза (или междубровье) внушаемого. Затем, через 5-10 секунд фиксированного положения, внушающий четким и жестким голосом приказывает: <Я сейчас буду медленно отводить свои руки назад, и вас потянет вперед за ними! Вам ясен приказ?! Итак, я слегка тяну вперед ваши виски, и вас тянет вперед! Не сопротивляйтесь! Ни о чем не думайте! Падайте!> При этих словах внушающий плавно переводит вес своего тела с передней (левой) ноги на заднюю (правую), а пальцами слегка тянет внушаемого на себя – вперед. Далее наступает главный момент всей процедуры. Если внушаемый почти не среагировал на внушение и совсем не подается вперед, то следует сразу (вовремя!) пальцами почувствовать легкое его сопротивление и тогда мгновенно самому чуть жестче, незаметно, но фактически насильно, потянуть <противника> на себя, а затем, улыбаясь, быстро вернуть его голову назад на место и прокомментировать: <Очень хорошо! У вас нормальная, как у всех, очень хорошая реакция! Я уверен, что теперь у нас все получится!>

В том случае, если внушаемый без всякого сопротивления хорошо среагировал на команду и чуть не упал вперед на внушающего, следует его поддержать, вернуть в исходное положение и прокомментировать теми же вышеуказанными словами.

Важность этого этапа процедуры состоит в том, что кодирующий не имеет права на <не получилось>, так как последующий код не сработает из-за потери к нему доверия со стороны внушаемого. Поэтому, падает или не падает <противник> вперед, а надо, чтобы выглядело, что <падает>. Именно поэтому кодирующий должен вовремя почувствовать сопротивление и незаметно самому просто потянуть <противника> вперед, чтобы это внешне выглядело, как будто это действительно произошло. В обстановке легкого волнения <противник> никогда не может различить, то ли его действительно потянуло, то ли его кто-то потянул. Все происходит внезапно, быстро, нет времени для анализа происшедшего, и <противник>, слушая комментарий кодирующего, воспринимает все происходящее, как ему говорят, поэтому он впоследствии с трудом выполняет детали и абсолютно уверен, что внушаемые команды были именно его ощущениями и что его действительно слегка потянуло вперед вслед за пальцами кодирующего. Итак, выполнив тест-подготовку, кодирующий принимает решение об основном этапе кодирования – вводе кодовой информации. Если внушаемость оказалась настолько высокой, что тело внушаемого хорошо следовало вперед за пальцами кодирующего и полностью упало ему на грудь, то следует перейти к основному этапу кодиро-

вания. А если тест показал недостаточную чувствительность внушаемого к внушению, то следует временно отложить текст L308JJ основного кодирования и выполнить 5-10 ежедневных"

двухчасовых сеансов на повышение внушаемости, и только когда внушаемость <противника> повысится до необходимого уровня реагирования, можно вводить основной текст кодирования. Только так можно быть уверенным, что код будет работать. И то бывают случаи, когда кодирование придется повторять.

Текст основного кодирования вводится в мозг внушаемого следующим образом. Кодировщик вновь устанавливает исходное положение и жестким, эмоционально насыщенным, императивным тоном, в виде резких, коротких фраз, несколько раз повторяемых, внедряет информацию-код в мозг внушаемого. Текст кода должен начинаться и заканчиваться определенными психотехническими фразами, а в каждом конкретном случае, в зависимости от цели кодирования, меняется только <начинка> кода; <Вы предельно внимательно слушаете каждое мое слово! Ничего нет! Есть только мой голос и мои приказы! Мои приказы прочно и навсегда внедряются в ваш мозг и в ваше сознание! Вы полностью мне подчиняетесь! Мои приказы - это ваше спасение! (далее следует текст-код. Далее после кода следует пауза 10-20 секунд). Итак, мои приказы зафиксированы в вашем мозгу на всю жизнь! И прямо сейчас, с этой минуты, как только я произнесу цифру 7 и сниму свои пальцы с ваших висков, мои приказы начнут работать, и ваш мозг полностью выполнит все, что я ему приказал! Я и вы в этом абсолютно уверены! Итак - семь!> и кодирующий снимает свои пальцы с висков внушаемого и предлагает ему сесть молча в кресло, расслабиться и отдохнуть 5-10 минут (можно с закрытыми глазами).

2. Вторую технику кодирования я привожу для коллективного сеанса кодирования, например для лечебных целей.

Врач индивидуально, в приемные дни, принимает пациентов, тестирует их и в зависимости от исходной внушаемости комплекует две группы - одну основную, а вторую подготовительную. В основную группу набираются 20-50 человек с повышенной исходной внушаемостью, а в подготовительную направляются те, у кого низкая внушаемость для ее повышения. Из подготовительной группы идет постоянный набор в основные группы, или пациенту отказывают в случае отсутствия эффекта резкого изменения его внушаемости. В подготовительной и основных группах должен работать один и тот же врач. В подготовительной группе могут одновременно заниматься сотни человек, которые затем попадают в ближайшую по срокам основную группу кодирования. Основные группы образуются по мере укомплектования, в зависимости от количества желающих <кодироваться>. В нашем центре ЮНЕСКО формируются группы по различным целям: от алкоголизма, от наркомании, от курения, от избыточного веса, на улучшение памяти, на развитие музыкальных способностей, на развитие спортивных способностей, на развитие литературных способностей, на развитие художественных способностей, на развитие волевых качеств, на развитие биолокационных возможностей, на развитие рентгеновского зрения, лечебные группы по разным заболеваниям, на развитие интеллекта у детей, на развитие воображения, на развитие парапсихологических способностей, на развитие экстрасенсорных способностей, на развитие целительских способностей, на развитие логических и аналитических способностей]

способностей, на способность к саморегуляции, на способность к самолечению, на развитие абсолютной силы, реакции, скорости, скоростно-силовых качеств, умение играть в шахматы, на повышение эмоционального состояния (избавление от состояний депрессии, угнетенности и др.), на увеличение длины тела (роста), на улучшение растяжек и гибкости, на способность к мгновенной мобилизации и много другого.

Итак, отобрав 20–50 человек, медсестра рассаживает всех в овальном зале в высоких креслах в два-три ряда полукругом. Стол врача расположен на расстоянии 5–7 метров, чуть сзади центра круга, чтобы каждый пациент хорошо видел лицо врача. Затем медсестра проводит предсуггестивную подготовку – становится у стола и объявляет: <Дорогие друзья! Сегодня вы встретитесь с... (далее называются титулы и звания врача, свидетельствующие о его общепризнанном высоком профессиональном авторитете). Когда войдет врач, вы должны будете все 15 минут внимательно, не мигая, смотреть ему в глаза до окончания процедуры кодирования. Шевелиться нельзя, ни о чем постороннем думать нельзя! Вы обязаны взгляд и все свое внимание устойчиво удерживать на лице и голосе врача! А теперь приготовьтесь к кодированию! Сядьте удобно, полулежа, максимально расслабьтесь! Голова спокойно лежит на спинке кресла. А теперь внимательно зафиксируйте на несколько минут свой спокойный взгляд на этой настольной лампе>. (При этих словах медсестра указывает на находящуюся посередине стола врача полутемную неяркую фиолетовую лампу. Другого света в комнате нет. Окна зашторены. Абсолютная тишина. Медсестра выходит из кабинета.)

Через 10 минут входит врач, садится лицом над лампой и приказывает перевести взгляд с лампы на свои глаза, не мигать и слушать внимательно каждое его слово. Затем врач выполняет кодирование (при этом свет от лампы очень специфически освещает снизу лицо и глаза врача). Пациенты закрывают глаза и 10 минут молча отдыхают, затем включается большой яркий свет, все встают, сеанс закончен, включается негромкая приятная музыка, пациенты постепенно расходятся...

3. Третий вариант техники более мягкий по сравнению с предыдущими и учитывает рекомендации Бехтерева, Фрейда, Дюбуа, Эриксона. Эта техника отличается тем, что внедрение информации в мозг <внушаемого> осуществляется методом доказательного целенаправленного аналитико-логического убеждения. Учитывая мысли Иисуса, что процесс любого лечения, как и процесс любого воздействия на человека, можно свести к процессу перевоспитания его личности, следует подробно ознакомиться с историей жизни внушаемого. Таким образом выявляются <грехи> человека – то есть нравственно неправильные поступки, высказывания и мысли. Далее СК-специалист в этически приемлемой и морально обоснованной упаковке излагает свои убедительные и логически доказательные аргументы конкретной неправоты <внушаемого> и излагает условия и рекомендации морального самоочищения, что обязательно приводит к духовному и нравственному – с му оздоровлению, а через короткое время (иногда и сразу) [310] к чудесному разрешению всех проблем, а в случаях болез-

ней – к полному и устойчивому физическому выздоровлению. В результате <перевоспитания> у человека должно быть сформировано прежде всего оптимистическое мировоззрение, ему должен быть предложен нравственно обоснованный <выход> из сложив-

шихся вокруг него обстоятельств. Кроме резкого изменения и повышения личного эмоционального фона внушаемому следует вселить твердую и плодоносящую веру в реальное достижение предложенных кодовых целей с реальным достижением видимых и очевидных промежуточных результатов.

В медицинской практике моего отца я видел, как он лечил научно неизлечимые заболевания вышеизложенным методом. Это было похоже на полупроповедь, рассказ о современной политике, изложение каких-то притч и вроде посторонних поучительных историй из своей практики, моментами жесткое внушение, а в основном душевное радостное собеседование. Факт, что все обратившиеся выздоравливали полностью и становились совершенно другими людьми, у многих почему-то автоматически открывался дар исцелять других людей, появлялись ранее не имевшиеся творческие способности (музыкальные, поэтические и др.). Но были случаи, когда отец отказывал в исцеляющей беседе по ходу самой беседы, если замечал со стороны обратившегося обман и элементарное неуважение к моральным установкам русского общества. В этих случаях он говорил, что <небо здесь бессильно, разум замутнен, нужен психиатр, а не целитель>.

4. Это современная техника рационального кодирования наяву, которая обычно применяется сразу после СК-сеансов, когда у присутствовавших еще сохранилось состояние повышенной внушаемости, вызванное предыдущим трансом. Техника кодирования сводится к беседе, во время которой внушающий разъясняет внушаемому причину его состояния и его жалоб, при этом указывает на обратимый характер всех <неприятностей> и призывает внушаемого изменить свое отношение к волнующим его <неприятностям> и обстоятельствам, с ними связанным, а главное – это внушаемый должен перестать постоянно фиксировать свое внимание на имеющихся у него жалобах. Поэтому чем больше внушаемый воспринимает и осознает своим разумом кодирующих внушений, тем больше и надежнее их эффект. В данном методе кодирующий стремится к активации аналитико-синтетической деятельности внушаемого с чередованием жесткого психологического воздействия, когда ассоциативный процесс в определенной мере поддается и перестраивается в соответствии с содержанием кода, который внушаемый воспринимает как нечто неодолимое и обязательное к исполнению, но ощущаемое как собственные мысли, установки и решения. В этом методе огромное значение имеет внешность, авторитет и личность кодирующего, так как вся его аргументация должна внушаемым усваиваться без сопротивления.

5. В этом моем методе кодирование выполняется в активном СК. Кодируемый усаживается на стул с ровным туловищем и головой. Руки мягко лежат на бедрах или коленях ладонями вниз. Кодирующий подходит справа и накладывает свою левую руку на затылок кодируемого. Кодирующий приказывает

негромким, но очень жестким голосом смотреть прямо перед собой, не мигая, 10-20 секунд. Затем громко приказывает: <Закройте, пожалуйста, глаза!> и одновременно со словами накладывает свою правую ладонь на глаза кодируемого. Затем правой рукой кодирующий выполняет скользящее прикосновение к рукам кодируемого и начинает обеими руками делать вертикальные, обдающие прохладным воздухом пассы вдоль туловища и головы кодируемого. Одновременно с началом пассов следует жесткий приказ: <Добейтесь легкости во всем теле! Легкости и воздушности! Старайтесь лучше! Ваши руки отрываются от колен и всплывают

вверх! Я помогаю вам! (И помогает, если руки не идут). Хорошо! Очень хорошо! Отныне вы мне полностью подчиняетесь! Все мои слова входят в вас и прямо сейчас начинают работать!> Затем кодирующий накладывает жестко левую руку на затылок кодируемого, а правую руку на междубровье и выполняет кодирование. После кодирования человек выводится из СК и отдыхает молча минут 10-15.

6. В этом методе кодирование выполняется в пассивном СК. Кодируемый укладывается на кушетку, включается музыка и по одной из классических СК-техник кодируемый вводится за нужное время (от нескольких минут до нескольких часов) в необходимую глубину СК. Далее следует кодирование и выведение из СК.

7. Эта техника кодирования выполняется в состоянии естественного сна. Сон представляет собой сложно организованное функциональное состояние организма, характеризующееся наличием циклического чередования фаз медленного (ФМС) и быстрого сна (ФБС). Во время ФМС происходит замедление ритма дыхания и сердечной деятельности, а на ЭЭГ появляются медленные волны. Во время ФБС происходят сновидения и наблюдаются быстрые движения глаз, изменчивость, нерегулярность вегетативных проявлений (пульса, дыхания и др.), а ЭЭГ сходна с бодрствованием с разницей, что вспышки альфа-волн в затылочной области по частоте на 1-2 Гц меньше, чем во время бодрствования, обнаруживается низковольтная активность; вспышки острых волн частотой 2-3 в секунду в центральной области коры, движущиеся несколько секунд и связанные во времени с быстрыми движениями глаз. В медицине принята классификация стадий сна Куглера. Общепринято считать, что структуры мозга, ответственные за регуляцию цикла <сон-бодрствование>, а также за чередование ФМС и ФБС, расположены в стволе мозга. ФБС чередуется с ФМС 4-5 раз за ночь и длится 6-8 минут, первый период через 45-90 минут после засыпания. Во время сна у спящего может наблюдаться избирательная чувствительность к определенным раздражителям, что объясняется наличием <сторожевого пункта>, через который спящий может поддерживать контакт-раппорт с внешним миром. Такой сон принято считать частичным, а явление <раппорт возникает, если человек засыпает при восприятии речи и не утрачивает связи с источником речи. Для установления раппорта применяют специальную психотехнику. Кодирующий садится в " с первый или последний час сна у изголовья спящего и шепотом [1312] потом несколько раз медленно приказывает: <Вы спите!

Не просыпайтесь! Слушайте и хорошо запоминайте мои слова! Утром, когда вы проснетесь, вы все будете помнить! (Можно приказывать и по-другому, чтобы не помнил, но код работал; или вспомнил, но только через заданный срок.) Продолжайте спать! Спите глубже! Мой голос не мешает спать! Спите! Спите и запоминайте! Спите глубже!.. (пауза 1-2 минуты). Ваш мозг а организм полностью мне подчиняются! Ваша правая рука (и следует касание правой руки) легкая, невесомая и всплывает вверх! Хорошо! И опускается плавно вниз! Хорошо>. Далее кодирующий переводит сон в пассивное СК и выполняет кодирование.

Кстати, мой отец применял эту технику для развития воображения, способности к СК-2, развитию любых иных способностей, борьбы с вредными привычками, лечения различных заболеваний и др.

8. Эта техника кодирования выполняется в наркосне. Коди-

Страница

рование в наркозне применяется для негипнабельных людей и в других трудных случаях. Наркозн вызывают введением внутри – венно очень медленно 2–8 мл 10% раствора пентонала, барбами- ла (амитал натрия), окснбутирата натрия 10 мл 10% раствора. При достнжении сна желаемой глубины поддерживают его в течение нескольких минут медленным введением снотворного, не выни- мая иглы из вены. Одновременно выполняют кодирование. Затем вынимают иглу и дают человеку выпастся. Если кодирующий не имеет специального опыта наркокодирования, то следует знать, что наркозн должен быть средней глубины, так как легкая сте- пень или глубокая для кодирования неэффективны.

Можно наркозн перевести в пассивное СК (всплытием руки) или СК–2 (видит картины).

Неопытным гипнотизерам следует знать, что дозы – вещь от- носительная, как и время срабатывания снотворного. Следует также иметь в виду, что возможно явление <наркокатарсиса>, когда кодируемый начинает кричать, рваться, плакать, смеять- ся и т. д. Возможен и вариант, когда вначале вводят в СК, а затем дают принять снотворное или наркотик для его углубления (эфир- ный, хлороформный наркозы, мескалин, псилоцибин, ЛСД–диэ- таламид лизергиновой кислоты и др.), а затем следует процедура кодирования.

В заключение следует сказать, что существует еще очень мно- го других методов кодирования, но все они сводятся к одной тех- нике – вначале вызывается повышенная восприимчивость и толь- ко затем следует процедура кодирования.

А теперь рассмотрим психопрограммирование в случаях кри- минального гипноза (Ю. В. Щербатых, 1998):

<Под термином "зомбирование" подразумевается форсирован- ная обработка подсознания человека, благодаря которой он теря- ет направляющий контакт со своим прошлым и программируется на безоговорочное, притом неосознаваемое подчинение приказам своего хозяина. Известны "жесткое" и "мягкое" психопрограмми- рование, причем "жесткого" зомби нередко удается определить по "экстерьеру" и манере поведения (отрешенность на лице, не соот- ветствующая выражаемым в словах эмоциям, необычность ^.-^ цвета белков глаз, вялые интонации голоса, неправильная | [313]

речь, отсутствие способности сосредоточиться, замедленность ре- акций и провалы в памяти, нелепая стереотипность поведения), тогда как "мягкий" зомби по существу ничем не отличается от всех других людей.

Профессиональное зомбирование по < мягкой > категории чрез- вычайно сложно и требует досконального изучения психофизио- логии объекта, использования специальной медицинской и ком- пьютерной аппаратуры, задействования кодировщиков–гипноти- зеров, виртуозно владеющих техникой многоступенчатого гипноза.

Для ориентирующего ознакомления с типичными приемами зомбирования, представим пару простеньких, но отработанных на практике методик "жесткого" психического перепрограммирова- ния человека.

Метод 1

– персону изымают из ее прежней среды, контакты с которой

Страница

полностью прерываются;

- режим дня должен целиком противоречить ее прежним привычкам;
 - активно провоцируется недоверие ко всем, кто жертву окружает (ее нагло обманывают, на нее подло доносят, ей злобно угрожают);
 - осуществляются непрерываемые акции дискредитации (подтасовка, высмеивание) всего, чем человек дорожит;
 - диета преимущественно углеводная и безбелковая, с подмешиванием отупляющих сознание препаратов (аминазин) и обязательным недосыпанием;
 - по достижении состояния тупого безразличия, проводится необходимое кодирование приемами активного внушения или гипноза.
- Метод 2

Этот вариант складывается из трех последовательных ступеней, таких как:

- промывание мозгов (очистка памяти от некогда ею воспринятого, ломание временно-пространственных ориентиров, создание безразличия и к прошлому, и к будущему);
 - словесное кодирование (активное воздействие на психику, в которую внедряют определенные идеи и представления);
 - закрепление (контроль усвоенности внедренного).
- Техника реализации этих фаз обычно такова:
- используя гипноз и сильные снотворные (к примеру, барбитал, барбитал с подмешенным к нему аминазином), объект погружают в длительный (дней на 15) сон, причем два раза в сутки его шокируют электротоком (в манере судорожной терапии при амплитуде импульсов до 150 вольт), который пропускают через голову;
 - в течение 10-15 дней круглые сутки через наушники прокручивают запись необходимого внушения, а в завершение каждого сеанса для более рельефного воспринимания внедряемого объект подвергают действию электрошока, но электроды здесь подведены к ногам;
- .>,-л. - объекта пичкают наркотиками и нейролептиками, по- [314] давящими его волю (аминазин...); на этом фоне прово-

дят многочасовые беседы, во время которых проверяется, насколько хорошо усвоено внушенное>.

Кроме <зомбирования> наши спецслужбы применяют подкуп, шантаж, запугивание и др. (Р. Ронин, 1998).

Подкуп - это взаимовыгодный обмен, где за (реальное содействие либо согласие сотрудничать объект получает определенное вознаграждение.

Подкуп чаще всего используется для:

- привлечения к сотрудничеству; ^
 - получения информации;
 - склонения к одномоментному действию (или к служебному бездействию);
 - создания компромата (техника провокации).
- Подкуп нередко сочетают с шантажом (подслащивание пилюли) и убеждением (дружеская поддержка).

Зондируя объект на успешность подкупа, просматривают его досье, выискивая все моменты, свидетельствующие о готовности взять взятку:

- конкретные черты характера (завистливость, беспечность, импульсивность, жадность, внушаемость);
- рискованность;
- намеки и слухи;
- имеющиеся прецеденты в прошлом;
- выказываемые притязания и реальные возможности;
- значимые лиц в окружении (жена, дети, любовница) и их предполагаемые нужды;
- наличествующие бытовые и материальные условия;
- сегодняшнюю ситуацию (карьерные и материальные затруднения, внезапная необходимость в чем-либо);
- хобби и мании.

В качестве вознаграждения при подкупе обычно выступают:

- значительные материальные ценности и недвижимость (валята, деньги, антиквариат, произведения искусства, автомобили, электроника, жилье, земельный участок, дело и фирма);
- содействие объекту и его близким (выгодное трудоустройство или рабочий контракт, устройство в престижный вуз, продажа дорогого предмета по очень низкой цене, обеспечение визой, значительное продвижение по службе);
- различные потребности (коллекционные или хоббийные предметы, наркотики, престижные знакомства, желаемая информация).

Основываясь на фактуре досье, можно:

- вызвать (или поймать) момент острой потребности объекта и его близких в деньгах (проигрыш в азартной игре, требование старого долга, внезапная возможность приобрести нечто весьма желанное, исчезновение или порча взятой на время ценной вещи);
- предложить, ограничивая срок, какую-то весьма интересующую объект (или его любимых) вещь; при этом предлагающий и

подкупающий могут как будто бы не знать друг друга или же выступать в одном лице;

- растравливая шаг за шагом аппетиты объекта, его ^-- .
приваживают к деньгам (учитывая, что привычку легче | [315]

создать, чем поломать), а после требуют за новые <инъекции> определенные услуги;

- оттачивая зависть объекта и его близких к преуспевающему коллеге либо соседу, подсовывают ему шанс достичь высокого материального либо престижного уровня последних;

- прося объект о мелочной услуге, благодарят его в той форме, к которой затруднительно придаться и отказаться (подарок для детей, билеты на концерт, бутылка хорошего вина); это ломает внутренний барьер и облегчает возможность последующего подкупа.

При подкупе карьерой, наградой, контрактом или пристраиванием куда-либо проходит блефовый вариант, когда от побочного источника заранее узнают о намечаемом событии, но подают его как пробиваемое вознаграждение за ожидаемую услугу.

Готовность <взять на лапу> определяют по глазам и реагированию на скользкие намеки, а также по словам доверенных посредников.

Процесс передачи взятки (впрямую из рук в руки, через курьера, подсовыванием в стол или в карман, посредством третьих лиц, официальным переводом по контракту за невыполненную работу) зависит от реальной ситуации и места действия (на юбилей, на работе, на отдыхе) и должен быть неоскорбителен (хотя не всегда) для получателя.

При этом следует не исключать и непредвиденного поворота событий (внезапное нападение, формальное задержание, грубый обман) и быть всегда готовым к самым неприятным неожиданностям.

Факт передачи взятки желательно надежно зафиксировать (распиской, помеченными вещами, свидетелями, аудио- или видеозаписями), организуя компромат для применения его в дальнейшем в качестве шантажа.

Под шантажом подразумевается популярный метод воздействия, в процессе которого субъекта ставят перед выбором: либо он выполнит все требования шантажирующего, либо порочащая его информация будет представлена определенным лицам.

Подготовка и осуществление шантажа требуют реализации таких мероприятий, как:

- поиск сфер реальной уязвимости объекта;
- выбор конкретного предмета шантажа;
- установление тех людей, которым по суждению объекта предельно нежелательно знать очерняющие его данные;
- подбор и оформление компромата, наличествующего либо специально создаваемого;

- определение тактики и стиля шантажа, включая форму и порядок предъявления компромата;
 - планирование и проведение эпизодов по подрыву воли объекта;
 - . - выбор удобного момента и места осуществления центральной акции;
 - продумывание поведения при разных (в том числе маловероятных) реакциях объекта и прочих затруднениях, возможных ' .--,\ в ходе основной попытки.
- [316]] Рассмотрим эти аспекты немного подробнее.

1. Поиск элементов реальной уязвимости объекта

Все, чем объект дорожит и что опасается внезапно потерять (карьера, положение в обществе, любовь какой-то женщины, счастье детей, свой бизнес, поддержка и уважение конкретных лиц, физическая безопасность, включая безопасность привязанностей, имущественное обеспечение) составляет сферу его личной уязвимости. Чтобы определить их, надобно:

- просматривая персональное досье, отметить основные мотивации, привычки, устремления, желания и привязанности объекта, а также оценить его психические, моральные и волевые качества (слабости характера, сообразительность, непредсказуемость, умение хитрить, упрямство, импульсивность, самолюбие);
- обдумать сложившуюся ситуацию, прикидывая, как она способна усилить уязвимость объекта (к примеру, ожидая продвижения по службе, субъект становится более чувствителен к любому компромату, чем в те периоды, когда такая перспектива по существу отсутствует).

2. Выбор предмета шантажа

Досконально оценив имеющуюся информацию и свои собственные возможности в приобретении (или фабрикации) необходимых фактов, можно выйти на тему намечаемого шантажа с использованием:

- порочащих материалов, способных помешать карьере или бизнесу объекта (скрываемые факты биографии, утаиваемые ошибки и упущения в работе, хищение служебной информации, различные злоупотребления и преступления, сомнительные связи, моральная нечистоплотность);
- компрометирующих данных, могущих испортить отношения со значимыми лицами (их очернение или же предательство, потеря личной репутации, <грехи> близких людей);
- скандальных фактов, явно способных загубить личную жизнь (порочащие интимные связи, шокирующие поступки);
- очерняющих материалов на близких для объекта лиц (некую женщину, близких друзей, родных, детей) могущих изгадить им всю жизнь;
- реальных или сфабрикованных компрометирующих данных сугубо уголовного характера.

Удар по одной зоне чувствительности обычно переносится и

Страница

на другие зоны. К примеру, компрометация на работе способна привести и к ухудшению отношений со значимыми лицами (ввиду потери репутации), и к краху в личной жизни (из-за утраты социального статуса).

3. Определение людей, которым с точки зрения объекта предельно нежелательно знать чернящие его данные.

Объект может совсем не волноваться, если порочащие его сведения узнает постороннее лицо, но в то же время он готов будет пойти на все, только бы об этих фактах не узнал другой, вполне определенный человек.

Готовясь к шантажу, необходимо четко уяснить, кому, по мнению объекта, знать данный компромат предельно нежелательно (начальству на работе, партнеру в бизнесе, значимым лицам, скандальным журналистам, жене, друзьям и недругам, [151LI

потенциальным врагам, органам налоговой полиции, внутренних дел и службы безопасности) и акцентировать возможность передачи материала именно в те руки.

4. Подбор и оформление компромата, включая разработку и проведение акций, дискредитирующих объект

факты, нацеленные на компрометацию объекта, бывают:

- полученными в ходе разработки человека;
 - предполагаемыми, но никем не подтвержденными;
 - частично или же всецело сфабрикованными, но в общем-то правдоподобными;
 - умело инспирированными (т. е. подстроенными).
- Задействование каждой из этих групп имеет собственные особенности:
- полученные факты должны быть по возможности задокументированы (аудио- и видеозаписи, схемы и фотографии, копии важных бумаг, свидетельства определенных лиц), чтобы не вызывать ни у кого оправданных сомнений;
 - предполагаемые факты выводятся на основании побочных данных и применяются чаще всего как дополнительные;
 - искусно сфабрикованные факты изготавливают выхватыванием из контекста действительных высказываний и поступков индивида со специфичной их интерпретацией, смещающей акцент в нужную вам сторону; добавленные сюда вымышленные факты в свете предшествующих истинных кажутся очень реальными (добавленные факты могут быть и подлинными, но извлекаемыми из другого времени и ситуаций; довольно перспективен такой вариант, когда фон обеспечивают вымышленные факты, а реальные оказываются при этом компроматом;
 - умело инспирированные факты являют оптимальный вид компромата, если в прошлом и в настоящем данного человека не видно явных <защепок> или нет времени (либо возможностей) на скрупулезную проверку его жизни. Тип инспирированного факта зависит от психофизических особенностей объекта, его привычек, обстановки, возможностей манипулятора и намечаемого направ-

ления компрометации; надо учитывать, что <пугающее> одного может совсем не волновать другого. Некоторые из инспирированных фактов удобны в качестве удерживающих и дополняющих, причем все Созданные ситуации должны быть четко зафиксированы и задокументированы.

Простейшими подстроенными ситуациями могут служить, скажем, такие:

- втягивание объекта в дела какой-то совершенно безобидной неформальной организации (кружка, клуба), которая внезапно оказывается враждебной обществу или конкретной группе;
- просьба к объекту о незначительной услуге (зайти куда-либо и передать что-либо), которая посредством изменения акцентов уже не будет выглядеть так безобидно;
- подбрасывание объекту (в квартиру, офис, портфель) каких-либо компрометирующих вещей (наркотики, дискета с конфиденциальной информацией, орудие убийства), о чем сообщает-

..--л, ся на пике шантажа, так что избавиться от них уж просто

[318]И нет возможности:

- изъятие у человека различными путями (кража, обман) неразглашаемых рабочих документов, исчезновение каковых чревато для него большими неприятностями (с них при этом может быть снята копия или они будут возвращены при шантаже); -^
- подсовывание объекту сексуального партнера с последующей фиксацией интимного общения или угрозой обвинения в изнасиловании;
- инсценировка уголовной ситуации (аварии, убийства, изнасиловании, грабежа, торговли наркотой, поджога, кражи), активное участие в которой внешне правдоподобно приписывается объекту;
- фальсификация различных документов о якобы имевшем место предательстве объекта.

5. Определение техники и тактики шантажа

При шантаже обычны методы <горячего> (под своим именем), <холодного> (под чужим именем) и <бесконтактного> (всецело анонимного) подходов.

Чтобы <прижать объект к стене>, необходимо:

- продемонстрировать серьезность и документированность компромата;
- уверить человека в твердой решимости задействовать этот компромат, если объект будет артачиться;
- убедительно доказать ему, что этому сообщению поверят;
- доступно описать реальные последствия поспешного неосмотрительного отказа;
- сообщить объекту, как он мог бы попытаться защититься,

и почему это бессмысленно (т. е. <убить надежду>);

- предельно ограничить вариативность его выбора;

- давить фактором времени;

- подстраховаться дополнительным свежим компроматом.

Тактика манипулирования материалами определяется природой фигурируемых фактов, их задокументированностью, характером и опытностью шантажируемого, а также особенностями ситуации.

Факты обычно предъявляют:

- внезапно (ошарашивая объект);

- поочередно (по степени нарастания их силы).

От тактики подачи материала иной раз зависит успех всей акции. Если <волевой> объект перенесет внезапность нападения, то он в дальнейшем будет слабо реагировать на остальные, а если по-давать наличную фактуру по мере нарастания серьезности, то вероятно адаптированно к ней, и самый сильный факт уже не окажет должного эмоционального воздействия.

При предъявлении каких-то документов лучше всего демонстрировать их копии, чтобы субъект внезапно не изъял (с уничтожением) оригиналы, даже если опасность этого кажется предельно незначительной.

При отсутствии реальных документов возможно блефовать, сообщая, что они наличествуют (хотя если объект уверен, что их нет, такие заявления лишь усилят вероятное сопротивление), либо конкретно указать их местонахождение, произнеся с усмешкой, что он может попробовать изъять сей компромат (это [L319]

довольно эффективно, ибброджае> впечатление, что шантажирующий уверен в своих силах). Всегда остерегайтесь блефовать, если на этом могут изловить.

При использовании предполагаемых фактов манипулировать необходимо предельно осторожно, реально ограничиваясь намеками и шуткам с внимательным отслеживанием реакций объекта. Довольно перспективно <раскачивание> человека намеками на некий очень вероятный, но совсем не явный факт; к решительному прессингу при этом переходят лишь после появления соответствующей реакции объекта. В предъявляемом наборе щекотливых материалов предполагаемое надо размещать между вполне надежным.

Активно оперируя умело сфабрикованными фактами, можно и не скрывать, что это – фабрикация, а иной раз утверждать, что это – истинная правда. Важно продемонстрировать взаимосвязь поддельного и подлинного и указать на невозможность обоснованного отрицания <фактуры>, а также на то, что все воспримут материал именно так, как полагает шантажирующий.

При <атаке> инспирированными фактами полезно в пике шантажа сообщить объекту о подсунутом ему каком-то компромете, заметив, что сие лишь один мелкий эпизод из серии подобных. Объект может без промедления оценить правдивость сообщенного либо впрямую, либо позвонив по телефону.

При выраженных колебаниях индивида иной раз не мешает показать ему свою решимость афиширования компромата путем звонка по телефону в <опасное> для шантажируемого место либо вкладывания документов в конверт, на котором пишется конкретный нежелательный для человека адрес, с угрозой опустить его в почтовый ящик или вручить курьеру. Возможен, впрочем, здесь и блеф с пустым, уже заклеенным конвертом.

Обоснование того, что порочащей информации поверят, осуществляется лишь в случае, если она не очень надежна или объект слишком самоуверен. Здесь поначалу объясняют, ввиду чего сообщению поверят, а после уж, для большей убедительности, высказывают и возможные сомнения, включая то, как все они опровергаются.

Описание неприятностей, полученных от разглашения компромата, имеет смысл лишь в том случае, если у объекта ограниченное воображение и ясно, что он просто не способен самостоятельно оценить угрозу шантажа. Чаще всего, однако, запросто хватает намек, с учетом того, что воображение активно дорисует остальное.

В контакте с целью шантажа следует внимательно отслеживать все проявляющиеся в лице, движениях, голосе и фразах человека реакции надежды и, уловив их, тут же нейтрализовать последние заранее подобранной аргументацией. Можно опередить объект, обрисовав ему как бы препятствующие шантажу мероприятия, после чего вполне аргументированно опровергнуть их.

Получив согласие объекта на сотрудничество, надо тотчас же . с задокументировать этот факт (видео- и аудиозапись, рас- [320]] писка, фотография...) и (в частности, при сфабрикованной

фактуре) попробовать разжиться у него добавочной компрометацией на самого себя либо авторитетных лиц в качестве свидетельства искренности согласия.

6. Планирование и проведение-эпизодов по подавлению воли человека

Чтобы намеченный объект стал несколько покладистее, полезная предварительная подготовка, ориентированная на подавление его воли. При этом применяются такие трюки, как: ---.

- грубое терроризирование человека телефонными звонками (и днем, и ночью), частыми анонимками и непосредственным физическим воздействием;
- распространение ложных слухов о якобы имеющемся сотрудничестве жертвы с конкурентами; /
- фабрикация посланий от деловых партнеров и соратников с угрозами расправиться за некое предательство; /
- фабрикация посланий от любимых лиц, сообщающих о неожиданном разрыве отношений;
- инсценировка случаев, расцениваемых как зловещие приметы;

- воздействие на слуховую, нервную и зрительную системы объекта с помощью деморализующих сообщений (смерть или арест близких, кража и изнасилование ребенка, уход любимой жены, крушение реальных надежд), психоделичной музыки, шокирующих изображений (фото жены в интим-контакте с кем-либо);

- различные мероприятия, представленные в подразделе о запугивании.

Можно довольно эффективно подавлять чужую волю с помощью стандартных медицинских препаратов (дурмана, трифтазина, василька, корня ипекакуаны, йохимбина, гидрохлорида...). Такие вещества украдкой добавляют в питье и пищу, в растворе с димексидом внедряют при контактировании с кожей, а иногда подсовывают вместо обычного лекарства.

7. Выбор момента и места осуществления центральной акции

Благоприятный момент для проведения шантажа обычно возникает при:

- кратковременном снижении волевых качеств объекта (в итоге подготавливающих мероприятий, биоритмичности или личной ситуации);

- предельной нежелательности компрометации для человека (период продвижения в карьере, блаженство расслабления после успеха).

Место осуществления основного эпизода обычно выбирается в зависимости от обстоятельств, но в соответствии со следующими требованиями:

- полное отсутствие лишних людей;

- нюансы обстановки несколько не должны способствовать психологической поддержке шантажируемого;

- у исполнителя должна быть четкая возможность ускользнуть при атакующей реакции объекта или других возникших неожиданностей;

11 Зак. № 821

- здесь не должно быть никакой потенциальной неприятности для жизни и здоровья шантажирующего (близость железнодорожного полотна, место тусовки наркоманов).

Акция шантажа на ярком фоне тонизирующей ритмично-маршевой мелодии нередко вызывает усиление волевого сопротивления объекта, тогда как фон рок-музыки рождает агрессивные тенденции.

Напротив, мероприятия при посещении дискотеки бывают очень эффективны, поскольку громкое звучание и цветомузыка воздействуют подобно алкоголю и подавляют волю человека, лишая его должной собранности.

Работая в <холодном> варианте, возможно:

- договориться о свидании по телефону, действуя от имени значимого лица;
- <подъехать> к индивиду на улице или подсесть к нему в ресторане;
- зайти к объекту напрямую домой;
- разжигая любопытство человека, позвать его на некую таинственную встречу письмом, подписанным каким-то неизвестным адресатом.

При бесконтактных способах, как правило, используют односторонний канал факса и телефона, включая сотовую и космическую связь, с обеспечением незасекания своего номера (<анти-АОН >) либо с использованием посторонней абонентской линии без ведома ее реального хозяина. В последнем случае проще всего приобрести какой-либо радиотелефон и, выбрав бизнес-центр или <богатый дом>, расположиться возле него и начинать менять рабочую частоту, пока она не совпадет (ориентируясь по появлению гудка) с параметрами одного из аппаратов, стоящих в данном здании и действующих без пароля. Еще надежнее использовать почти не засекаемого <двойника> зарегистрированного кем-то сотового радиотелефона.

8. Продумывание поведения при разных реакциях объекта и вероятных сюрпризах

Хотя предвидеть все практически невозможно, полезно рассмотреть вероятные реакции объекта на шантаж, ориентируясь по складу его психики и некоторым прецедентам в прошлом. Для каждой из реакций человека продумывается и соответствующее ответное поведение.

Всегда желательно предусмотреть:

- план ускользания с места событий;
- правдоподобные объяснения на случай задержания;
- копии вместо подлинников;
- физическое превосходство над объектом.

При неудаче шантажа возможны:

- полная дискредитация объекта (создание прецедента);
- частичная дискредитация объекта, чтобы тот хорошо почувствовал серьезность собственного положения);
- законсервирование ситуации (с каналом связи для объекта на тот случай, если он вдруг передумает).

';-л. Кроме шантажа эффективным методом криминально-[322 JJ го психовоздействия на человека является запугивание.

Запугивание – это драматизированная угроза физического или психологического насилия над человеком и его близкими с целью подчинения объекта чужой воле. В отличие от рафинированного шантажа, компрометирующая информация при этом не задействуется.

Запугивание чаще всего используют для:

- получения информации;
- вербовки;
- насильственного принуждения к какому-либо действию;
- приструнивания <зарвавшегося> объекта.

Стандартным мотиватором людского поведения при акциях запугивания является реальное опасение за: ^^^

- физическую безопасность (себя и своих близких);
- сохранность своей собственности;
- нормальное функционирование своего дела (бизнеса, хобби).

Используя чужое чувство страха, полезно знать, что:

- известны несколько градаций страха: испуг (первая реакция на угрозу), тревога (чувство неопределенности при ожидании неблагоприятного развития событий), боязнь (реагирование на реально видимую опасность), паника (неконтролируемый животный страх);

- у каждого субъекта существует предел психической выносливости, по превышении которого он не способен на дальнейшее сопротивление эмоции страха, впадая в хаотическое поведение или какое-то оцепенение;

- шок, возникающий от страха, обычно длится от 15 до 30 минут;

- физиологическими проявлениями страха являются: усиленное сердцебиение, дрожь, слабость, мышечная заторможенность, пересыхание рта и горла, потливость, тошнота, головокружение, нехватка воздуха, урчание в животе, частые позывы к мочеиспусканию, непроизвольное опорожнение желудка и мочевого пузыря;

- воздействуя на психику, страх вызывает нарушения восприятия, расстраивает память и мышление и не дает возможности сосредоточиться на выполняемой работе;

- самый сильный страх обычно возникает при явной угрозе собственной жизни и жизням наиболее близких человеку лиц;

- когда субъект считает, что есть какой-то выход из создавшегося положения, но он не может им воспользоваться, - тогда возникает паника;

- страх перед неизвестным всегда более мучителен, чем страх перед видимой и понятной опасностью; когда люди не знают, что их ожидает, обычно ожидают худшего;

- расхищению страха способствует как вынужденное бездействие, так и утрата надежды и неизвестность;

- страх перед смертью значительно усиливается в процессе ее ожидания;

- более склонны всего опасаться люди с расторгнутыми в прошлом браками, а также рано женившиеся или совершившие какое-либо правонарушение. 1 [323] I

Используя запугивание, учтите, что:

- резкое требование, допустимое по отношению к сангвинику либо флегматику, способно вызвать взрыв негодования у холерика и угнетенность у меланхолика;

- уставшие физически или морально люди значительно покорнее и податливее, чем отдохнувшие и самоуверенные;

- субъекты с сильным типом нервной системы при переутомлении ведут себя как люди со слабым психотипом;

- внезапный сдвиг в установившихся взаимоотношениях у лиц со слабым типом нервной системы обычно вызывает психическую травму, а проще говоря, растерянность, страх и отчаяние;

при сильном психотипе подобные реакции обычно менее проявлены;

- цыгане, а также европейцы с темными глазами и волосами заметно менее подвержены страху, чем малые народы севера (чукчи) или голубоглазые блондины;

- чувство бессилия и страха несложно вызвать химическим путем, подмешивая, например, в табак сушеный василек либо вводя любым способом в организм (вместе с питьем, уколом или через контакты с кожей) смесь люминала с лофифорой или гидрохлорид йохимбина.

Классические схемы запугивания таковы:

Вариант 1

- просматривается досье объекта с оценкой его вероятной реакции на явную угрозу;

- если он трусоват, планируется и выполняется ряд акций, направленных на сокрушение его воли (психологическое и физическое терроризирование), причем без предъявления человеку каких-либо условий и объяснений;

- при основном контакте физического избиения нет, но четко говорят, что оно будет, если объект не подчинится предъявленным ему требованиям.

Вариант 2

- просматривая досье объекта, определяют то, чем он предельно дорожит (к примеру, это автомобиль);

- высказывается вежливое деловое предложение;

- в случае отказа, осуществляется предупреждающая акция (канистра с горючим на крыше гаража);

- при повторном отказе проводится форсированное предупреждение (еще одна канистра с горючим, плюс коробок со спичками);

- если опять отказ - угроза тут же реализуется (гараж с машиной сжигают) и делается уже не предложение, а требование.
Вариант 3

- просматривая досье объекта, отыскивают там особенно близких ему людей;

- против отобранных персон осуществляют терроризирующие акции ступенчато усиливаемой агрессивности;

- объекта сталкивают с альтернативой: жизнь и здоровье любимого лица или...;

. -,s - если <любимое лицо> имеет явное влияние на объект [324]] та, подобную альтернативу можно представить и ему;

- продумываются меры, мешающие человеку воспользоваться помощью официальных или криминальных структур либо куда-то спрятать значимое лицо (возможно, впрочем, рассчитывать так, что за содействием или советом объект сам обратится к вам);

- страхуясь от дальнейших неприятностей, у жертвы получают компромат на самого себя или других.
Вариант 4

- просматривая досье объекта, определяют лиц (дети, жена, любовница) или имущество (животное, коллекция), которые ему особо дороги, и тщательно прикидывают, имеет ли какой-то смысл активность против них;

- осуществляется (либо имитируется) попытка похищения избранной персоны (или вещи);

- объекту сообщают о похищении, поставив перед ним конкретную альтернативу;

- продумывают меры, препятствующие человеку прибегнуть к помощи других; ~~^\\

- берутся под контроль контакты (прослушивание телефона) в поведение (слежка) объекта; i

- объекту доставляют письма, а также аудио- и видеозаписи похищенного, с душещипательной мольбой последнего о помощи и неким подтверждением (фото со свежей газетой, краткий контакт по телефону), что тот пока еще жив;/

- объекта очень конкретно убеждают (отрезанная мочка уха) в серьезности своих намерений;

- пытаются добиться от объекта компромата на самого себя или его близких и удостоверяются в реальности полученного;

- задействуют разнообразные меры предосторожности от неприятностей со стороны похищенного человека как свидетеля;

- по получении желаемого, похищенный освобождается, а объект контролируют через представленный им компромат;

- возможен утонченный вариант, когда <любимое лицо> само дает себя <похитить>, пытаясь отвести от главного объекта реальную или надуманную угрозу).

При предварительном терроризировании человека чаще всего используют такие акции как:

- <пустые> либо угрожающие и оскорбляющие звонки по телефону;
- размещение специфичных объявлений в газете или расклеивание их на улице с указанием там адреса и телефона;
- запугивание делового партнера;
- избиение как самого объекта, так и того, кого он любит;
- разыгрывание попытки похищения или покушения;
- обстрел из огнестрельного оружия окон квартиры;
- порча или подрыв дверей квартиры либо офиса;
- вторжение с порчей имущества;
- поджог или подрыв здания (коттеджа, дачи, гаража, офиса), а также личного автомобиля;
- блокирование телефона, водоснабжения, отопления — и электричества.

| [325]

В импровизированных вариантах используют сильно пугающие действия, реально угрожающие жизни данного человека и его близких, причем период на обдумывание здесь резко ограничивают.

Конкретика задействованного трюка определяется возможностями и изобретательностью исполнителя, к примеру:

- засовывание ствола оружия в ухо;
- нож поперек гортани с возможным надрезанием кожи;
- скатывание бензином и демонстрация зажигалки.

Как крайнюю меру психовоздействия спецслужбы многих стран применяют пытку (в разных формах).

Пытка — это целенаправленное агрессивное воздействие на индивида, направленное на причинение ему сильного физического или психического страдания.

Пытку чаще всего используют для:

- получения информации;
- чувствительного наказания;
- ломания воли человека.

Приемы пыточного воздействия, как правило, соотнобразуются с его потенциальной целью, фактором времени, наличными воз-

Страница

возможностями, пределом допустимости и, разумеется, исходным состоянием объекта, с учетом того, что повышенное выделение адреналина (типичное при проявлениях боли) активно разрушает сердце.

Если в запасе много времени, гуманнее и эффективнее заставить мало-помалу нагнетаемое давление на психику в сопровождении телесной боли, когда же времени почти что нет – проще воспользоваться примитивным физическим насилием.

Об отношении человека к боли полезно знать, что:

- цыгане, негры, китайцы и злостные профессиональные преступники пониженно воспринимают боль, а многие народы Севера (чукчи, якуты, эвенки) и голубоглазые светловолосые европейцы переносят ее очень плохо;

- субъекты, склонные к общению, устойчивее к боли, чем те, кто любит одиночество;

- кастраты и наркоманы, не находящиеся под влиянием наркотика, мучительно переживают боль;

- сильные эмоции (гнев, горе, половое возбуждение, ненависть) обычно приглушают боль;

- при ожидании болевого ощущения чувствительность на боль заметно повышается, особенно если субъект весьма ее не любит либо труслив и малодушен;

- значительная боль легко и надолго запоминается;

- острее всего боль испытывается ночью (при максимуме в 1 час ночи), слабее – днем, еще слабее – вечером;

- в особенности чувствительны к воздействию: глазные яблоки, кости ключиц, пах, горло и виски;

- о том, что человек переживает мучительную боль, обычно говорят стиснутые зубы либо пронзительные крики и стоны, выпяченные глаза, расширенные ноздри, обильный пот, сильные расстройства строения кровообращения и дыхания (при затруднениях [326] с последним багровеет лицо); когда боль длится слишком

долго, возможны также бледность кожи, упадок сил, дрожь и, в конечном счете, обморок;

- знаком реальности испытываемого страдания надо считать не крики, а значительное расширение зрачков (при явной симуляции они заметно не меняются).

Любое пыточное воздействие должно быть точно дозируемым, ибо когда объект лишается сознания, оно становится бессмысленным. Для преодоления этой неприятности жертву окатывают холодной водой и вводят ей фармакостимуляторы.

При сокрушении воли человека хорошо действуют побои, а также унижительные оскорбления словом и делом (маканье головой в сосуд с дерьмом, промазывание половым членом по губам, так называемое <опускание> или изнасилование, внезапно заставляющие объект остро прочувствовать свою беспомощность, ничтожество и унижение. Предельно эффективен вариант принужде-

ния человека совершить какую-либо подлость по отношению к своим близким.

Эффективным приемом подавления воли считается также создание таких ситуаций, при коих жертва причиняет себе боль сама. Это имеет место, в частности, при слишком долгом пребывании в навязанных статических позах (стояние на носках и невозможность опуститься на подошвы из-за острых шипов под ними) или когда свои же собственные движения вызывают резкую мучительную боль (бег голыми стопами по обломистым камням или колючкам). Иногда на голову объекта надевают металлическое ведро, отражающее возникающие в нем звуки, и действуют на человека электрошоком, при этом крики жертвы стократно отдаются в ее мозгу и тем острее, чем сильнее она кричит.

Хорошо ломает волю отключение от всех сенсорных раздражителей (посадка на день-другой в темную и абсолютно звукоизолированную комнату) либо значительный избыток света (использование бокса с мелочно-белыми однообразными стенами и ярко светящими прожекторами), а также полное лишение объекта сна.

Наказание чаще всего осуществляется через банальное избивание, которое много раз производится импровизированными средствами, не оставляющими явных внешних следов (кусок резинового шланга, носок, заполненный песком), либо специальными приспособлениями, рождающими потрясающую боль (сделанные из дерева лопатки со многими отверстиями в них, плети с < кровавыми > узлами....).

На болевые нервные рецепторы субъекта воздействуют какими-либо раздражителями либо в естественной (хлесты крапивой по половым органам...), либо в медицинской (впрыскивание под ногти или в мошонку эфира...) манерах. Эффективно действуют и влажные кожаные браслеты, сжимающие при высыхании пальцы.

Очень мучительно блокирование дыхания, без доведения до отключения сознания (не слишком длительные, секунд по 30, погружения лица под воду; резкое откидывание головы и заливание в ноздри воды; засовывание объекта в пластиковый мешок, -,

непроницаемый для воздуха...).

| [327]

Хорошо зарекомендовало себя использование электротока строго дозируемой величины, чтобы излишне мощный разряд не обеспечил отключение сознания или ненужную смерть. Функционирующие электроды обычно крепят пластырем к самым различным частям тела, выбор которых иной раз и определяет эффект, реализуемый в итоге.

Так, замыкание цепи посредством пальцев разных рук явно опаснее подобного же замыкания, но пальцами одной руки, ибо в последнем случае ток не проходит через внутренние органы. После использования электротока всегда мучительно болят все мышцы и суставы.

Важную роль в спецслужбах имеет умение пытать информацию.

Техника получения информации посредством пытки осуществ-

Страница

ствляется различными путями такими, скажем, как:

- отлавливание информации в процессе пытки;
- подготовительное пыточное воздействие на человека для сокрушения его воли без задавания вопросов, а после уже фаза дознавания, без применения пытки;
- допрос без пыточного насилия, которое тотчас же применяется если объект не пожелает говорить или обманывает.

Отлавливание информации в процессе пытки чаще всего используется при недостатке времени либо трусливости объекта. Иной раз здесь возможно ограничиться одной угрозой (поднесение зажженной сигареты к телу), раскруткой воображения объекта (наличие пыточных приспособлений и наводящие дрожь звуки) либо простейшим воздействием (пара чувствительных ударов под дых, в пах или в печень).

Очень эффективно внутривенное введение дозами до 40 мг миорелаксанта дитилина (он применяется при операциях с наркозом, а также при отлове всяческих животных, включая, кстати, собак), который расслабляет мышцы тела и временно парализует их.

Пройдет не более минуты, как сердце станет биться реже, мышцы конечностей охватит паралич, нейтрализующий затем всю межреберную мускулатуру и диафрагму. Объект при этом пребывает полностью в сознании, но явственно испытывает ощущение надвигающейся гибели, с активным проявлением непередаваемого ужаса и страха, что продолжается от 2 до 5 минут. В тот момент, когда появится удушье, от человека требуют необходимых сведений под сильнодействующей на него угрозой повторного укола.

В еще одной методике допроса субъекта вежливо усаживают на табурет в фиксированной позе на 2-3 дня, а находящиеся рядом люди упорно не дают ему заснуть. В итоге всего этого объект уже не в состоянии отличить реальность от сна и машинально отвечает на самые коварные вопросы.

Не надо забывать, что сведения, приобретаемые под пыткой, иной раз могут быть вымышленными; и здесь приходится заметно полагаться на интуицию и опытность допрашивающего.

В методиках преодоления пытки задействуют такие способы, как:

- сосредоточенность внимания на ярком ощущении боли с активным стремлением увеличить ее до максимума, при коем она больше не воспринимается (<пережигание нерва>);
- сосредоточенность на параллельном раздражителе (сдавливании промеж зубов чего-либо);
- возбуждение могучей эмоции (ярости, ненависти), способной заблокировать импульс боли;
- обеспечение отключения сознания ментальными (средством концентрации) или грубо-физическими способами;
- психическая трансформация себя в объект, который не способен к переживанию боли (Р. Ронин, 1998).

Итак, как нам сообщил Р. Ронин, спецслужбы разных стран применяют почти весь спектр психотехник криминального (противозаконного) психовоздействия на человека, включая такие страшные вещи, как пытки. Тем не менее Р. Ронин не стал почему-то упоминать еще об одном страшном методе психовоздействия, который применяют некоторые спецслужбы, помещая человека в психиатрические <лечебницы-тюрьмы>. Пытки в этих тюрьмах, столь страшны, что я решил их не описывать...

ЗАЩИТА ОТ ОБМАНА И ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Как я уже говорил, основной причиной преступности являются следующие обстоятельства.

1. Когда люди считают, что у руководства страной, государством, их предприятием и т. д. стоят преступники, которые за немалые деньги распродают все святое, всю страну, людей и детей, закон и мораль. Считая руководителей вне закона, многие люди тоже перестают соблюдать <их> законы, оправдывая свои действия тем, что когда все изменится, и они тоже изменятся соответственно.

Итак, в обществе социальной катастрофы и несправедливости люди живут одним днем, не думают о последствиях, и эта социальная атмосфера никак не способствует нравственному поведению и законопослушанию. Поэтому многие ученые утверждают, что в больном обществе больны и сами люди, социально и нравственно. Поэтому без оздоровления социальной атмосферы с обманом и преступлениями бороться невозможно. Так как это будет лишь борьба власть имущих преступников с собственным народом за удержание власти и награбленного, а силовые министерства и армия становятся преступниками, так как служат преступникам и иностранным государствам, убивая собственный народ <реформами>, наркогеноцидом, <свободой> слова и средств массовой дезинформации, безработицей и лишением средств к существованию и т. д.

Итак, главная причина – социальная!

Государственный и криминальный рэкет, когда любому желающему жить и работать честно не дают этого сделать чиновники и преступники.

Финансовое давление. Когда все запасы людей вдруг пропадают. Зарплату не платят. Лечение и учеба детей – платные. Жить

не на что...

Аморальный образ жизни. Например, что можно спросить с девушки-наркоманки? А что можно спросить с офицера, расстрелявшего своих соотечественников, мирных и ни в чем не повин-

;--А ных матерей и отцов, за обещанную от режима высокую

.330}| зарплату?

Жизнь не по средствам. Когда обстановка такова, что человек просто физически не может существовать, содержать свою семью на те средства, что ему удается добыть честно. И тогда человек начинает жить не по средствам, заработанным честно, а за счет приработка, как правило, уже не совсем честного, но зато позволяю-

щего хоть как-то сводить концы и существовать.

Большие долги. Это очень частая причина обмана и преступлений. Когда человек попадает в ситуацию всеобщих объективных неплатежей, когда он оказывается вдруг должен крупную сумму денег, когда, угрожая, с него требуют вернуть долг и он не может этого сделать, не обманув, и т. д.

Неожиданные финансовые потери, когда защиты закона в стране нет и выйти из создавшейся ситуации без обмана невозможно.

Неожиданная срочная потребность в деньгах. Это частая причина обмана и преступлений. Когда в государстве отсутствуют законные методы получения кредита или финансовой помощи.

Долг чести. Это ситуация, когда человек чувствует себя обязанным вернуть какие-то деньги, а сделать этого не может.

Человеческие пороки. Среди всех человеческих пороков, ведущих к обману и преступлениям, резко выделяются: проституция, наркомания, жадность, -алкоголизм, неадекватная самооценка, занятия бизнесом или политикой, страсть к азартным играм на деньги и др.

Итак, мы видим, что в основном обманы и преступления в любом обществе порождаются негативной социальной обстановкой, финансовыми проблемами и человеческими пороками.

Ученые-криминологи установили, что, например, в США 87% населения – люди нечестные, и это, видимо, связано с историей этой страны. Что можно ждать от потомков преступников, авантюристов и всякого иного антисоциального европейского сброда, который в прошлые века заселил эту страну?

Установлено, что безнаказанность мошенничества порождает новый обман и новые преступления. И наоборот, там, где обман наказан, там он редко вновь повторяется. Юридическая практика показала, что если против мошенника возбуждено уголовное дело и он понес наказание, то повторного преступления этот человек не совершает.

Ученые установили, что жены и мужья очень часто судят о себе по своим намерениям, а о своих супругах – по их поступкам и действиям. Чаще всего наши намерения гораздо лучше, чем наши действия и поступки. Исходя из этой психологической закономерности, многие люди и совершают обман, имея иногда самые благие, как они считают, намерения.

Итак, наша страна сегодня – это огромная банда, в которую попали честные люди. Это привело к профессионализации мафии, к созданию силовых структур аналогичных легальным, но способных преодолевать заслон последних, для чего они пытаются рекрутировать профессионалов. Вот почему в ее рядах, кроме <воров в законе>, <авторитетов> и бандитов-боевиков, появляются бывшие спортсмены, воины-афганцы, профессионалы, главным образом из КГБ.

1 [331].

Нелегальные вооруженные формирования становятся не только более крупными, но и все более сложно организованными и многофункциональными. Кроме простых операций, связанных, например, с мелким рэкетом, появляются подразделения,

специализирующиеся на личной охране боссов, вооруженных нападениях, по сбору информации о возможных конкурентах и клиентах. Расширяется сфера коммерческой деятельности. Наблюдается постепенный переход от мелкой торговли к более крупной.

В целом усложнение структуры и функций преступных групп вызвало разделение труда между их членами и специализацию. За наиболее крупными и влиятельными группами закрепились основные сферы деятельности. Например, солнцевская банда <курирует> игорный бизнес; казанская – кредиты; чеченская – экспорт нефти и нефтепродуктов, металлов, банковские операции, торговлю краденными автомобилями; азербайджанские группы – наркобизнес, игорный бизнес, торговлю; армянские группировки – кражи автомобилей, мошенничество, взятки; грузинские – квартирные кражи, разбой, захват заложников; ингушские – золотодобычу и торговлю драгоценными металлами, операции с оружием; дагестанские – насилие, кражи.

По данным МВД, действующие в стране несколько тысяч преступных группировок объединились в 150 ассоциаций и фактически поделили страну на сферы влияния.

Деньги вложены в банковские и финансово-инвестиционные структуры. На них открыты магазины, рестораны, казино, предприятия автосервиса.

Среди 43 тысяч преступных группировок 600 строятся по национальному признаку. Причем более половины известных преступных группировок состояли из жителей Кавказа и Закавказья. Мафия всегда и везде преследует цели обогащения.

Традиционные сферы извлечения доходов преступным путем – запрещенная торговля наркотиками, оружием, а также игорный бизнес и рэкет. Все эти сферы нелегального бизнеса взяты на вооружение российской мафией. Торговля радиоактивными материалами является <достижением> российского криминального бизнеса. Преступные группы, занимающиеся кражей ядерных технологий и таких материалов, как обогащенный уран и плутоний, получили название <ядерной мафии>.

Крупные суммы денег, добытых незаконным путем, вынуждают мафию искать способы их легализации. В настоящее время в криминальные отношения вовлечены 40% предпринимателей и 68% всех коммерческих структур. Мафией установлен контроль над 35 тыс хозяйствующих субъектов, среди которых – 400 банков, 47 бирж, 1,5 тыс предприятий государственного сектора.

В современной России мафия достигла такого этапа своего развития, когда ее попытки легализоваться затрагивают не только экономическую сферу, но и политическую. Основной целью давления на властные структуры для мафии является получение раз-
>,--.s нообразных льгот, позволяющих получать наивысшие при-
[332]] были, и возможности ухода от ответственности за проти-

воправные действия, наиболее распространенной формой такого давления является подкуп должностных лиц.

Как правило, сначала преступные лидеры устанавливают контакты с местными властями, с директорами приватизированных

Страница

предприятий, с правоохранительными и контрольными органами. Когда этот этап пройден, <авторитеты> преступного мира и власти предержащие устанавливают личные неформальные контакты, лоббирование экономических интересов перерастает в политическое влияние. Создается особая инфраструктура повседневных отношений политиков и мафиози. Их традиционные места встреч – корты, бани, спортивные клубы, загородные санатории, дачи или резиденции.

Перспективы нелегальных структур в России неразрывно связаны с общим направлением развития ситуации в стране. Так, уже сейчас ясно, что сфер, приносящих сверхприбыли, становится все меньше. Возрастает конкуренция во всех секторах рынка (в том числе нелегального). Территории поделены между крупными преступными группировками. Исчезает разница между внутренними и мировыми ценами. В этих условиях^Λ усилится конкуренция преступных группировок. Следовательно^Λ будут ужесточаться и методы их борьбы, что, видимо, выразится в росте числа заказных убийств, похищений людей и т. д.

Наиболее опасными сферами деятельности мафии станут финансовые преступления с использованием компьютерных средств, торговля оружием, скупка нелегальными структурами акций наиболее рентабельных производств.

Сохранится тенденция к легализации структур и лидеров мафии. Силовое давление на коммерческую структуру оказывается до тех пор, пока она не соглашается платить регулярную дань. Взамен рэкетиры охраняют эту структуру от посягательств конкурентов. Коммерческая структура, у которой не хватает собственных средств для защиты от мафии, вынуждена согласиться. Такие структуры оказываются под контролем мафии.

По данным МВД, криминальные структуры в государстве сегодня контролируют свыше 90% всех хозяйствующих субъектов.

В международной практике считается критическим соотношение доходов населения относительно 10% наиболее бедной и 10% наиболее богатой его части как 1:10. В России этот показатель на сегодняшний день составляет 1:100. Понятно, что такое положение дел является питательной средой для появления различного рода преступных групп, занимающихся вымогательством, попросту говоря, рэкетом.

Еще два-три года тому назад проблема вымогательства не имела той актуальности, которую она получила сейчас. Сильным толчком к этому послужило появление в нашей стране так называемых новых хозяйственных формирований – промышленных ассоциаций, частных предприятий, коммерческих банков и, как следствие этого, лиц, располагающих значительными денежными средствами.

Условия существования отечественного предпринимательства таковы, что наличие надежной <крыши>, т. е. покровительства достаточно мощной и влиятельной преступной ИДЗЗЗ.

группировки зачастую является необходимым условием деятельности той или иной фирмы. Если же у фирмы нет надежного прикрытия, то на нее могут <наехать>. <Наезды> могут быть различными формами психологического воздействия – от угроз до прямого действия. В последнее время получило распространение взимание дани с коммерческих структур не в денежном выраже-

нии, а в виде акций. Такой же данью облагаются приватизированные государственные предприятия.

Если коммерческая структура достаточно сильна, чтобы защититься от рэкета, то ее или оставляют в покое, либо начинают обходные маневры. Известны случаи, когда мафиози пытались внедрить своего человека в непокорную фирму с целью получения оперативной информации о деятельности коммерческой структуры.

Если фирма, находящаяся под контролем, не платит вовремя дань, она попадает в тяжелую долговую зависимость. Преступная группировка требует с каждой просроченной задолженности 25% в месяц в валюте.

Основной кадровый состав банд обычно набирается из одних и тех же социальных групп. Очень много бывших профессиональных спортсменов, в частности, таких видов спорта, как силовые единоборства.

На сегодняшний день в стране действуют тысячи преступных группировок. Все они объединены в крупные банды. Иной раз их коллективы напоминают <государство> в государстве. У них имеется не только значительный арсенал оружия и профессиональные кадры, но и широкая сеть разведки и контрразведки, службы наружного и внутреннего слежения. Почти все преступники имеют в личном распоряжении автотранспорт.

Между соперничающими бандами происходят <разборки>. Они бывают мирные и кровавые, базарные и дружеские. Бывает, что для разборки враждующими сторонами назначается время и место, а уже там, на месте, группировками устраивается перестрелка, резня и бойня.

В отношении частных лиц вымогательство обусловливается наличием информации о крупной сумме денег, имеющихся значительных ценностях.

Довольно часто сами <жертвы> провоцируют рэкетиров на вымогательство своим опрометчивым поведением. Например, дается разного рода объявления о продаже или покупке квартир, автомашин, дач и других дорогостоящих объектов. Расклеиваются у транспортных остановок, на столбах, заборах листки, где дается информацию о своем местонахождении.

Большое количество криминальных эпизодов связано с покупкой и продажей квартир. В своем стремлении завладеть чужой собственностью преступники не останавливаются ни перед чем. В ход идут не только угрозы физического насилия, но зачастую людей похищают, пытаются, требуя, например, подписать доверенность на владение тем или иным видом имущества, нередко случаи насильственной смерти потерпевших.

1.-->\ Как правило, первый этап <наката> начинается со слежки [334] за интересующим субъектом.

Поэтому если во время поездки на машине вы почувствовали, что за вами следят, не совершайте противозаконных действий. Вовсе ни к чему давить на газ, чтобы спидометр зашкаливало, выскатывать на встречную полосу, < не замечая > сплошной линии разметки, игнорировать светофоры и другими способами создавать

Страница

аварийные ситуации.

Не исключено, что раньше сотрудников ГАИ на ваши маневры среагируют преследователи. Как показывает практика, они часто успевают спровоцировать дорожно-транспортное происшествие или, если это не удастся, вскоре портят автомобиль на стоянке.

Если <наблюдатели-рэкетеры> переходят от простой слежки к активным действиям: резко увеличивают скорость, пытаются прижать к обочине, слепят фарами, не пытайтесь просто от них оторваться, это скорее всего не получится. Постарайтесь выбрать на оживленную освещенную трассу – пыл преследователей на ней существенно поубавится. Если это не удастся, <прицепитесь> к трейлеру или автобусу, желательно спереди – преступники вряд ли решатся нарушить статус-кво.

И все же лучше всего довести гонку до ближайшего поста ГАИ и привлечь к себе внимание автоинспекторов.

Если вы попали в руки преступников, постарайтесь взвесить свои возможности к сопротивлению, не провоцируйте преступников на применение крайней меры, если не имеете реальных шансов обезвредить их.

Действуйте исходя из конкретной обстановки, но постарайтесь справиться с шоком и запомните, куда и как вас везут (тип дорожного покрытия, направление, время движения), незаметно выбросьте по дороге вещи и предметы, по которым вас можно будет отыскать (одежду, бумажник и т. д.). На месте также пытайтесь (только осторожно) как-то дать о себе знать, например выброшенной из окна запиской.

Пересильте себя и выполняйте все указания похитителей, не показывая страха, воздерживайтесь от жалоб, резких движений и оскорблений. Запоминайте, где вы находитесь, обстановку, приметы похитителей, постоянно следите за своим физическим и психическим состоянием. При ведении с вами переговоров выигрывайте время любыми способами, соглашайтесь с основными требованиями, но спорьте в мелочах. На вопросы, смогут ли родственники найти нужную сумму для выкупа, отвечайте неопределенно-утвердительно (типа <Если сами не наберут, то у них есть богатые друзья, которые помогут>). По возможности тяните время (например, подольше разговаривайте с родными по телефону). Старайтесь не провоцировать похитителей на применение оружия или причинение вам вреда. Попробуйте завязать непринужденный разговор, настроить их на дружелюбный тон, при этом им будет психологически трудно убить вас, а вы сами сможете успокоиться.

Если вместе с вами захвачены и другие люди, постарайтесь держаться незаметно, успокаивайте их, составьте план действий на случай бегства. Используйте моменты нерешительности похитителей для попытки бегства, но бегите все вместе,

иначе оставшиеся могут пострадать. Если вы решились разоружить похитителей, действуйте быстро и четко, используя помощь других заложников и доводя дело до конца.

Во время освобождения вас спецподразделением спрячьтесь и успокойтесь, ложитесь на пол, прикрывая руками затылок, подальше от окон, дверей, лестниц и лифтов.. Оставайтесь на месте

Страница

до окончания операции, не выбегайте навстречу спасателям (вас могут принять за похитителя). В случае вашего ранения много не двигайтесь, чтобы уменьшить потерю крови, зажмите рану рукой, одеждой, перетяните раненую конечность поясом или платком.

Если ваши родственники похищены преступниками, то нужно немедленно позвонить в милицию (только не со своего телефона и не с улицы, во избежание слежки или прослушивания, лучше всего от соседа). Звонить можно в тривиальное <02>, оттуда автоматически подключат к дежурному по РУОП вашего округа.

Не отказывайтесь уплатить деньги даже таким образом: <Я столько не наберу >.

Как можно дольше затягивайте переговоры с преступниками (мотивируя тем, что необходимо собрать нужную сумму).

Если у вас телефон с определителем или под рукой есть диктофон, во время переговоров запишите все, что можете.

Во время каждого телефонного переговоров с преступниками требуйте, чтобы трубку дали заложнику (убедитесь, что он жив).

Не стоит обращаться в частные сыскные бюро. Операция по освобождению заложника требует большого количества оперативников и тщательной и довольно дорогостоящей подготовки. Кроме того, действия частных детективов в таких случаях гораздо более ограничены законодательно, чем у милиционеров (детективы не имеют права на арест и очень ограничены в применении оружия).

Ни в коем случае не стоит нанимать <крутых> ребят для разборки с похитителями.

Специалисты советуют не заниматься <самолечением>. Имеют место случаи, когда предпринимаются контрмеры с использованием по сути таких же рэкетиоров. Последствия в этом случае могут оказаться самыми плачевными. Об угрозах и вымогательствах необходимо поставить в известность правоохранительные органы, используя для этого в том числе и <телефон доверия>, где вам окажут квалифицированную помощь, позаботятся о вашей безопасности.

Количество заказных убийств в России будет ежегодно удваиваться. Такой прогноз сделал на пресс-конференции в Москве начальник Главного управления уголовного розыска МВД РФ Владимир Колесников.

Заместитель генерального прокурора Олег Гайдуков сообщил, что раскрываемость на сегодняшний день заказных убийств - 25%.

Преступный мир стремительно совершенствует механизм заказных казней. На просторах СНГ уже сложилась отлаженная система. Если, допустим, в Москве нужно убрать крупного бизнесмена, известного депутата или популярного журналиста, [336] в столицу прибывают убийцы из бывших советских рес-

публик или дальних российских регионов. Сделав дело, они, как правило, в тот же день уезжают <по месту жительства>. В свою очередь, российские киллеры таким же образом работают в стра-

нах Содружества. По некоторым сведениям, центры подготовки киллеров и центры по их найму находятся в России, на Украине, в Белоруссии, Молдавии, Приднестровье, а также в Средней Азии. Обучение наемных убийц проводят опытные специалисты, уволившиеся из КГБ, ГРУ, других спецслужб. Наставники сами порой участвуют в наиболее сложных и ответственных заданиях.

Чисто российской специфической чертой оперативники признают схему двойного заказа, когда к основному исполнителю преступления прикрепляется автономный дублер с аналогичной задачей. В таком случае доказать причастность заказчика к убийству почти невозможно. По мнению члена оперативно-следственной группы, занимающейся расследованием одного из громких <отстрельных> дел, почти все на шумевшие в прессе преступления были совершены именно по двойному варианту.

Если суммировать сведения, полученные от работников уголовного розыска, картина убийств получается следующая.

Способы:

1. <Несчастный случай>. Это может выглядеть как наезд неустановленным транспортным средством. Если избранная жертва предпочитает передвигаться на собственной машине, то здесь на выбор: либо автокатастрофа, либо взрывное устройство с дистанционным управлением. Никакая охрана не сможет уберечь от него своего шефа.

В домашней обстановке популярна имитация несчастного случая в ванной.

2. <Смерть рыбака>. Как правило, жертве насильно вливается немалая порция спиртного, или же он выпивает ее в теплой компании с убийцей. После чего его раздевают до плавок и топят.

3. <Естественная смерть>. История хранит немало примеров преждевременной смерти высокопоставленных особ. Но если у древних таким образом уходили в мир иной сановные персоны, то в наше время это касается большей частью стариков и женщин. Проще всего объяснить медленное, но верное угасание человека естественными причинами. Но при внимательном изучении можно выяснить, что источник угасания имеет радиоактивное происхождение и вмонтирован под брачным ложем или под рабочим креслом в офисе.

4. <Самоубийство>. Человека хватают на улице или в подъезде, заталкивают в машину, вывозят в лес, вешают, держа при этом за руки. На прощание вкладывают в карман <самоубийце> кошелек с приличной суммой денег и еще записку, которую заставили написать собственноручно.

5. <Смерть от электрического разряда>. В этом случае могут применить даже обыкновенный телефон, пропустив через микрофон трубки высокочастотный звук.

Сводки ГУВД пестрят сообщениями о сожженных неопознанных трупах, которыми завалены ближайшие пригородные леса. Как правило, это следы крутых мафиозных разборок. [1337]

Киллер сам выбирает, каким способом он <завалит> жертву. Он с пристрастием изучает личность человека, которого нужно

убить, и даже может делать свои выводы, тщательно хронометрируется <жизненный график> объекта, где и с кем живет, чем занимается, с кем встречается и т. д. Довольно часто наемный убийца подстерегает свою жертву на пути следования домой, нередко поджидает в парадной. После произведенных выстрелов немедленно исчезает, и опознать его, а тем более найти, трудно.

Наемным убийцей может быть кто угодно: от бывшего спецназовца до наркомана. Средняя цена за работу 5-10 тысяч долларов. Но за крутого бизнесмена или политика возьмут значительно больше. Бомжа могут убить забавы ради.

На убийство способны представители разных криминальных профессий. Убить могут за невозвращение карточного долга, за горсть маковой соломки, за бутылку водки, наконец. Настоящих киллеров – единицы. Они дорого стоят и не <светятся> по мелочам. Но уж если берутся за работу – <объект> обречен.

Из кого, согласно милицеской статистике получают убийцы? Рецидивисты, спецназовцы, <афганцы>, очень редко – бывшие милиционеры. Переквалифицируются на убийства по заказу некоторые боевики, получившие выучку в зонах межнациональных конфликтов.

Согласно официальной статистике, смертность среди наркоманов в среднем в 20 раз выше, чем среди людей, не употребляющих такие средства.

Наркотические средства, которые употребляются в стране, постоянно меняются. В 70-х годах это был опий. Он не производил на организм такого разрушающего воздействия, как появившиеся в восьмидесятые годы психостимуляторы. Примерно в это же время появились и получили широкое распространение галлюциногены. Некоторые из них делаются из грибов, некоторые синтезируются искусственно в подпольных лабораториях. Западные эксперты высказывают мнение, что до нас еще не дотянулись щупальца мировой наркомафии по-настоящему. Все еще

впереди...

Наркоманы в своей среде четко подразделяют <торчащих> на <белом> и <черном>.

"~ <Белое> – эта преимущественно эфедрин, а также фенамин, который действует сильнее, и другие подобные препараты.

Эфедрин оказывает возбуждающее действие на центральную нервную систему, повышает возбудимость дыхательного центра. После укола пропадают сон, аппетит и чувство усталости. Появляются легкость, всплеск энергии, разговорчивость, повышается сексуальная активность. За секунды выстраиваются логические цепочки и принимаются решения. Расплата – сильная и длительная депрессия, слабость, бессонница, истощение организма. В силу этого развивается психологическая зависимость.

К <черному> относятся опиум и препараты, являющиеся продуктами его переработки.

Среди наркоманов пользуются популярностью выжимки с по-
[338 JJ] мощью растворителя из маковой соломки и <ханка> – свер-

Морфин и героин – редкость по причине их дороговизны. Опиум устраняет все неприятное, исчезают физические боли, появляется состояние эйфории, чувство теплоты. Большие дозы вызывают яркие галлюцинации.

Параллельно с физической стороны идет упадок жизненных функций, потеря аппетита, бледность, утомление от самого незначительного напряжения. Обычно привыкание наступает быстро, после 3–4 приемов.

Период <голода> характеризуется возбуждением, учащением пульса, нарастанием неприятных ощущений, ломотой в ногах, кашлем, поносом, рвотой. Эти симптомы могут наступить сразу после употребления, при передозировке или от грязи.

За последние годы в 10 раз возросло потребление химических наркотиков, причем спрос на них превышает предложение. Химические наркотики особенно опасны для человека – при их производстве используются недоброкачественные и смертельно опасные химикаты и наполнители. Тем более что зачастую торговцы разбавляют наркотики, в том числе и небезопасными веществами.

Самым последним <достижением> производителей наркотиков является препарат MDMA, более известный как <экстази>. Это круглые таблетки белого, розового или красного цвета, имеющие даже свой <фирменный> знак (серп и молот, торговый знак <Мерседес>, стилизованный зайчик и т. д.), ими широко торгуют во многих увеселительных заведениях.

Несмотря на различные механизмы действия, все наркотики объединяет одно – употребление даже самых <чистых> из них чревато серьезными последствиями для жизни и здоровья.

Социологи предупреждают, что 13% тех, кто наркотики не употребляет, допускают для себя такую возможность в определенных жизненных ситуациях. Это тревожный симптом. Общество готово к более сильной наркотизации, и в ближайшее время на петербургском рынке могут появиться дешевые кокаин и крак, доминирующие сейчас во всем мире. ¹

К сожалению, довольно часто случается, что человек не знает, а кто-то из его родных и близких уже подвержен пагубной страсти. Действия же наркоманов могут быть непредсказуемы: начиная от пропажи вещей в доме – для того чтобы приобрести заветную дозу – до более серьезных преступлений, которые могут быть связаны с употреблением наркотиков. Для того чтобы этого избежать, советуем запомнить признаки наркомана.

Внешний вид наркомана в большой степени зависит от употребляемых средств. Лица, употребляющие препараты опийной группы, выглядят, как правило, старше своих лет. Им свойственно раннее поседение, волосы теряют блеск, становятся ломкими, выпадают. Кожа бледная, сухая, с обилием мелких морщин. Лицо у таких людей бледное. Если же они очень долго употребляют такие препараты, то неизбежно худеют. Наблюдается истощение, кожные покровы имеют желтоватый оттенок. С зубов сходит эмаль. Они могут обламываться и выдаться без боли. Ногти тоже становятся ломкими. Возможны гнойные осложнения – $\Delta \Delta$ абсцессы, фурункулы, воспаления вен. 113391

Разумеется, существует и прямой признак – следы проколов

Страница

вен: на локтевых сгибах, на кистях рук, на ногах, на шее. Видны также темные дорожки, вены уплотнены, некоторые из них тромбированы.

Общее состояние человека – он благодушен, у него ускоренная речь, оживленность, расторможенность, снижение критической оценки поступков и высказываний. При передозировке – заторможенность, сонливость, оглушение. Язык обычно розовый с беловатым налетом. Зрачки изменены, чаще резко сужены, но могут быть и расширены.

Периодически состояние может характеризоваться раздражительностью, вспыльчивостью, неконтролируемой агрессивностью. Это отмечается в ситуациях, когда наркоман находится в состоянии абстиненции (<ломки>), испытывая неодолимое влечение к введению очередной дозы наркотиков.

Те, кто употребляет препараты растительного происхождения, имеют свои особенности поведения. Они часто пользуются одной и той же папиросой, передавая ее по кругу. Делают глубокие затяжки. Затягиваясь, держат папиросу между ладонями, круг внимания курильщиков ограничен происходящим в группе. Наблюдается эффект индукции, т. е. <заражения> компаньонов смехом, плачем и т. д. Вообще у таких людей часто бывают взрывы смеха. Фон настроений крайне изменчив, меняется полярно. Могут меняться походка, речь, координация движений. Лицо краснеет. Бывает, появляется неестественная бледность, расширение зрачков, блеск в глазах. Характерно появление чувства голода, жажды.

Если человек употребляет стимуляторы, то он выглядит крайне неопрятным, истощенным, старше своего возраста. Глаза запавшие, с нездоровым блеском, кожные покровы очень бледные, дряблые. Множество пигментных пятен. Голос осипший, слабый, язык покрыт трещинами. Отмечается дрожь пальцев. Вены как бы усеяны десятками точечных следов. В местах инъекций – воспаление. Губы сухие. Наблюдается бессмысленная суетливость, сексуальная расторможенность. Нет потребности во сне. Он излишне болтлив, откровенен. Речь быстра, по типу монолога. А потом состояние резко меняется. Становится сонным, вялым. А если вдруг передозировает препарат, то может стать тревожным, подозрительным, всего бояться.

В прошлом году правоохранительные органы зарегистрировали 94 криминальных взрыва, еще больше удалось предотвратить. В этом году улучшения ситуации не наблюдается.

Почти каждый третий случай – месть, нередко весьма изощренная. Например, отвергнутый любовник шлет своей пассии посылочку с <секретом>. Такой случай действительно имел место. К счастью, когда женщина открывала ящик, взорвался только капсюль от взрывателя, граната же не сдетонировала. Сыщики вычислили и <взрывника> (того, что готовил этот <подарочек>), и заказчика.

Почему же отечественная <вендетта>, или акт тривиального вандализма, замешанного на хулиганстве, совершается именно так, с ким зверским путем? Оказывается, этому есть объяснение, [340] ц весьма простое. Бывает, не всякому <мстителю> или ху-

лигану по карману обычное оружие – автомат, пистолет. Граната стоит дешевле, а самодельное устройство – банка, начиненная

Страница

ворованным тротилом, аммонитом, толом, порохом, снабженная бикфордовым шнуром и взрывателем, -- так это почти бесплатно. Но даже не это главное, автомат и пистолет оставляют следы:

гильза, пуля... Взрывное же устройство срабатывает вчистую Это очень удобный способ расчитаться с неугодным человеком и уйти незамеченным. Преступник может потом и признаться в совершенном. Однако признание необходимо подкрепить свидетельскими показаниями, <вещдоками>, а при взрыве все сгорает, разрушается. Какие уж тут <вещдоки>. Взрывотехническая экспертиза - трудное дело.

Недавно в одном из домов прогремел сильный взрыв. Как потом оказалось, трое друзей, <прогудев> всю ночь, поутру решили развлечься - стали изучать устройство гранаты Ф-1, хранившейся у хозяина. Один из них неосторожно дернул за чеку - и его разорвало на куски.

...Благополучный финал в таких случаях практически исключен. Как правило, все заканчивается гибелью или серьезной травмой. Особенно часто от любопытства, неосторожного обращения с оружием страдают дети и подростки, которые из-за сомнительного интереса ищут на полях, в лесах боеприпасы, оставшиеся со времен войны. Это сигнал тревоги для взрослых, родителей: граната, старый снаряд - не игрушка для ребенка.

Кто они, эти потенциальные убийцы, в своем ли уме, если так легко идут на чудовищные преступления?

<По своему психическому состоянию это, в общем-то, вполне нормальные люди, что обычно подтверждают психиатры, - свидетельствует один из аналитиков МВД. - Только единицы - с психическими отклонениями. Конечно, у каждого из них есть какие-то поведенческие особенности, странности образа жизни Многие из потенциальных "клиентов" нашего отдела хулиганят^ нуют и буйствуют. Люди это мстительные, считающие себя обиженными судьбой>.

Как правило, криминальному/юдрыанику - до 40 лет, и он не всегда дилетант в своем кровавом промысле. Это либо бывший пиротехник, либо проходчик-подрывник, либо армейский служащий. Один такой <специалист>, взрывник-проходчик из Апатитов, украл как-то на шахте несколько аммонитовых шашек и, напившись, решил подшутить над приятелем^ . Заложил шашку в его подъезде и... Тряхнуло так, что разрушило бетонные перекрытия между этажами. В уголовном деле появилась запись - <взрыв из хулиганских побуждений>.

И все-таки самые жестокие взрывы устраивают отнюдь не хулиганы.

Чаще всего террористические акты не имеют прямого отношения к политике. Как правило, это акции устрашения, убийства или конкурентная война, направленная против конкретных лиц Довольно часто это и безответственное отношение к взрывчатым веществам.

^Арсенал средств у злоумышленников довольно бога- ^--s тый - от самодельных устройств до гранат Ф-1 РГД-5 [[341]]

противотанковых мин или гранатомета одноразового использования <Муха>. Часто аргументы при выборе взрывчатки чисто эко-
Страница

номические: граната стоит дешевле.

Для писем с пластиковой миной характерны необычная толщина (более 3 мм), упругость, схожая с резиновой, вес более 50 г и тщательная упаковка. Должны насторожить и настойчивое желание вручить письмо непременно адресату, и надписи типа <Вскрыть только лично>, <Лично в руки> и т. д. Подозрительное письмо нельзя открывать или сгибать, подвергать воздействию тепла или воды.

Нам всем не помешает определенная информация. Ну, например, нелишне знать, как камуфлируются взрывные устройства. Они могут быть <упакованы> в обрезки металлических труб разного диаметра, корпуса электробритв, сифоны, газовые баллоны, ящики, бутылки, банки, в расфасовочную тару. Нужно помнить: самодельные взрывные устройства коварны и непредсказуемы.

Как показывает практика, угрозы взрыва не ограничиваются

автомобилем. Все чаще взрывы раздаются в подъездах домов, у входных дверей в квартиру. Здесь также необходимо проявить бдительность и, может быть, спасти этим свою жизнь. Подозрения должны вызывать:

- у входа в квартиру - следы ремонтных работ, площади с нарушенной краской, поверхность которых отличается от общего фона;

- сумка, портфель, коробка или какой-либо еще предмет, которого здесь раньше не было.

Нужно быть предельно собранным и не оставлять без внимания ни одной мелочи. О том, что есть опасность взрыва, можно судить по следующим признакам:

- неизвестный сверток или деталь в машине или снаружи;

- остатки различных материалов, нетипичных для данного места;

- натянута проволока, шнур;

- провода или изоляционная лента, свисающая из-под машины.

Был случай, когда прибывший на место происшествия опытный специалист по обезвреживанию самоделок сам подорвался на <консервной банке> - оторвало кисть руки.

И еще: не трогайте бесхозные предметы в метро, электричках, на скамейках... Лучше всего побыстрее сообщить о подозрительной находке в милицию.

В последнее время все шире стал распространяться и <моральный терроризм> - школьники звонят по <02> и сообщают, что в их учебном заведении заложено взрывное устройство. Как правило, все эти звонки фиксируются на магнитофон, ведется следствие и нередко вполне успешно: благодаря современной технике мож-

но не только определить место, откуда звонили, и телефонный номер, но и идентифицировать голос. В этом случае ответственность в виде большого денежного штрафа несут родители. Несовершеннолетним террористам стоит подумать, что в то время, как спецгруппа обыскивает закоулки школы, ее дей-

ствия необходимы в действительно критической ситуации, где речь идет о спасении жизни людей.

Люди, связанные с уголовным миром, имеют свои <знаки отличия>. Но хорошо, если об этих знаках будет иметь представление и каждый человек. В наше сверхкриминогенное время это необходимо для его собственной безопасности.

Такую наколку, как профиль Владимира Ильича Ленина, могут позволить себе только <солидные> вору (начальные буквы словосочетания Вождь Октябрьской Революции образуют соответствующую аббревиатуру-ВОР). Шести- или восьмиконечные звезды на плече (коленях) - знак <отрицаловки> - рецидивистов, отказывающихся заниматься общественно полезным трудом. Татуировками <женщина, обвитая змеей> или <корона с изображением <красных> карточных мастей> насильно метят пассивных гомосексуалистов (рисунки наносятся на спину).

Наиболее распространены перстни на фалангах пальцев, без которых из зоны не выходит практически ни один уголовник. Каждая судимость дает право на один перстень. Внутри него могут быть различные символы. Карточная масть - шулер. Череп, пират - убийца, садист, судимый за разбой или бандитизм. Знак доллара означает <медвежатника> - крушителя сейфов. Черно-белый ромбик - злой зек, опасный для окружающих. Убийцы, как правило, помимо пальцев, украшают и тело: характерные татуировки - череп, пронзенный кинжалом или молнией. На черепе, кроме того, может быть черный берет. Головы хищных зверей могут означать угрозы смертью в чей-то адрес, который знает только сам татуированный. Если кинжал или нож без черепа, то это судимый за хулиганство. Восьмилучевая звезда под ключицами вашего соседа по гостинице, вагонному купе или банной лавке означает высшую категорию уголовника - вора в законе. Рядовой вор украшен только изображениями креста. Число крестов, которые размещаются на куполах вытатуированной церкви, означает то же, что и числом герстней, - количество судимостей.

Если судьба свела вас с <разукрашенным> человеком, знайте, что пора принимать соответствующие меры безопасности.

А теперь несколько слов, если вы собрались на вещевой рынок. Место это известное. Сюда идут со всех концов города за покупками, здесь и цены ниже, и ассортимент побольше. Сюда же на ежедневную работу спешат вору и мошенники всех мастей. Несколько советов, чтобы не сделаться их добычей.

Прежде всего особую бдительность нужно проявить, если имеете крупную сумму денег. Лучше всего положить их во внутренний карман пиджака, который стоит оборудовать тугой петлей с пуговицей.

Не попадайтесь на уловки уличных мошенников, которые профессионально используют любой предлог, чтобы добраться до ваших карманов. Карманные вору очень часто <случайно> натыка-

ются на свои жертвы: им этого бывает достаточно, чтобы не уйти с пустыми руками.

Совсем не обязательно пересчитывать свои деньги на людях, а потом демонстративно засовывать кошелек в карман. 11343 J

Если замок дамской сумочки открывается наружу- переверните ее замком к себе.

Способов украсть кошелек много. Облегчить карман могут <путем тряски> обреза (бритвой или специальным <коготком>, припаянным к кольцу).

Как ни парадоксально, немало женщин и по сей день вкладывают свои кошельки в прозрачные пластиковые пакеты. Вырезать

такой кошелек - плевое дело.

Тщательно проверяйте вручаемые вам деньги, особенно мелкие. Распечатывайте пачки, ощупывайте, трите. Потому как больше всего фальшивок, по статистике, приходилось на купюры в 500 рублей.

На рынке есть специалисты по <вещевым куклам> (вы помели джинсы и просите завернуть; на ваших глазах покупку артистически упаковывают, дома вы обнаруживаете в свертке одну штанину).

Часто спрашивают: можно ли ощутить, что имеешь дело с мошенником? Это сложно. Но любой человек, который заключает какие-то сделки, обязан внимательно следить за действиями своего партнера. При расчетах вы всегда должны считать деньги последним, а пересчитанные нельзя ни на мгновение передавать обратно, ни под каким предлогом. Возможна подмена на кукол. Тем более нельзя разрешать <партнеру> прятать деньги в карман, в папку, в портфель, в книгу, в конверт. Достаточно на секунду отвлечься - и вы в дураках.

Вполне возможен такой вариант. Вы ищете на рынке необходимую вещь, но там ее не продают. К вам подходит приятного вида человек и предлагает купить эту вещь у него. При этом мошенник делает вид, что страшно боится всяческих махинаций, милиции, грабителей. По договоренности купля-продажа произойдет у него дома в присутствии родственников, да и живет он рядом - рукой подать. Развлекая клиента беседой, его подводят к <сквозняку> - т. е. проходному двору, заходят в подъезд старого дома. В старых домах, как правило, понаставлено множество дверей, ведущих на лестничные площадки, в соседний подъезд, на улицу. Внешне они неотличимы от квартирных дверей. Для большего правдоподобия их обивают дерматином, врезают замок, устанавливают кнопку

звонка.

Продавец заходит в подъезд и, оставив покупателя на лестничной площадке, ковыряется ключом в фальшивом замке бесхозных дверей. Заходит в квартиру, через минуту возвращается, чтобы сообщить: <Лома нежданные гости>. И предлагает через минуту (естественно, после вручения денег) принести вещь. Нетерпеливый покупатель в счастливом предвкушении долгождан-

ной покупки, отдает деньги и ждет... Столько, сколько у него хватит времени сообразить, что его обманули.

Бывает, что на рынке вам предложат купить валюту, и вполне возможно, что к вам подойдет так называемый <ломщик>. Отечественные жулики уже давно и с успехом используют в своей практике тот факт, что рисунок и 1-, и 5-, и 10-, и 100-долларовых купюр с /,-->s одной из сторон совершенно идентичен. Механизм такого мошенничества прост, но действует, как правило, безотказно.

Жулик, найдя клиента, достает из кармана стопку долларов, сложенных пополам и перетянутых резинкой (иногда их еще помещают в целлофановый пакет), причем сторона денежного знака с обозначением достоинства банкноты обязательно смотрит вовнутрь. После чего дает осмотреть и пересчитать их покупателю. Затем доллары под каким-либо предлогом обязательно забирают обратно, а клиенту предлагается самому пересчитать свои деньги. Тот считает, все внимание, естественно, у него переключено на это дело, за действиями продавца он не наблюдает. В момент пересчета рублей мошенник незаметно меняет доллары, которые покупатель уже осмотрел, на такое же количество купюр, но меньшего достоинства (обычно по одному доллару). Они приготовлены заранее и так же сложены пополам и перетянуты резинкой. От первой пачки внешней стороной они ничем не отличаются. Потом происходит обмен банкнотами - и все, сделка состоялась.

Вы покидаете рынок, и тут нужно быть предельно внимательным. Когда вас кто-то особенно энергично впихивает в заветную дверь метро или автобуса... не исключено, что вы уедете, а ваш <помощник> останется с вашим кошельком.

Успешно и из года в год во многих российских городах используется преступниками нехитрый прием, который начинается примерно так: на парадных многих квартирных домов появляется объявление местной санэпидемстанции, в котором жителям обещают бесплатно (!) выдать средство, 100% гарантирующее избавление от тараканов. Для тех, кто в назначенный день и час будет отсутствовать дома, средство отпустят в заранее приготовленную и поставленную у дверей квартиры баночку. Дальше - нетрудно догадаться, что тот, кто доверчиво отозвался на предложение, найдет свою квартиру не только без тараканов, но и без вещей.

До сих пор успешно используется в мошеннической практике уловка пбд~назанием <лови гайку>, рассчитанная на человеческую жадность.

<Гайка> - фальшивое обручальное кольцо, а <ловить> - можно в любых общественных местах и практически всех, кто имеет желание и свободные-деньги.

Обычно к вам подходит человек и жалуется, что его по пьянке раздели, ограбили, осталось вот только обручальное кольцо, которое он вам и предлагает купить по более чем дешевой цене. Не торопитесь верить проставленное на кольцо пробе. Если вы уж никак не можете побороть в себе соблазн, то лучше носите при себе баночку с отработанным фиксажем. В этом случае экспресс-анализ можно провести на месте ./Дело в том, что содержащееся в фиксаже серебро мгновенно реагирует на медь, покрывая поверхность сначала белым, а потом чернеющим слоем. Золото же в этом ра- створе остается совершенно неизменным. А красивое колечко, опущенное на минутку в банку, приобретает цвет грозовой тучи.

или банальнейшая на первый взгляд ситуация. Вы шагаете себе по улице. Вас нагоняет прохожий. Вполне приличного вида молодой человек интересуется, не хотите ли вы за пару минут заработать кучу денег. Если вы не против, то вполне естественно задается вопрос, каким же образом, уважаемый товарищ, это ^--л сделать. Уважаемый предлагает свернуть на относительно IL345JJ

безлюдную набережную, не спеша прикуривает. Он внешне спокоен, только голос чуть выдает волнение. Интрига налицо. Так в чем же дело?

Не успевает неожиданный работодатель открыть рот, как из-за угла выбегает запыхавшийся паренек с капельками пота на лбу и глазами на мокром месте. <Ребята, -слезливо обращается он, ^-вы кошелек не находили? Прошу, верните, там полторы тысячи баксов. Бежал менять, да по дороге выронил. Женщина подсказала, что два молодых человека в эту сторону направились...>

<Работодатель> не без сочувствия отрицательно качает головой, то же проделываете и вы. Растяпа просит разрешения взглянуть на содержимое вашей сумки. Будучи абсолютно уверенным в себе (самоуверенным!), полный; участия к запыхавшемуся пареньку, смело демонстрируете работу застёжек, <молний>. Сумка свободна от подозрений, но почему-то не вы.

Прежде чем перейти к досмотру <работодателя>, растяпа, утврждающий, что все пропавшие деньги были помечены, спрашивает, не спрятался ли кошелек или отдельные купюры у вас в кармане. Меченые так меченые, рассуждаете вы, начиная нервничать. На, смотри, здесь лишь собственные, пусть и скромные средства в размере стольких-то рублей.

Разглядывая пачку денег, свободной рукой растяпа достает из кармана плаща <работодателя> внушительной толщины бумажник. <Негодяй!> - кричит он. А из-за угла ему на помощь мчится боевой резерв. В этот прелюбопытный момент вы наконец сообщаете, что окружены весьма серьезно настроенными ребятами и пора, грубо говоря, рвать когти.

<Работодатель> заговорщицки шепчет: <Все, братан, это местные. Разбегаемся>. И тихонько трогается. Вам не по себе. Подхватывая сумку и распахивая по карманам деньги, не взявши и ломаного цента, вы бежите ближе к людям, троллейбусам, к метро.

Странно, но вас никто не преследует. Еще бы - ведь пятидесятирублевая купюра из вашей пачки осталась в руках у <растяпы>. А тот об этом совершенно забыл, не стал кричать вслед, на то он и <растяпа>.

В первое время вы недоумеваете, что же такое ужасное заставило вас спасаться бегством. И лишь после некоторых раздумий становится очевидным: вы облапошены шайкой аферистов-профессионалов

В последнее время, свидетельствует милиция, мошенничество с туго набитым кошельком в качестве примазки встречается весьма часто. Поэтому если удача вам улыбнулась и вы нашли на улице кошелек - настоятельно рекомендуем пройти мимо, не оборачиваясь и ни в коем случае не заглядывая внутрь. Последствия

могут быть лишены приятности.

Вот один из вариантов этой мошеннической уловки... Выходите к своему подъезду и обнаруживаете в лифте бумажек с документами. Изучив его содержимое, натываетесь на телефон владельца утерянных вещей. Как всякий порядочный человек вы в тот же вечер звоните по этому телефону, сообщаете .,-->\ о своей находке. Из телефонной трубки на вас буквально 1.346 JJ обрушиваются потоки благодарности и мольба о скорей-

шей встрече для того, чтобы побыстрее получить назад потерянные документы. Могут даже пообещать вознаграждение, но вы, как уважающий себя человек, конечно же, отказываетесь от него.

Итак, встреча назначена. В условленное место в условленный час вы приезжаете с вашей находкой. Через какое-то время появляется и владелец документов вместе с приятелем. Увидев вас, он обрадованно кидается навстречу. Бегло осмотрев протянутую вами сумку, хозяин пропажи совершенно неожиданно спрашивает: <А где две тысячи долларов? > (сумму могут назвать и большую). Пока вы пытаетесь объяснить, что никаких денег в сумке не было, ситуация резко меняется. Вас хватают за руки, кричат, что если вы не вернете деньги, вас сейчас сдадут в милицию за воровство (свидетели есть, ваши отпечатки пальцев на сумке - тоже). Совершенно не ожидая такого поворота событий, вы чувствуете себя загнанным в угол и в конце концов соглашаетесь отдать деньги, понимая наконец, в какую мерзкую историю вляпались.

Если вы вдруг обнаружили чьи-то вещи, не стремитесь отдавать найденное сами, лучше верните их владельцу через милицию. Так надежнее и... дешевле.

Не обошли своим вниманием мошенники и владельцев машин, особенно если это иномарка. В этом случае...

Если вы владелец машины, особенно иномарки, то стоит вам подъехать к какому-нибудь пункту обмена валюты или дорогому магазину, как вы тут же попадаете под пристальное внимание мошенников. Пока вы ходите по магазинам или обмениваете валюту, за вами внимательно следят, дабы выяснить, имеется ли в ваших сумках или в вашем автомобиле что-нибудь ценное. Если таковое на взгляд злоумышленников присутствует, они быстренько бегут к вашему автомобилю, припаркованному у обочины, и прокалывают заднее правое колесо. Когда идет замена именно этого колеса, то противоположные двери машины абсолютно выпадают из вашего поля зрения. С этого момента <процесс пошел>.

Сделав покупки, вы возвращаетесь к своему авто и укладываете в него сумки. Затем, обнаружив прокол, чертыхаясь, лезете в багажник и достаете оттуда необходимые для замены колеса инструменты. В этот момент к вам может подойти кто-нибудь из мошенников и предложить свою помощь.

Пока ваше внимание сконцентрировано на замене колеса, сообщники вашего <помощника> через открытые двери вашей машины, чаще всего через водительскую дверь - забирают все ценное, что находится в салоне.

Так что если у вас возникли аналогичные проблемы, то преж-

Страница

де всего закройте сначала на ключ все двери автомобиля. В противном случае по пути в шиномонтаж вам, возможно, захочется заехать и в ближайшее отделение милиции, имея при этом нулевые шансы на поимку хитроумных жуликов.

Довольно часто жертвами аферистов становятся простодушные россияне, которые решают эмигрировать из нашей страны в обход установленного порядка. Схема мошенничества проста, но, /.,--^s увы, срабатывает. К желающему переехать на постоянное 1[3^7J|

жительство в одну из западных стран обращаются опытные консультанты, которые за немалую мзду (обычно порядка пяти тысяч долларов США, а иногда и большую сумму) предлагают помочь <правильно> оформить необходимые документы и <замолвить где надо словечко>. Накопив определенную сумму от доверчивых простофиль, фирма закрывается.

Одной из новинок в области наглого мошенничества с валютой стала ситуация, в которой гражданин решает обменять свои кровные. В этом случае он протягивает в окошечко обменного пункта, допустим, пять банкнот по сто долларов и ждет, когда представитель обменного пункта где-то там, вне поля вашего зрения, проверит на машинке отданные доллары: фальшивые они или нет.

Именно этой ситуацией и стали пользоваться мошенники. В тот момент, когда вы отдаете доллары на проверку, <банкир> замечает одну или две нормальные банкноты на фальшивые и возвращает вам уже свои назначенные фальшивые деньги, утверждая при этом, что они фальшивые. И при проверке он действительно окажется прав.

Некоторые стараются себя даже этим не затруднять и просто изымают несколько стодолларовых билетов, утверждая при этом, □ что они фальшивые и что есть постановление такие доллары владельцам назад не возвращать.

Чтобы избежать такой ситуации, прежде чем идти менять <зеленые>, перепишите себе в блокнот все серии и номера банкнот. Если вдруг с вами начинает происходить нечто подобное, немедленно требуйте изъятия ваших денег в присутствии милиции. При этом обязательно настаивайте на составлении самого акта изъятия, копия которого должна быть отдана вам, владельцу фальшивых долларов.

В такой ситуации мошенникам будет значительно сложнее оставить вас в дураках, а у вас будет реальная возможность вернуть назад ваши деньги, даже если они фальшивые.

Список приемов, используемых мошенниками, можно продолжать до бесконечности. Для противодействия им можно противопоставить только одно верное средство – внимание, щепетильность и здравый смысл. Постарайтесь оценить ситуацию критически, взглянуть на все глазами трезвомыслящего человека. В этом случае ваша доверчивость не будет использована против вас.

А теперь несколько слов о ворах-карманниках. Ремесло это требует особого мастерства – изящности, тренировки и выдержки. Основной и самый надежный инструмент вора-карманника – пальцы. Отдельные личности достигают высшего творческого совершенства, сравнимого разве что с мастерством фокусника. Наметив возможную жертву, вор-профессионал должен

Страница

ощупью узнать, в каком именно кармане находится то, что заслуживает его внимания. Все мастерство вора в том, чтобы жертва не почувствовала в своем кармане его руки. Чтобы отвлечь внимание жертвы, вор-карманник, ощупывая и воруя, нередко держит в свободной руке какой-нибудь предмет (<ширмочку>), которым ГС==^] он прикрывает <рабочую> руку и тот карман (или сумку) IJ348JJ жертвы, которые привлекают его внимание.

Существует довольно четкая специализация воров-карманников. Если вас ограбили на рынке, это сделали <рыночники>, в метро - <кроты>, в поезде - <майданщики>, в городском транспорте - <гонщики> (они же - <маршрутники>), в магазине - <магазинные>, в театре - <театральные>, а на улице - просто <уличные>.

Карманники практически с утра до вечера есть в каждом автобусе, троллейбусе, трамвае, вагоне метро. Наиболее благоприятное время работы в час пик - с 7 до 9 утра и вечером после 16. Хотя профессионал может обчистить ваш карман и в полупустом автобусе, когда вы садитесь в него или выходите. <Ущипнуть> - секундное дело. Карманными кражами сейчас занимается в основном молодежь - не удивляйтесь! Даже среди 12-13-летних подростков есть большие мастера своего дела. Низкорослому пассажиру в транспортной давке значительно удобнее забраться к вам в карман, чем двухметровому детине. Все активнее стали заниматься этим промыслом девочки-подростки. Вид у них очень скромный: ни косметики на лице, ни сережек. Стоит рядом с вами такая отличница, а спустя минуту - кошелек как не бывало. Женский пол в количественном отношении малочисленный, но работает, очень профессионально и нежно.

Действуют они <бригадами> в три-четыре человека. Создают давку вокруг жертвы, оттирают тех, кто может заметить, берут в кольцо, тут же передают похищенное и мгновенно исчезают.

У мужчин легче и проще всего <щипать> из карманов брюк, в основном задних (<чужие карманы>). У женщин - либо расстегивают сумочку, либо разрезают ее половинкой безопасной бритвы или остро отточенной монеткой.

Поэтому женщинам в давке лучше всего прижимать сумочку к груди, а мужчинам класть деньги и документы во внутренний карман пиджака.

Особую категорию карманников составляют <трясуны>.

Название напрямую связано со способом работы. <Трясуну> необходимо вступить со своей жертвой в самый тесный контакт, причем, как правило, лицом к лицу. Вор подходит к намеченной жертве и пытается что-то узнать. Например, как ему, бедолаге, до Невского добраться (иногда, правда, не очень разборчиво, только это словосочетание - <Невский проспект> - вор и может произнести). При этом он старается похлопать, подергать жертву. Все это делается для того, чтобы выяснить, где у жертвы бумажник. Затем вору нужно поставить клиента так, чтобы <засвеченный> карман был вне поля зрения жертвы. Другой способ - изобразить припадок или сердечный приступ, упав в объятия жертвы. И с этого момента вору нужно надеяться только на ловкость рук. Нередко кошелек бывает выбит из кармана еще при <тряске>, особенно если тот неглубокий.

Большим <минусом> этой профессии является то, что жертва успевает хорошо разглядеть и, как правило, запомнить карман-

ника. Но есть либольшые плюсы – как правило, жертве в момент кражи и в голову не\приходит, что этот <убогий> может его <обчистить>. Может, поэтому под <трясунов> нередко работают и слабослышащие вору. Говорят, что у нас в Питере есть такой ,-. ,-- ,. <ас>, работающий под ^трясуна>. [[349]

Если вы чувствуете, что к вам в карман или в сумочку пытаются залезть, бояться не надо. Можно спокойно сказать нечто вроде: <Плохо работаешь. Грубо!> Карманники не идут на дело с ножами, с заточками, а тем более с пистолетами. Самому гражданину или гражданке задержать карманника практически невозможно. Окружающие на ваши крики и бровью, к сожалению, не поведут. Единственное исключение, если воришку схватит за руки крепкий мужик с накачанными бицепсами. Причем в тот момент, когда похищенный кошелек находится еще в руках вора. Да и в этой ситуации доказать кражу потом будет непросто: нужны свидетели. А кому, скажите, хочется ходить по милициям, участвовать в допросах и очных ставках, приезжать по повестке в суд, а потом жить в страхе, ожидая кровной мести братвы арестованного? Отловить и определить <щипача> на нары по силам лишь сыщикам-профессионалам. Они трудятся в транспорте ежедневно, но ведь каждый автобус сотрудиниками милиции не обеспечишь.

А теперь поговорим об азартных играх.

Тема азарта, как говорят, одна из самых обсуждаемых за рубежом. Есть мнение, что страсть к игре будит навязчивая реклама конкурсов и лотерей, которая призывно звучит и сладко манит к <халявным> деньгам.

Вспомните, что творилось со всей страной, когда в моде было

<Спортлото>. Свихнулся и стар и млад. Только ленивый не имел своего подхода, своей тактики и стратегии таблицы с указанием часто выигрывавших номеров (и покупались, что характерно!), находились даже мудрецы, высчитывавшие зависимость степени частоты выпадения того или иного шара от удельного веса написанного на нем номера. И бесполезно было объяснять, что в лучшем случае ты выиграешь столько, сколько вложил, – ведь не дураки же придумывают лото. Как и лотереи. Не говоря уже об

игровых автоматах.

Но вот уже все переболели < Спортлото> и лотереей <Спринт> ,

а на улицах наших городов все больше продавцов, торгующих билетами разнообразных лотерей.

С недавних пор лотерейщики стали привлекать публику, предлагая <игру со страховкой>: купив десять билетов(в разных лотереях эта цифра неодинакова) и ничего не выиграв, неудачливый игрок может рассчитывать на возврат своих денег. Конечно, выигрыш вам вручат. Стоимость его будет много ниже стоимости билетов. Догадались, куда идет разница?

Ну а торговцы пятирублевыми билетами < моментальной валютной лотереи> и вовсе щеголяют суммами, греющими душу любого прохожего, они сулят выигрыши от 5 долларов до 10 тысяч <зеленых>! Впрочем, никому из клиентов продавца, с кото-

Страница

рыми я беседовал, баснословное 10-тысячное счастье не улыбнулось. А вот стодолларовые выигрыши, утверждает он, были, и не раз. В доказательство того, что он не жульничает и действительно готов заплатить причитающиеся победителю, про-
давец продемонстрировал пухленькую пачку американских бан-
,л-->\ кнот. Хотя и десяти тысяч там, скорей всего, не набра-
[350 JJ дось бы...

Для игроков это не самое главное. Им важнее, скажем, чтобы лотерейный билет (тех лотерей, в которых выигрыши не выплачиваются на месте) не оказался фальшивым, а это иногда бывает. Так что при покупке лотерейной <птицы счастья> стоит повнимательнее посмотреть на ее серию и номер, которые, случается, пол*ностью отсутствуют. На билете должны быть исходные данные устройств лотереи. Можно также навести справки в администрации той местности, где зарегистрирован оргкомитет, - эти сведения тоже должны быть указаны на обратной стороне билета или в организации, распространяющей их. В этом случае у вас есть надежда на получение выигрыша. Хотя нередки случаи, когда гражданин покупал билет, выигрывал - и долго-долго искал возможность получения законного выигрыша.

Существующие правила предусматривают для организаторов лотереи обязательно либо предъявление жестких банковских гарантий, либо открытие специального счета для аккумуляции всей выручки от продажи билетов. Кроме того, все лотерейные билеты должны иметь несколько степеней защиты от подделок.

В последнее время активно раскручивается лотерея <Русское лото>. Здесь очень простые правила, напоминающие известное всем с детства лото с фишками-бочонками. Билет лотереи можно приобрести у распространителей на многих станциях метро. Он состоит из двух карточек с определенной комбинацией чисел, как в обыкновенном <лото>.

Розыгрыш проходит на канале <Россия> по воскресеньям. Он состоит из трех туров, каждый из которых сулит немалый выигрыш.

Если же внимательно присмотреться к правилам проведения розыгрыша, то выясняется, что в тираже с призовым фондом примерно в 1 ,& миллиарда рублей принимает участие в среднем полтора миллиона билетов. Крупные суммы от десятков до сотен миллионов рублей выигрывает десяток-другой билетов, а по нескольку тысяч - тоже несколько тысяч.

Поэтому (Стоит внимательно послушать слова ведущего: <На последнем ходу пять тысяч билетов выиграли по 27 тысяч рублей. Ждем вас у экранов телевизоров в следующее воскресенье>.

И подумать, какова степень вероятности вашего выигрыша в <Русское лото>.

В настоящее время азартные игры, помимо многочисленных лотерей, представлены традиционными видами: в карты, в <наперсток>, в рулетку, кости, на бильярде и даже в шашки и шахматы. Но наибольший вред гражданам и работникам милиции по-прежнему причиняют игры в карты и <наперсток>.

Наиболее профессиональными картежниками являются игроки-мошенники, утвердившиеся в уголовном мире под названием <каталы>. Речь идет о карточных шулерах. Еще до революции по-

Страница

явилась четкая специализация мошенников. Мастера высшего класса - <червонные валеты>, виртуозы игры, тончайшие психологи, следом за ними шли более примитивные игроки - <складчики>, играющие с заранее подтасованной колодой карт.

Типичными шулерскими приемами при игре уже тогда были: метка карт, подрезание краев, крапление, наколка

с помощью иглы (все эти <штучки> в принципе дожили до наших дней). Подушечки пальцев у карточных мошенников обладали изумительной сверхчувствительностью. Перчатки до и после игры были обязательным атрибутом одежды шулеров. Говорят, что даже практиковались специальные хирургические операции по удалению загрубевшей кожи. Сама специализация шулерской <работы> определяла групповой характер преступления: игрок, подглядывающий в карты (<сигнальщик>), игрок, проигрывающий намеченной жертве, дабы возбудить в ней азарт, и т. д. Как правило, преступная группа карточных мошенников не превышала 3-5 человек. Бороться с шулерами было чрезвычайно сложно.

Карточные мошенники разделялись на несколько категорий, составляющих целую иерархию. На вершине пирамиды располагаются <катранщики>. Это - элита шулеров, наделенная по неписаным законам особыми полномочиями. Игра ведется на <катранах> - в местах, надежно скрытых от глаз милиции (дача, квартира, ресторан).

Фешенебельные <катраны> приглашают не только профессиональных игроков, но и некоторых должностных лиц, желающих испытать остроту чувств. Проигравшие в карты должностные лица, естественно, должны возвращать долги, которые приходится платить нередко противоправными действиями в пользу преступников: например, сообщить нужную информацию, достать те или иные документы, повлиять на следователя, судью и т. д. Если игра ведется только среди карточных мошенников, то <катраны> могут <падать в долю>, то есть при наличии благоприятной карты у кого-то присоединиться и получить часть суммы выигрыша.

За <катранщиками> следуют <гусары>. Эти систематически

обыгрывают граждан в карты на деньги, после чего до последнего рубля играют между собой. <Гусары> гастролируют, проводят время в ресторанах с проститутками, <работают> в поездах дальнего следования, на пляжах, на вокзалах, в аэропортах, в парках, даже в такси. Поэтому их зовут еще и <гонщиками>. Обычно они играют хорошо организованными группами, где роли распределены заранее, а приемы втягивания в игру и обыгрывания доведены до автоматизма. Один из группы мошенников ищет жертву, втягивает ее в простую игру в <подкидного>. Другие двое или трое присоединяются как попутчики. Начинается игра в <чечено>, <сингапурскую триаду>, <олимпийку>, <московского дурачка>, <копеечку> и др.

<Гусары> обычно выдают себя за образованных, <интеллигентных> людей, что, в общем-то, им удается.

Последнюю, низшую касту карточных мошенников, игравших, как правило, в одиночку, называли <паковщиками>. Эти преступные профессионалы в основном использовали такой прием: выигрывали сначала у жертвы все деньги, а затем давали часть

отыграть. Это называлось <катать в половину>. Говорят, что у жертв не появлялось и тени сомнения в честности мошенника и они были благодарны судьбе за то, что им удалось хоть частью отыгаться.

/

<Новая>, а вернее, старая забытая азартная игра <наперсток> оказалась значительно проще и доходней карточной. В кругу интересующихся лиц сидит на корточках молодой человек (<вертящий>) и выкрикивает: <Кручу, верчу, обманываю, как хочу!> Он как бы заранее предупреждает о возможном исходе, одновременно разжигая интерес публики. Конечно, такой человек из публики находится (на жаргоне - <зазывающий>). Он подходит к <вертящему>, ставит деньги и угадывает наперсток, под которым лежит шарик. Ему тут же с прибаутками отдастся выигрыш. Азарт толпы растет. К вечеру группа мошенников имеет кругленькую сумму.

Прохожий, который оказывается свидетелем того, что случайный человек получил немалую сумму, заражается азартом происходящего. Здесь же может появиться как бы совершенно сторонний человек, который якобы <заметил>, что выигравший подглядел, куда спрятан шарик, а необходимо переиграть.

В любом случае здесь наступает знаменательный момент. На сцене появляются реальные деньги жертвы. Деньги для начала совсем небольшие - половина маленькой ставки. Действия уличных психологов в этот момент направлены на то, чтобы усыпить бдительность жертвы и перейти к полному ее <потрошению>. Главная задача мошенников - Максимально оттянуть тот момент, когда человек догадается о безысходности ситуации, и выбить из него не только деньги, но и все, что при нем имеется ценного: часы, обручальное кольцо и т. д. Экертве все время должно казаться, что вот-вот удастся отыграть хотя бы часть.

Играют <наперсточники> уверенно, спокойно. Охраняют их надежные боевики, которые не только предупреждают, но если надо, отобьют их из рук милиции. <Наперсточники>, в отличие от картежных мошенников, при задержании ведут себя агрессивно.

В азартной игре в <кости> решивший сыграть рискует проиграться вдрызг и потерять все свои деньги.

В деле задействованы <катала>, ведущий игры, и подставные игроки, подхлестывающие азарт у наблюдающих зевак.

В качестве аксессуаров игорного <производства> используются небольшой столик, <кости> и жетоны. На жетонах проставлена сумма чисел, которая соответствует той, что выпадет при сборе кубиков.

Начинается игра с приобретения жетонов, стоимость которых колеблется от 1 до 10 рублей. Когда ставки сделаны, <катала> бросает <кости> и подсчитывает выпавшую сумму чисел. Если же выигрыш пал на случайного игрока, то с такой же суммой оказывается жетон и у подставного. Тогда <катала> объявляет, что выигрыш можно поделить. Но если один из игроков удваивает ставку, то второй должен последовать его примеру. В противном случае отказавшийся продолжать игру теряет выигрыш. Подставной сразу же отказывается делить деньги и делает ставку, то есть удваивает

вает сумму. Если <жертва> вносит деньги, игра между ними возобновляется. Снова выбираются жетоны, бросаются <кости>, и вновь обоим выпадает одинаковая сумма. И так до тех пор, пока у жертвы не опустеет кошелек.

12 Вт. N821

Выигрышные жетоны, каждый раз оказывающиеся у подставного игрока, спрятаны у него в кармане. Подставной спокойно извлекает жетон, необходимый в данный момент.

Прогресс не обходит стороной этот вид мелкого криминального бизнеса. Вот что рассказала журналистка одной из московских Газет.

<На улице ко мне подошел человек:

- Помогите нам, пожалуйста. У нас игра, а кнопку должен нажать обязательно посторонний.

Почему же не помочь людям в трудной ситуации, тем более, что помощь состоит всего лишь в том, чтобы нажать кнопку на компьютере.

- Ура, я выиграл, - восклицает мой сосед и забирает из рук руководящей игрой девушки рублей этак 50-70. - У вас счастливая рука, - обращается он ко мне, - за то, что вы принесли мне удачу, я сделаю за вас взнос, - и исчезает.

Сами понимаете, как не хочется разуверяться в собственной везучести, да еще за чужой счет. Я добавляю немного денег от себя и вступаю в игру в надежде на ее простоту, я же видела своими глазами кусочек: кто-то посторонний нажимает кнопку, тебе выпадает счастливый или несчастливый номер. Разумеется, мне выпал счастливый номер. Я потянулась за тоненькой пачкой рублей в 50, но оказалось, что счастливых номеров два. Но сумму не стали делить между нами пополам, а предложили выбрать дальнейшие варианты игры. Оба предполагали перед каждым новым ходом и нажатием кнопки дополнительные денежные взносы. Я наотрез отказалась от таких правил, оборвала игру и захотела вернуть начальный взнос - не подарок предыдущего счастлиливчика, а собственную добавку, но не тут-то было. Маленькие столики с набором призов и игровыми автоматами стояли возле каждого входа. Возле одного меня снова жалобно позвали: "девушка, не могли бы вы нам помочь", а возле другого ругалась деревенская тетка с сенокосным загаром, рядом, чуть не плача, стояла ее молоденькая дочь. Кажется, они оставили модернизированным "наперсточникам" весь колхозный аванс. Молодой человек из окружения столика объяснил привлеченным криками обиженной женщины: "Пьяная, перегаром несет", - но явно лгал.

Понаблюдав еще, я заметила, что мой собеседник по игре так же, как и мой благодетель, никакие не игроки, а обслуживающий персонал, и вся игра рассчитана на таких доверчиво покупающихся на призыв "Помогите!" как я да та тетка.

Группы мошенников любых мастей организуются с неимоверной быстротой и сразу же оккупируют все доходные места: крупные универмаги, автомагазины, вокзалы и т. п. Эти места выбираются не случайно – ведь у находящихся здесь граждан имеются в наличии большие суммы денег. Данное обстоятельство как

раз и используется дельцами.

Если вы попали в экстремальную ситуацию, прежде всего постарайтесь своим поведением заставить преступника отказаться от своих намерений. Сохранение внешнего спокойствия будет, --л вашим психологическим преимуществом перед против-

1Г1КАЦ ддд(,;д

Запомните несколько советов, которые помогут вам правильно сориентироваться в экстремальной ситуации и, может быть, сохранить жизнь.

Никогда не провоцируйте противника к обострению конфликта, не отвечайте грубостью на грубость, оскорблением на оскорбление, всегда смотрите в глаза тому, с кем вы говорите, контролируя при этом обстановку вокруг. Если на вас кричат, отвечайте тихо и спокойно, тоном, не вызывающим сомнений. Ваш внешний вид – вид человека, уверенного в себе и своих действиях, поможет предотвратить развитие конфликтной ситуации. Если вы очень взволнованны, сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов, мысленно настраиваясь на сохранение спокойствия и самообладания. Помните: невозможно эффективно и быстро действовать в состоянии страха и гнева. Теряя самообладание, вы произвольно можете принять невыгодное для вас положение, очутиться в состоянии скованности. Защитные и контратакующие действия становятся неэффективными, даже опасными для вас.

Нельзя недооценивать противника, относиться к нему снисходительно. Во всех случаях считайте его опасным и будьте готовы к защите.

Внезапный и точный удар в болевую точку всегда эффективнее мощного, но неточного удара.

Если на вас нападает группа и у вас нет шансов рассчитывать на помощь, постарайтесь убежать. Важно при этом разорвать дистанцию с противником и убегать в направлениях, где можно укрыться или получить помощь. Если такой возможности нет, нужно действовать, исходя из обстановки. Готовых рецептов на все случаи жизни нет, но необходимо помнить следующее.

Во-первых, постарайтесь оценить место действия, выбирая наиболее выгодную для вас позицию, заранее определяя пути перемещения и возможного отступления, а также использование подручных средств (металлический прут, палка, бутылка, кирпич).

Во-вторых, старайтесь при любых передвижениях не оставлять противника за своей спиной. Тактически выгоднее развер-

Страница

нуться спиной к стене, дереву и т. п. В случае, если вас окружили, необходимо быстро определить путь прорыва. Сделав ложный выпад, резко атакуйте в выбранном вами направлении, стараясь

вырваться из окружения.

В-третьих, при создании угрожающей обстановки, когда физического насилия не избежать, необходимо первым атаковать противника, нанеся упреждающий удар по самому опасному из нападающих, а следующий – по противнику, меньше всего ожидающему атаки в свою сторону.

Постарайтесь отвлечь внимание противника громким криком, просьбой о помощи, внезапно бросить ему в лицо головной убор

или другой предмет.

В дальнейшем действуйте по обстоятельствам, с учетом вышеизложенных правил.

Для защиты от преступников широкое развитие получило газовое оружие, поражающее нападающего аэрозольным Δ Δ или газовым облаком: газовые пистолеты и револьверы,

механические распылители и аэрозольные устройства, снаряженные слезоточивыми раздражающими веществами CS и CN (разрешенными Министерством здравоохранения Российской Федерации).

Первый вопрос, который должен решить для себя гражданин,

желающий обзавестись газовым средством самозащиты: достаточно ли ему аэрозольного устройства (газового баллончика и т. д.)

или необходимо стреляющее устройство.

Достоинства аэрозольных устройств – это их небольшой вес, :

габариты (что очень важно для постоянного ношения), простота !
приобретения (разрешения органов внутренних дел не требуется),
дешевизна (невысокая стоимость и не надо платить за лицензию).
Немаловажными являются простота использования, постоянная
готовность к действию, достаточная эффективность на дистанци-
ях, характерных для обычных конфликтных ситуаций.

Если преимущества аэрозольных устройств вас убедили – отправляйтесь в ближайший специализированный магазин. Пусть вас не сбивает с толку широта выбора аэрозольных баллончиков импортного и отечественного производства: содержимое баллончиков различается меньше, чем их оформление. Все баллончики содержат один и тот же ирритант CS и CN. А их цена в значительной степени определяется содержанием (объемом) активной композиции.

Новым мощным средством газовой самообороны зарекомендовали себя перцовые аэрозольные баллончики типа PUNCH и другие. Их состав, <замешанный> на натуральном кайенском перце, валит с ног любого. Нападающий теряет способность видеть, его веки судорожно закрываются, и даже при попытке их открыть он ничего не видит. Кроме того, его охватывает неконтролируемый кашель. Аэрозоль начинает действовать практически мгновенно. А нападающий не может прийти в себя в течение

20-30 минут.

Несмотря на высокую стоимость, они выгодно отличаются от

баллончиков, снаряженных газом CS, CN, так как эффективно действуют на людей с высоким <болевым порогом> (находящихся под влиянием алкоголя или наркотиков, психически больных),

а также на собак и диких животных.

Однако самым существенным недостатком аэрозольных баллончиков (он характерен и для газовых револьверов и пистолетов) является сложность, а порой и невозможность их применения в закрытых помещениях (автомобиле, квартире, лифте, подъезде и т. п.) – владелец газового оружия может сам подвергнуться воздействию ирританта из-за невозможности сразу отбежать в сторону или убежать с места конфликтной ситуации.

Этого недостатка можно избежать, приобретя устройство дозированного распыления <Удар>.

Магазин < Удара > снаряжается пятью < патронами >, представляющими из себя малогабаритные одноразовые аэрозольные баллончики, заправленные жидкостью с ирритантом. При каждом выстреле производится целенаправленное метание ирританта на А,--,\ дальность до шести метров. Эффективная дальность – до 11.356} четырех метров. Ирритант мгновенно действует на слизи-

стую оболочку глаз, на носоглотку человека, оказывая двоякое действие: нападающий теряет способность видеть, его глаза судорожно закрываются, и даже при попытке открыть их он ничего не видит, так как отравляющий состав расширяет капиллярные сосуды глаз и приводит к временному ослеплению; нападающего охватывает неконтролируемый кашель, вызванный действием ирританта на органы дыхания.

Благодаря целенаправленному действию <Удара> <поражается> нападающий, а вы не подвергаетесь действию ирританта.

Высокая эффективность, многозарядность, бесшумность, отсутствие отдачи, <легкий спуск>, высокая точность попадания в цель, безопасность, подтвержденная сертификатом, возможность приобретения по правилам, предусмотренным для аэрозольных баллончиков (без рецензии), а также применение в любых условиях определили большой спрос граждан на <Удар> как средство

самозащиты.

Широко вовлечены в обращение газовые револьверы и пистолеты отечественного и иностранного производства. К их достоинствам относятся: психологическое воздействие, оказываемое как внешним видом, так и шумозвуковым эффектом; несколько большая, чем у аэрозольных устройств, дальность действия; чувство уверенности, внушаемое владельцу. Револьвер проще и надежнее пистолета и не знает задержек при стрельбе, вызванных утыканием, или перекосов патрона, невыбрасыванием гильзы, неотходом назад подвижных частей и т. п. При выборе револьвера можно остановить свой выбор на первом сертифицированном в России газовом 9-миллиметровом револьвере МЦРГ-1, разработанном Тульским ЦКИБ спортивно-охотничьего оружия. По мнению спе-

циалистов, этот револьвер высокоэффективен, надежен и прост в обращении. На него дается, в отличие от западных образцов, пятилетняя гарантия. Он не уступает импортным образцам, а по прочностным характеристикам и минимальному боковому эффекту превосходит их.

Популярны и импортные образцы газовых револьверов и пистолетов (РГ-9, магнум, комбат, вальтер ПП, вальтер ППК, агент, кобра и др.). Они имеют хорошие характеристики, привлекательный дизайн, но дороги, не имеют гарантии, и в случае отказа, поломки возникают трудно решаемые проблемы с их ремонтом, а также они произведены из облегченных металлов, не выдерживающих больших нагрузок.

Научиться обращаться с газовым оружием можно в учебном центре ГУВД. Обучение продолжается всего один вечер. Для получения лицензий на приобретение газовых револьверов (пистолетов) нужно обратиться в районное Управление внутренних дел и представить паспорт или другой документ, удостоверяющий личность, две фотографии 3х4 см, справку о прохождении курса обучения, квитанцию о внесенной оплате за лицензию и госпошлину, справку от нарколога и психоневролога.

Имеются в продаже также американские и японские пневмопистолеты – от карманных до самых больших.

В деле обеспечения самообороны нельзя не упомянуть и так называемых пугачах – пистолетах, которые только

издают стреляющий звук. Самый доступный из них – сигнальный пистолет <скат>. К этой же группе относятся и баллончики, издающие при нажатии на колпачок звук частотой 3,5 кГц и громкостью 95 Дцб. Разработчики утверждают, что остронаправленное действие на нападающего может привести к полной потере координации в пространстве. Действие его основано на прохождении газа через форсунку. Баллончик многократного пользования:

его можно перезаряжать.

Можно приобрести ракетницы, которые выпускает Ковровский завод. Для некоторых из них при покупке требуется охотничий билет, но есть и такие, которые доступны всем желающим. Яркая вспышка производит ошеломляющий психологический эффект. К тому же она лишает нападающего возможности точно прицелиться или замахнуться, так как он буквально ослеплен.

Звуковой баллончик Signal of anxiety (<Сирена тревоги>) был изобретен в Англии в 1967 году. Он известен за рубежом и пользуется огромной популярностью более 25 лет. Используется он как средство индивидуальной защиты для женщин, детей и людей пожилого возраста.

<Сирена тревоги> – это небольшой баллончик, содержащий безопасный инертный газ, внешне многим он напоминает газовый баллон, но в отличие от него <Сирена тревоги> не стреляет газом, а за счет создаваемого внутри давления издает высокий пронзительный звук, уровень которого достигает 95 Дцб (для сравнения:

работающий двигатель реактивного самолета <дает> 1180 Дцб). Действует устройство очень просто. В случае опасности следует растрюб баллона (отверстие, откуда исходит звук) направить в сторону нападающего на вас человека и нажать на кнопку. Двухсе-

кундного нажатия будет вполне достаточно, чтобы привести нападающего в состояние кратковременного шока. Односекундного нажатия достаточно для того, чтобы отпугнуть животное.

Звуковая сирена тревоги имеет ряд существенных преимуществ перед баллончиками с раздражающим газом, ею можно пользоваться при направлении ветра в вашу сторону, использовать в закрытых узких помещениях.

Разрешения на ношение <Сирена тревоги> как средства самозащиты не требуется.

Электрошоке? – устройство с электрическим конденсатором большой емкости и двумя острыми штырями для разряда через тело атакующего человека. Обычно имеет вид плоской длинной

коробки или дубинки.

Используются однозарядные или многозарядные электрошоеры, а также имеющие приспособление для оперативного заряда (динамо-машину, работающую от сжатия кисти руки).

Электрошоке? эффективен при внезапном использовании против одиночного противника.

Уже упоминавшийся закон об оружии запрещает продажу в качестве служебного и гражданского оружия охотничьих ружей, длина которых менее 80 см, а также имеющих конструкцию, позволяющую оружие складывать, сдвигать, укладывать или раз-
^.--л бирать и при этом не теряющих способности стрелять; ог-
I3583J нестрельного оружия, которое имеет форму, имитирую-

щую другие предметы, кастетов и других предметов ударно-дробящего действия; боезапасов с пулями бронебойного, зажигательного или разрывного действия, а также боезапасов с дробовыми снарядами для пистолетов и револьверов.

К пассивным средствам самообороны можно отнести бронежилеты. Жилет первого класса защищает от колющего, режущего и колющего оружия, а также от ударов тяжелыми предметами. Ему не страшен острый, как бритва, нож, удар кастетом или обрезком трубы, однако пуля, выпущенная из какого-нибудь <браунинга> или <парабеллума>, спокойно продырявит такой жилет.

От пуль названных марок оружия, а также достаточно распространенного <Макарова> 9-го калибра надежно защищает жилет второго класса. Кстати, он является наиболее легким из всех серийно выпускаемых бронежилетов – весит всего чуть более полутора килограммов. В нем без напряжения можно проходить весь день.

Третий класс <тянет> на пять-семь с половиной килограммов. Он защищает от любого вида кобурного оружия со стандартной пулей. Но уже <пасует> перед охотничьим ружьем, обрезом, пистолетом-пулеметом. Для того чтобы защититься от пуль длинноствольного и гладкоствольного оружия, требуется жилет четвертого класса. Правда, весь день в нем уже не проходишь. Весит он девять килограммов.

Пятый и шестой классы – самая <крутая> защита. Эти жилеты выдерживают не только пули пистолета, ружья, но и авто-

матную очередь (для сравнения: если начальная энергия пули пистолета <Макарова> составляет 308 Дж, автомата Калашникова – 2105 Дж). Специалисты утверждают, что бронежилеты двух последних классов – самые прочные в мире. Дело в том, что автомат Калашникова, весьма популярный в России, до сих пор остается рекордсменом по начальной энергии пули. Отсюда – и более совершенная защита.

Бронежилеты представляют собой композиции из металла, кевлара, пластика и даже керамики. Врезавшись в такую защиту, пули остаются в ней.

Поскольку от качества изделия напрямую зависит жизнь его будущего владельца, каждый из них проходит индивидуальный контроль и многократные испытания. Любой бронежилет имеет свой номерной знак, и вся его <жизнь>, от начала до конца, фиксируется в специальном документе.

Перечислим несколько типов отечественных бронежилетов.

Самые легкие скрытые бронежилеты называют <вилит>. Все его модификации довольно легкие (от 3,5 до 6,5 кг), носят под рубашкой. Как показывает практика, человек с нормальным физическим развитием может восемь часов пребывать в восьмикилограммовом бронежилете.

<Консул> – с виду обычная жилетка. Ее можно одеть под пиджак. <Атлес> с биостимулятором, который подает слабый электроразряд на мышцы спины, снимающий напряжение и усталость со всего тела. <Корн-2> – основной армейский жилет с мощной защитой спины и груди от автоматной пули. Металлические Λ-->. пластины на нем располагаются внахлест – по принципу [359]

доспехов средневекового рыцаря, что значительно улучшает маневренность при его использовании. Бронежилет существенно помогает лишь тогда, когда надевается не на всякий случай, а для

конкретного дела.

А теперь познакомьтесь с правилами приобретения, регистрации и обращения специальных средств самообороны.

Постановление Совета Министров – Правительства РФ от 11

февраля 1993 года № 109:

Установить что Министерство внутренних дел Российской Федерации и органы внутренних дел на местах осуществляют контроль за порядком реализации, приобретения, перевозки, хранения, использования специальных средств самообороны, за функционированием магазинов по продаже специальных средств самообороны.

Право приобретения, хранения и ношения специальных средств

самообороны имеют граждане, достигшие восемнадцатилетнего возраста и сдавшие зачеты по знанию правил пользования данными средствами. Количество специальных средств самообороны, которое может иметь гражданин Российской Федерации, не ограничивается.

Специальные средства самообороны, включая аэрозольные

упаковки приобретаются и используются гражданами только для целей самообороны и в соответствии с Инструкцией, прилагаемой к тому или иному специальному средству.

Разрешение на приобретение, хранение и ношение специальных средств самообороны (кроме аэрозольных упаковок) выдается органами внутренних дел гражданам, сдавшим зачеты по знанию правил пользования данными средствами. Обучение правилам пользования специальными средствами самообороны, технике безопасности, а также знаниям материальной части осуществляется на курсах, создаваемых органами внутренних дел.

Разрешение на приобретение специальных средств самообороны выдается гражданам органами внутренних дел сроком на три месяца. Не использованные в указанный срок разрешения подлежат возврату в орган внутренних дел.

Для получения разрешения на приобретение специальных средств самообороны граждане представляют в орган внутренних дел: паспорт или иной документ, удостоверяющий личность, заполненную карточку-заявление; две фотографии 3х4 см; справку о сдаче зачета по знаниям правил пользования специальными средствами самообороны; квитанцию о внесенной плате за право владения специальными средствами самообороны (за каждую единицу). При постановке на учет в органах внутренних дел по новому месту жительства владельца плата не взимается, если срок ранее выданного разрешения на хранение специального средства не истек.

Приобретенные гражданами газовые пистолеты и револьверы в течение десяти дней со дня приобретения должны быть зарегистрированы в органах внутренних дел по месту жительства владельца с получением разрешения на их хранение и ношение. Разрешение на хранение и ношение выдается органами внутренних дел, L сроком на три года. Регистрация аэрозольных упаковок не [360]] производится.

Для получения разрешения на хранение и ношение специальных средств самообороны их владельцы предоставляют в органы внутренних дел дубликат разрешения на приобретение с отметкой магазина о продаже специального средства самообороны. Разрешение на хранение и ношение специального средства самообороны может быть выдано каждому члену семьи, имеющему право на такое разрешение. Органами внутренних дел не выдаются разрешения на приобретение, хранение и ношение безномерного или самодельного специального средства самообороны.

Патроны к газовым пистолетам и револьверам приобретаются гражданами в специализированных магазинах по предъявлении разрешения органов внутренних дел на хранение и ношение указанных средств.

Разрешение на продажу, приобретение, хранение и ношение специальных средств самообороны отечественного или зарубежного производства выдается органами внутренних дел только при наличии сертификата установленного образца на тот или иной вид специального средства самообороны.

Для продления разрешения на хранение и ношение специальных средств самообороны (перерегистрации) владелец обязан за один месяц до истечения срока действия разрешения обратиться в местные органы внутренних дел, предъявив специальное сред-

ство самообороны (газовые пистолеты и револьверы) и следующие документы: заявление на имя начальника органов внутренних дел с просьбой перерегистрировать имеющееся у него специальное средство самообороны; квитанцию о внесенной плате за перерегистрацию специального средства самообороны.

При хранении и ношении специального средства самообороны граждане должны обеспечить условия хранения, исключающие его утерю, самопроизвольное действие и возможность хищения.

Во всех случаях при ношении специального средства самообороны (за исключением аэрозольной упаковки) владелец обязан иметь при себе разрешение органов внутренних дел на право его хранения и ношения.

Разрешения на приобретение, хранение и ношение специальных средств самообороны органами внутренних дел не выдаются, а выданные аннулируются у лиц:

состоящих на учете в органах здравоохранения по поводу психических заболеваний, алкоголизма или наркомании;

совершивших повторно в течение года административное правонарушение, посягающее на общественный порядок, злоупотребляющих спиртными напитками;

имеющих непогашенную или не снятую в установленном порядке судимость за тяжкие преступления, а также за преступления, совершенные с применением огнестрельного оружия или взрывчатых веществ;

осужденных к лишению свободы, условно осужденных и условно освобожденных из мест лишения свободы с обязательным привлечением к труду;

самостоятельно изменивших конструкцию специального средства самообороны.

А теперь несколько советов защиты:

Газовый баллончик.

Если вы всерьез озабочены своей личной безопасностью, ваше

личное оружие самозащиты должно быть *і*хос-гоянно под рукой,

так чтобы им пользоваться без заминки.

В большинстве случаев фирмы-изготовители придают контейнерам, содержащим газ, форму, которая позволяет брать их на ощупь так, чтобы большой палец руки лег на пусковую пробку, а отверстие распылителя оказалось направленным в сторону противника.

Максимальная эффективность распыленной струи достигается на расстоянии двух-трех метров от отверстия распылителя. Знание этих расстояний позволит вам правильно выбрать момент атаки, с тем чтобы с полной силой использовать защитные свойства

оружия.

Сильный встречный ветер снижает дальность рассеивания газа

и делает его опасным для самого обороняющегося. Имейте это в виду и постарайтесь заранее прикрыть лицо носовым платком, портфелем, рукавом в крайнем случае.

Наибольший эффект аэрозольная атака дает при мгновенных (0,5 сек) выбросах газовой струи прямо в лицо противнику.

Запас аэрозоля, находящийся в новом, полностью заправленном баллончике, позволяет сделать в среднем 15-20 пусков продолжительностью в 0,5 сек.

Держите баллончик строго вертикально. Для этого есть две причины. Первая - так удобнее прицеливаться и направлять газовую струю в нужную точку. Вторая - в перевернутом или опрокинутом положении баллончика распылитель может захлебнуться и отказать.

Точка прицеливания в момент нажатия на кнопку распылителя - лицо нападающего: подбородок, рот, нос, глаза. Это наиболее удобные для поражения части организма. Даже если аэрозоль не затронет глаза, а попадет только на нижнюю часть лица, эффект будет достигнут.

Повторное нажатие позволит обороняющемуся скорректировать прицел и усилить воздействие.

Помните: болезненное ощущение у нападающего возникает по меньшей мере через пять секунд после Попадания газовой смеси на незащищенные кожные покровы. Поэтому не пугайтесь, если вам покажется, что атака не нанесла противнику ущерба.

Учитывайте и такое немаловажное обстоятельство: у аэрозольных смесей есть свои слабые стороны. Например, они обоюдоопасны и для нападающего, и для обороняющегося. Газ, заключенный в контейнере, не делает выбора между правым и виноватым. Это следует учитывать в первую очередь при необходимости осуществить пуск аэрозоля в тесных помещениях - в кабинах лифтов, в салоне автомобиля, в купе поезда. Распыленное в каком-то направлении вещество быстро распространится во все стороны и может оказать воздействие на тех, кто оказался в этом замкнутом пространстве. В том числе и на того, кто применил газ.

Все это следует знать до того, как вы принимаете решение об активной обороне, чтобы заранее скорректировать свои действия, в том числе и насыщенность газовой струи.

Газовое оружие. ,

Газовый пистолет и баллончик не равноценны по своей оборонительной ценности.

Точная копия боевого пистолета <маузер> или *парабеллум>, направленная на злоумышленника, даже если он вооружен огнестрельным оружием, обладает весьма высокими убеждающими свойствами. Носите оружие, не привлекая внимания, ибо в противном случае на вас могут напасть с целью его захвата. Поэтому лучше всего соотнестись с вашей фигурой и комплектацией.

Специалисты рекомендуют носить оружие в открытой кобуре на поясе с левой стороны либо в плечевой кобуре под мышкой.

Необходимо научиться быстро извлекать его и направлять в произвольно выбранную цель, находящуюся в 2–3 метрах от вас.

Но пусть наличие оружия не вселяет в вас излишней самоуверенности. Лучше, если в обычной обстановке вы потренируетесь извлекать пистолет и приготавливаться к стрельбе. Учтите, ничто не возникает само собой, в том числе и навыки правильного обращения с оружием.

Тренировки обеспечат вам автоматизм действий в ситуациях, когда нет времени думать о мелочах, а волнение велико.

При первых же признаках готовящегося нападения продумайте тактику действий и постарайтесь занять наиболее выгодную для обороны позицию.

Отдавайте предпочтение месту более темному – располагайтесь не под фонарем, не в освещенной зоне, а в тени деревьев. Пусть на свету окажутся нападающие.

Старайтесь встать так, чтобы сзади вас находилась глухая стена какого-либо строения. Это позволит вам все время видеть перед собой нападающего и иметь прикрытый тыл.

Пистолет в ваших руках – достаточно веский аргумент даже для вооруженного громилы. Если в его замысел входило только ограбление, то никакого резона получать пулю у него нет. Поэтому даже простая демонстрация оружия может сорвать преступный замысел.

Если первый патрон у вас шумовой, сделайте предупредительный выстрел в воздух.

Приняв решение стрелять, постарайтесь использовать оружие наиболее эффективно.

Стрелять на поражение газовым патроном целесообразно с дистанции 3–3,5 метра.

Цельтесь примерно в подбородок нападающего. Скрупулезное совмещение мишени и цели не обязательно. Эллипс рассеивания газовой струи достаточно велик, и выстрел неизбежно накроет цель.

Поскольку трудно рассчитывать на мгновенное действие раздражающего или парализующего вещества, усильте его концентрацию, произведя повторный выстрел.

Нанеся поражение нападающему, не считайте себя победителем и не притупляйте бдительности. У злоумышленника могут оказаться сообщники, которые находятся неподалеку. Поэтому постарайтесь первым делом поставить в известность

о случившемся милицию. Сообщите, где произошел инцидент, опишите приметы нападавшего.

Не исключено, что и вы можете оказаться жертвой нападения

с применением газового оружия. В этом случае нужно плотно закрыть глаза, постараться не дышать и как можно быстрее выйти, дить из окутавшего вас газового облака в сторону против ветра или

в боковую сторону от его направления.

Для ликвидации последствий попадания химических веществ на вашу кожу осторожно промокните пораженные места сухим полотенцем, носовым платком или марлей. Далее протрите пораженные участки спиртом или водкой, затем вымойте их водой. <Загазованную> одежду проветрите и выстирайте.

Среди тех советов, которые дают специалисты по использованию средств самообороны, есть и такой: держите оружие подальше от детей. Научитесь пользоваться своим оружием и постарайтесь не покалечиться. Но если беда все же произошла, сумейте оказать помощь раненому до прибытия <скорой помощи>.

В первую очередь следует обрабатывать раны, которые ставят под прямую угрозу жизнь раненого или же могут привести к возникновению шока. К ним относятся, главным образом, артериальные кровотечения, удушье, открытые переломы костей, травмы головного мозга и позвоночника. Лишь после обработки указанных ран можно приступить к обработке остальных ран, переломов и менее значительных кровотечений.

Наиболее опасными при огнестрельных ранениях местами в организме человека являются голова, грудная и брюшная полости. Опасность этих ранений заключается в повреждении жизненно важных центров и крупных артериальных сосудов.

При проникающих огнестрельных ранениях грудной клетки тяжелым осложнением является попадание воздуха в плевральную полость, что приводит к прекращению функционирования пострадавшего легкого и возникновению шока. В этом случае на открытую рану грудной клетки немедленно накладывают давящую повязку с марлей, пропитанной любой мазью или вазелином, чем добиваются прекращения поступления воздуха в плевральную полость. Данная манипуляция является решающей на этапе оказания первой медицинской помощи раненому. Раненого укладывают в полусидячем положении и срочно транспортируют в больницу.

При огнестрельных ранениях живота опасность заключается в повреждении органов брюшной полости (печень, селезенка, кишечник и т. д.) и в возникновении обильных кровотечений. При проникающих ранениях могут выпасть органы брюшной полости. В этих случаях выпавшие органы (сальник, кишечник) ни в коем случае не следует пытаться вправить в брюшную полость. Их следует прикрыть стерильными салфетками и сверху забинтовать. После этого – холод на живот, срочное транспортирование в больницу в лежачем положении, с согнутыми в коленях ногами.

Если произошло повреждение мягких тканей и сосудов верх-

, /, --л, них и нижних конечностей, то после обработки ран раствором [364]] роц йода или дезинфицирующим раствором накладывает-

ся тугая давящая повязка на рану. При арте

нии необходимо наложение жгута выше мес11т'111'110'1 ' ' 'P0"0T4R'
По официальной статистике, ежегодно вта повреждения.

шается более 20 тысяч несанкционированн нашем i^Ptw еоивР-
жилища граждан, или, выражаясь более п1'13' nPOS}'l'каовенv'и в
квартирных краж. Эта цифра приведена без х№ятаым языком' ~
боев, которых в нашем городе также ппоигу грабежей и раз-
р^дд * одит великое множе-

Как готовится квартирная кража, как ве^т себя <домушник>
попавший в квартиру, что он делает, чтобы <домушник>_

Воры многое знают о своей жертве Пплочяп не оставить следов?
больше. ' --а нам знать о них по-

Как и у воров-карманников, у домушник
лизация. К основным криминальным спец^0" есть своя спепиа-
ных воров относятся кражи, совершаемые чальностями квартир-

- с помощью воровского инструмента; дующим с110собом:
 - с подбором ключей;
 - путем взлома или выбивания дверей-
 - через форточку;
 - под видом посещения квартиры долж
- зания помощи и т. д. "Востным лицом, ока-

Работа квартирного вора под видом сант,
ка, конечно, более примитивна, хотя такжъ63"т^ или ^^^P11"
ника определенных актерских способностей "^^у^ от чрветп^
площадке вор не имеет права даже на ^^-"а3т"AR1"т'^01*
фессионалы работают с блеском, иногда, кс ую ошибку- "P0"
раясь в своей, так сказать, <смеажой> спец^т' неплох0 PВ3611"
ям же воров в психологии людей МОГУТ почя118^11'1100т' г103нани'
нальные психологи. ^видовать профессио-

В последние годы значительно усовершен
инструмент домушников. Разработаны спеп овалоя ""P01^011
<гребешок> и <метелка>, которые, в отличс^1'111'1R отmbI4к" ~
до эффективнее и не оставляют видимых ель от <фом01с*' I"0?>3"
отмычками совершается более трети всех ква^0"" ти> именно
квартирные воры ни на шаг не отстают от др1'11?111'" краж. Наши
ции - оперативники уже не раз сталкивали>0т^1т11 цивилиза"
при совершении краж воры использовали п1'00 лу4^"т11' когда
редатчики. "Ортативные радиопе-

Самое важное - воровская <разведка> ь
ружение <привлекательной> хаты и выяс-и?0т ^' ' ' 'P011 - о"на-

ее хозяев. Делается это обычным путем пров^ п^з^Гэлтк"
трического счетчика, состояния Почтового яь "чкд^днии лцек

по телефону, наведения справок у соседей ц^11т' "P03138111111^т"
ного наблюдения за объектом. Кроме этого ч1а же иR110^""1т1'11"
жен четко проработать пути отхода с места 'ларт?"1'111 ""P лол-
брать <технические средства> проникнове^0тт"т"" и 110до-
Страница

квартиру. Наконец, он обязан заблаговременно в <засвеченную> скупщике краденого. "''"АРленно позаботиться о

Ряд краж совершается по наводке ВСТ

ской практике, что отдельные работники цуйгАРОАГВГА
кассет, телерадиоремонтных мастерских ж проката видео

вых эксплуатационных участков сообщали пАА;АА АЩ)1

где и чем можно поживиться. Нередко дети простодушно рассказывают друзьям или даже посторонним людям, что имеется у них дома. Случалось, в школьных гардеробах у учеников из карманов пальто крали ключи, а потом выясняли, где живут дети. Бывает, что вору <берут> квартиру просто наобум.

И все же... Совершенно очевидно, что чем сложнее проникнуть в квартиру, тем выше вероятность, что вас минует беда. Поэтому - несколько советов.

Вряд ли существуют рекомендации, которые полностью гарантируют от квартирных краж. Все же некоторые рекомендации специалистов, как говорится, полезно намотать на ус.

Чаще всего кражу подготавливают, выбирая объект ограбления заранее. В освещенных в вечернее время окнах, особенно на нижних этажах, можно высмотреть, скажем, дорогую хрустальную люстру, ковры на стенах и т. д.

Уходя из дома, закройте окна и форточки, балконные двери. СВ-- Уменьшите звук телефона, чтобы звонок в пустой квартире не был слышен. Потеряв ключи, сразу же сообщите об этом соседям и поменяйте замки. Не следует также вешать ключи на брелок и другие предметы, по которым можно опознать вас или узнать ваш адрес.

Если вы живете на первом этаже, не давайте расти под окном густому и высокому кустарнику. Он - хорошее прикрытие для лезущего в окно вора.

Воры любят забираться в только что заселенные дома, где жители не успели обзавестись металлическими дверями, решетками и телефонами, познакомиться с соседями. <Уважают> и дома новой планировки, где сложные запутанные переходы из подъездов к дверям квартир, больше вариантов ухода от преследования и выноса краденого. Этим же целям способствуют лифты.

Около половины воров проникают в квартиры <естественным> путем - через двери, используя технические средства: отмычек до <фомок> и домкратов. Впрочем, нередко преступники просто находят ключи от квартиры под половичком, на верхней части дверного косяка.

Изучение уголовных дел показывает, что многие преступники находят своих будущих жертв, изучая объявления в газете с предложениями о продаже теле-, видеотехники, других ценных вещей. Преступник намечает объект, связывается с ним, торгуется, стараясь любой ценой договориться, чтобы пригласили в квартиру. Иные преступники сами <вычисляют> нужную квартиру для разбоя.

Кстати, многие, сообщив в объявлении телефон, наивно по-

Страница

лагают, что это гарантирует их инкогнито. В уголовной практике имеются случаи, когда преступники за соответствующую плату спокойно получали на АТС нужные адреса. Поэтому, направляя объявление в газету, ищите возможность обезопасить себя.

Теперь все реже из квартир <выметают> все подряд – вор берет в основном деньги и ювелирные изделия, то, что легко спрятать в карманах. Не ослабевает интерес преступников и к [356] аудио-, теле-, видеоаппаратуре. Она все еще дорогая, и вор

знает: предложи ее кому-то подешевле – покупатель найдется быстро.

Одежду и обувь преступники тоже берут, но новую и престижную. А люди, убежденные в том, что цены будут расти, стараются запастись ею впрок.

Заранее перепишите номера радио-, теле- и видеоаппаратуры, ценных бумаг, сберкнижек, составьте опись наиболее дорогих вещей и держите этот список вне квартиры.

Заметив признаки кражи, не ходите по квартире, ничего не трогайте. Выйдите, закройте входную дверь на ключ и попросите соседей вызвать милицию, чтобы самим не оставлять квартиру без присмотра.

Учтите, что квартирные кражи трудно раскрывать. Обычно они обнаруживаются тогда, когда преступника уже и след простыл. Да и окружающие ничего не видели или не желали увидеть. И в смысле наказания квартирные кражи – весьма беспокойный вид преступного деяния: кража с проникновением в жилище наказывается лишением свободы на срок от двух до семи лет. Могут учесть <чистосердечное> раскаяние, да первую судимость, да положительные характеристики, да иждивенцев и т. д., тогда наказание может превратиться в символическое.

Зато права потерпевшего чаще всего не защищены ничем и никем. Например, в возмещение ущерба осужденный будет периодически выплачивать столь смехотворно мизерные суммы, что, скорее всего, не рассчитается никогда.

Если вам надо уехать в отпуск, постарайтесь не очень афишировать свой отъезд, примите меры, чтобы непросто было догадаться, что в квартире длительное время никто не живет.

Как можно узнать, что вы уехали надолго? Прежде всего, по переполненному почтовому ящику. Оставьте ключ от него соседу или кому-нибудь из близких. Можно также обратиться в отделение связи, чтобы почту и периодику складывали там. Однако в уголовной практике встречались случаи, когда преступники добывали списки с адресами таких абонентов. Опытный доушник вычислит вашу квартиру по включенному счетчику. Поэтому целесообразно оставить включенным маломощный прибор, те же электронные часы. Еще один способ – <прозвонка> по телефону.

В одном микрорайоне обратили внимание на старичка, который по вечерам долго простаивал перед домами, а потом что-то старательно записывал. Участковый инспектор милиции заинтересовался этими записями – оказалось, отмечено, какие окна в семи домах в течение пяти дней оставались темными. Поработали

сотрудники милиции и вышли на <хозяина> старика - опытного вора, специалиста по квартирным кражам. Так что оставьте ключи кому-либо из близких, чтобы они по вечерам приходили в квартиру, зажигали свет, отвечали на телефонные звонки. Неплохой <эффект присутствия> дает включенный на первую программу трехпрограммный радиоприемник. Как известно, при этом не нужно включать его в электрическую розетку.

Все окна и форточки должны быть закрыты наглухо. На гр" □□-первом и верхних этажах желательно установить решетки. 11367]

Впрочем, если в квартире есть лоджия и балкон, этаж уже не имеет значения. В последнее время появились домушники-верхолазы, которые на веревках спускаются с крыши любой высоты. Если у вас есть что взять из квартиры, постарайтесь установить приличную дверь, желательно железную, снабдить ее хорошими замками.

На всякий случай приготовьте квартиру к приходу непрошенных гостей.

Необходимо перенести все ценные вещи к своим близким, оставшуюся телерадиоаппаратуру промаркировать в незаметных местах, паспорта и другие документы на нее тщательно спрятать. А теперь поговорим о квартирных преступлениях. Квартирные аферисты работают в двух направлениях: одни надувают продавцов квартир, другие - покупателей. В зависимости от этого применяется различная тактика. Начнем с продавцов.

Вся техника этой аферы основывается на получении доверенности от продавца. Здесь потенциальные жертвы злоумышленника, так сказать, <категория риска> - это алкоголики, наркоманы, психически нездоровые люди, молодежь от восемнадцати до двадцати пяти лет и, наоборот, пожилые люди.

В одних случаях доверенность подделывают разными путями, похищают паспорт владельца квартиры, затем находят похожего на него пожилого человека и с его помощью доводят до конца преступный замысел. Получив деньги за проданную квартиру, мошенники, естественно, уносят ноги. Суд, обнаружив подделку документов, в итоге вернет квартиру хозяевам.

Дела обстоят гораздо хуже, если мошенник в самом деле выманил у продавца доверенность или недобросовестный нотариус зарегистрировал ее по всем правилам. Доказать в суде, что такая доверенность недействительна, будет крайне сложно. Поэтому совет: оставляйте доверенность только близким людям, которым полностью доверяете. Совет второй: не стоит оставлять генеральную доверенность, когда можно выдать ее только на какие-то конкретные действия, например связанные с покупкой или продажей квартиры. А подписывая доверенность либо другой документ в нотариальной конторе, внимательнейшим образом изучите его, попросите нотариуса подробно объяснить, к чему может привести то или иное ваше действие.

Если же вы решили самостоятельно, без посредников, продать квартиру, то и здесь вас могут поджидать неожиданности. Какие документы вам необходимо иметь для оформления продажи? Главный из них удостоверяет право собственности на это жилье - сви-

детельство на приватизацию либо договор купли-продажи, дарения, обмена, свидетельство на право наследства. Если квартира кооперативная, то в правлении вам нужно взять справку о выплате пая.

Потом вы идете в местное Бюро технической инвентаризации, где производят оценку квартиры. После этого направляетесь в РЭУ и налоговую инспекцию, так как без справки об уплате налогов и справки об отсутствии задолженности по коммунальным платежам с вами даже разговаривать никто не будет [368JJ (ф-7, ф-9).

Далее наступает самый ответственный момент – получение денег. Вы можете получить их наличными или перевести на свой счет в любой банк. Практика показывает, что люди чаще всего предпочитают наличность, и почти всегда в долларах. Вот здесь-то вас может ожидать сюрприз, о котором вы и не догадываетесь. Дело в том, что лицензию на работу с валютой имеют не все банки. При расчете вполне может случиться такой казус: вы получаете деньги, а тут нагрянула налоговая полиция. И продавец квартиры может запросто остаться без денег, так как 88-ю статью Уголовного кодекса (незаконные операции с валютой) никто не отменял. Под вопросом останется и ваше право на владение квартирой, ибо договор-то вы уже подписали.

И еще о одном нюансе хотелось бы напомнить продавцам. Вы не сможете получить все деньги, пока не выпишетесь из квартиры. Если после оговоренного в договоре срока клиент продолжает упорствовать с выпиской, то его все равно выдворят оттуда через суд.

Покупатель рискует больше. Хотя бы потому, что квартиру можно вернуть себе через суд, а мошенника с вашими деньгами сыскать будет нелегко, да и деньги вряд ли останутся у него целы.

Итак, вам показывают квартиру, предъявляют документы на нее и под белы руки ведут в нотариальную контору, где регистрируют сделку. В обязанности нотариуса входит удостоверение подлинности документов, а не их проверка. Конечно, если бы существовал единый банк данных на недвижимость и сделки с ней, а каждый нотариус имел к нему доступ через компьютер, вероятность обмана свелась бы почти к нулю. Но, увы, пока это дело будущего.

Сейчас же, действуя самостоятельно и необдуманно, вы рискуете купить несуществующую квартиру или уже проданную дважды одним и тем же лицом либо заключить сделку, не соблюдая всех формальностей, из-за чего она тоже может быть признана недействительной.

Вот один из примеров, когда злоумышленником оказался сам продавец. Вначале он продал ее законным путем, получил деньги, а также наравне с покупателем – один экземпляр договора. Покупательница квартиры по собственной безалаберности протянула с регистрацией права собственности и другими формальностями. Между тем экс-продавец подделал доверенность от нее на свое имя и заново продал квартиру, после чего бесследно исчез. Суд признал законность только первой сделки, а второй покупатель остался и без денег, и без квартиры. Особенно велик риск попасться на крючок такому продавцу-мошеннику при покупке комнаты. Как известно, прямая продажа комнат запрещена, но запрет можно обойти через фиктивный обмен. Аферист подает документы сразу в нескольких райжилобменах, со всех покупа-

телей получает деньги или хотя бы аванс, оформляет несколько сделок на одну и ту же комнату и смывается. Опять-таки выигрывает тот из покупателей, кто первым получит ордер на проживание.

Если вы покупаете квартиру, вам нужно выяснить хотя бы, кто прописан в ней, является ли продавец ее владельцем. <-- Самый распространенный способ махинаций - продажа (1369

квартиры, которая приватизирована в двух разных местах. Если товар предлагают по неправдоподобно дешевой цене, наверняка что-то нечисто.

Не отдавайте продавцу сразу всей суммы за квартиру даже после заключения нотариата. 20-25% приберегите до момента его выписки из квартиры. Некоторые считают, что хороший способ подстраховки - это проставить в договоре о купчей реальную цену квартиры (обычно ее существенно занижают, чтобы уйти от налогов).

Много махинаций связано с тем, что деньги передают сразу после подписания договора купли-продажи. Но сделка действительна только после регистрации договора. Теперь этим согласно распоряжению мэра занимается только городское жилищное агентство, что, кстати, создало дополнительные возможности для махинаций: очередь в агентство растягивается на месяц и больше;

И еще пара советов: никогда не отдавайте никому свои паспорта, по возможности храните конфиденциальность сделки.

Гораздо действенней иной способ - прежде всего проконсультируйтесь у хорошего юриста в области недвижимости. Затем нужно произвести детальную проверку всех источников документов - то, что у риэлтерских фирм называется экспертизой сделки. Лучше всего во все инстанции приходить вместе с продавцом. Сначала в ЖЭК, где он возьмет форму 9, а вы убедитесь, что в квартире не прописано лишних людей. Идеально, чтобы к моменту оформления купчей они были выписаны из квартиры. Важно проверить источник или орган, из которого поступил документ, устанавливающий право на жилье, не подделаны ли печати. Это могут быть справки ПИБа, договоры с агентствами по приватизации, Горжилагентством, ЖСК, документы о наследовании, дарении квартиры. Сложнее, когда жилье прошло через цепочку владельцев, отследить которую целиком невозможно. Кое-какие справки могут дать в Горжилагентстве, но только владельцу квартиры.

Не уменьшайте значение сопутствующих документов и особенно справки РОНО, если в семье имеются несовершеннолетние дети. Бывали случаи, когда из-за подделанной справки само РОНО возбуждало судебный иск и сделка признавалась недействительной.

Словом, чтобы продавец вас не обманул, вам на время придется стать его тенью, двойником. Если же такая перспектива вас страшит, выход прост: обращайтесь в риэлтерское агентство, где все это сделают за вас.

Если вы хотите купить квартиру, то вас может подстерегать самая главная, порой роковая, ошибка. Вы решаете самостоятельно-

Страница

но приобрести квартиру непосредственно у продавца. Действительно, зачем вам всевозможные посредники как в лице всевозможных агентств по недвижимости, так и в лице частных лиц.

Теперь поясним, с чем вам придется столкнуться, если избрали такой путь.

При выборе и оформлении квартиры вы должны удостовериться в том, кто перед вами – истинный ли это продавец квартиры или посредник.

Для этого нужно сверить документы, удостоверяющие собственность на квартиру, с документами продавца, удостоверяющими личность. Из формы № 9, которую выдает жилищная контора, можно узнать, кто еще прописан в квартире. Если прописаны несовершеннолетние дети, необходимо при совершении сделки получить согласие РОНО на операции с жилплощадью и т. д.

При наличии всех необходимых документов оформление купли-продажи недвижимости производится в нотариальной конторе. Нужно иметь в виду, что сделка считается полностью законченной не тогда, когда вы в нотариате получили документ о том, что вы купили квартиру и зарегистрировали его в Городском жилищном агентстве, а только после того, когда из квартиры выехали и выписались жильцы.

Кроме того, могут возникнуть разные дополнительные сложности, которые для вас покажутся неразрешимыми, в то время как специалисты решат без проблем все вопросы.

Только ли из-за сложности оформления документов нужно обращаться в агентства по недвижимости?

Нет. Еще и потому, что все представленные продавцом документы нельзя (как бы это ни было оскорбительно для продавца) воспринимать как подлинные. Необходимо убедиться в подлинности представленных документов в соответствующих учреждениях.

Какие гарантии могут предоставить агентства клиенту по безопасности проведения сделки?

В первую очередь, гарантией для любого клиента является юридически грамотно оформленный договор, предусматривающий высокую степень ответственности фирмы перед клиентом.

Гарантией также служит капитал, которым располагает агентство.

Агентство для проведения сделки обязательно заключает договор с клиентами, в которых обязательно указывает двусторонние неустойки как на покупателя, если он вовремя не произведет выплату по счетам, так и на фирму – за весь комплекс работ, сроки, <чистоту> сделки.

Сроки выполнения работ фирмой и сроки выплат со стороны покупателя строго оговариваются, и обязательно оговариваются штрафные санкции.

Если фирма сознательно избегает любых штрафных санкций, даже упоминания о них в договоре, тогда это вызывает некоторое недоумение, и обоснованно.

Продавец квартиры при продаже ее через агентство застрахован от случаев неполучения денег, потому что фирма несет полную ответственность за передачу всей оговоренной суммы или в руки, или на расчетный счет, или как еще укажет продавец.

Все эти вопросы должны указываться в договоре, заключенном между фирмой и продавцом, который также обязательно предусматривает двусторонние неустойки и штрафные санкции.

Существует еще вид клиентов: не продавец и не покупатель, а <расселенец>. Это название присуще только странам СНГ. Таким людям тем более нужно иметь дело только с солидной фирмой, в противном случае очень легко оказаться на улице.

Собственно фирмы, которые действительно работают на рынке недвижимости, за недолгий срок своей работы, по сравнению с 70 годами советской власти, ликвидировали коммуналки в Санкт-Петербурге больше, чем это было сделано за все предыдущие годы.

Для расселенцев гарантией является то, что, как правило, расселяемая квартира приватизируется за счет фирмы, т. е. фирма уже вкладывает деньги в эту квартиру. Обычно солидная фирма дает рекламу на продажу этой квартиры, что является еще одним вложением денег в квартиру/Расселяемые клиенты спокойно ждут. Их обязанностью является только показ квартиры тем людям, которые хотят ее посмотреть, от фирмы, занимающейся ее расселением. Фирма гарантирует, что к ним в дом не придет <нехороший человек>.

Последним действием, дающим полную гарантию, является одновременное нотариальное оформление передачи расселяемым гражданам в собственность квартир, которые подобраны агентством и на которые они дали предварительное согласие, и передача их квартиры целиком в собственность покупателю. Все это происходит обязательно у одного нотариуса в одно и то же время.

Вся ответственность за выписку и освобождение квартиры в срок, оговоренный с клиентом, ложится согласно договорам на агентство, так как в случае срыва сроков освобождения квартиры оно платит неустойку клиенту, купившему квартиру целиком.

А если вы решили сдать квартиру? В этом деле существует несколько нехитрых правил, соблюдение которых избавит вас от возможных неприятностей.

Для начала выясните, за какую сумму вы можете сдать квартиру. Советуем обратиться в несколько фирм, занимающихся операциями с недвижимостью, средняя цена между самой высокой и самой низкой из назначенных вам сумм и будет реальной стоимостью арендной платы за вашу квартиру. Конечно, лучше, если подбором кандидата и оформлением договора аренды займется непосредственно специализированная фирма. Вполне возможно, она и станет гарантом сохранности квартиры. По действующему законодательству договор аренды не проходит обязательной государственной или нотариальной регистрации. Форма такого договора, в общем-то, произвольна. В фирмах, занимающихся недвижимостью, на данный момент уже выработаны типовые договоры, в большей или меньшей степени отражающие интересы сторон и положения Жилищного кодекса.

У человека, с которым вы решили заключить договор, необ-

Страница

ходимо изучить документы. Запишите данные паспорта: номер, серию, когда и кем выдан, место прописки. Нелишним будет и обратить внимание на то, соответствует ли фотография на паспорте личности предъявителя. Выясните по возможности, где он работает. Это поможет вам в случае необходимости разыскать человека.

В договоре аренды предусматривается ответственность за любой возможный ущерб, причиненный вашей квартире, мебели или другому находящемуся в ней имуществу, включая и оборудование квартиры. Если есть необходимость, составляется [372 jj] опись всего имущества с оценочной стоимостью каждого

предмета в квартире. Эта опись является неотъемлемой частью договора об аренде жилья. Предусмотрите в договоре гарантии на случай форс-мажорных обстоятельств: потоп, пожар и т. п. Также оговорите возможность и порядок преждевременного расторжения договора аренды.

Перед сдачей квартиры внаем советуем застраховать все, что вы оставляете в квартире.

Обязательно потребуйте предоплату, а также некоторую заранее оговоренную сумму, которая не будет входить в общую стоимость арендной платы, но будет своеобразным <страховым взносом> на случай непредвиденных расходов. Это оградит вас от таких неожиданностей, как необходимость делать ремонт в квартире после отъезда жильцов, компенсируя возможные утраты.

После того как вы сдали квартиру, не реже раза в месяц навещайте ее. Бывали ситуации, когда в квартире, нанятой для проживания, устраивались торговые склады, что не способствовало ни улучшению внутренней обстановки квартиры, ни криминальной среды вокруг нее.

Проверяйте своевременность оплаты междугородних переговоров. Случалось, что в квартире, снятой одним человеком, живут вдесятером, непрерывно беседуя с родственниками за границей, <забывая> при этом оплачивать счета. В этом случае сумма, которую вы заплатите за телефон, намного превысит полученную вами арендную плату.

С самого момента проживания договоритесь, кто оплачивает коммунальные услуги. При сложившейся практике эти расходы берет на себя арендодатель. Подумайте, есть ли вам смысл платить за неиспользуемую вами электроэнергию, которая при нынешних ценах тоже может составить кругленькую сумму.

О том, что вы сдали квартиру, поставьте в известность соседей, оставьте им координаты, где вас можно найти в случае чего. И еще: у обеих сторон должны остаться телефонные номера или другая информация для надежной связи друг с другом.

При обмене квартиры мы, как правило, не надеясь на свои силы, готовы воспользоваться услугами маклеров. Здесь нужно помнить, что индивидуальное маклерство, как и любой другой нелегальный вид спорта, привлекает к себе авантюристов и дилетантов всех мастей. Соблюдение нескольких простых правил может здорово помочь избежать неприятностей.

Маклера находят исключительно по рекомендации знакомых:

объявления типа <быстро и недорого помогу поменять вашу квартиру> дают в газету либо пионерствующие идеалисты, либо расчетливые негодяи. Идеальный случай, когда друзья, расселенные маклером-одиночкой, рекомендуют своего благодетеля вам, а нас – ему.

Не доверяйте рекомендациям типа <да этот парень все сделает всего за двести баксов>. Обмен – дело дорогостоящее. Не исключено, что за сто или двести долларов помощь будет состоять исключительно в вычитке объявлений, телефонных звонках. Основную тяжесть обмена вам в этом случае придется выносить на Собственных плечах, возя на такси коммунальных стару- Λ--Λ

"(иск и оплачивая консультации юриста. 1Λ]3J

.

Никогда и ни при каких обстоятельствах маклер не берет денег вперед! Утром – ордера, днем – деньги, и никак же наоборот. Причем тем, кто просит за обмен доплату, деньги, как правило,

вы отсчитываете сами. \

Хороший маклер не спрашивает, нет ли у вас знакомых в гор-/жилобмене: нотариат, администрация, транспорт – у нег&Λвсе <схвачено>. Вам остается только не опаздывать на назначенные встречи. И тогда через некоторое время остается заказать машину для перевозки вещей... Впрочем, ваш маклер наверняка подскажет, через какую фирму это сделать лучше и дешевле.

А теперь несколько слов о проблемах, которые могут возникнуть при уличных сделках.

При размене денег на улице вас могут <кинуть> или <развести>, то есть обмануть и исчезнуть вместе с вашими деньгами.

Слово <развести> по сути означает то же самое, что и слово <кинуть>. В первом из приведенных случаев употребление лишь с той разницей, что <развести> – значит провести <красивую> операцию, когда человек сам добровольно отдает свои деньги.

Действия мошенников рассчитаны на бывшего советского человека, который еще не окончательно отогнал от себя мысль, что иностранные деньги иметь на руках нехорошо, опасно и стыдно. Такой человек в пункте обмена валюты долго изучает объявленный курс, что-то высчитывает в уме и недоверчиво поглядывает на равнодушного человека в окошке. Именно в этот мучительный момент расторопный мошенник пылко объясняет ему, что курс, по которому покупает доллары пункт обмена, оскорбительно низок, и настоящую цену может дать только частное лицо, какое он

собой и являет.

В ответ на это предложение бывший советский человек, как

правило, вынимает доллары, отдает их мошеннику, и тут какой-то дядя кладет ему на плечо увесистую лапу и громко орет: <Держи валютчика!!!> – <Ты что, мужик, – отбивается ни в чем не повинный гражданин, – сбрендил что ли? За это теперь не сажают!> Но <пролетарий> гнет свое: <Попался! Теперь не отвертись!> Ответишь по всей строгости советских законов! милиция!!!> Завидя милиционера, он радостно рапортует: <Валютчика поймал, Страница

товарищ сержант! Сажайте его, пожалуйста, за нетрудовые доходы> . - <Ты в каком веке живешь, мужик?> - удивляется представитель власти, когда пойманный вводит его в курс дела. <Зря ругаетесь, я думал, что пресекаю беззаконие. Но раз валютчики теперь в чести, то я умываю руки. Всего хорошего!>

И, сделав ручкой, ревностный почитатель советского Уголовного кодекса уходит.

Стоит ли говорить о том, что мошенник, в руках которого остались доллары, уже давно исчез с места происхождения.

Еще одно типичное надувательство при обмене или продаже долларов с рук - это заурядное мошенничество, связанное с использованием <куклы>. Ежедневно десятки и сотни граждан вместо крупной суммы рублей или валюты при сделках купли-продажи из рук в руки получают пачки нарезанной бумаги, переложной I.-->\ несколькими подлинными купюрами. Определить <кукольников> не так уж сложно. Прежде всего представители этой

преступной квалификации внешне очень обходительные и даже обаятельные люди. Как правило, они молоды, в меру эрудированы, услужливы; охотно назовут вам, в каких приемных пунктах и по какой цене продается и покупается валюта, предложат сумму несколько ниже или выше, разъяснят, по каким признакам можно определить подлинность валюты, могут даже продемонстрировать специальный прибор. Это как бы предупреждение: приготовиться, усилить внимание. Основной сигнал опасности - если ваш контрагент во время расчетов не выпускает из рук пачку денег или просит у вас ее <на минутку>, чтобы завернуть. В следующее мгновение ждите основного действия <кукольников> - <накат> на вас. Он может осуществляться в любой форме, главное - на несколько мгновений отвлечь ваше внимание. И все. Дело сделано.

Не надейтесь на свою выдержку, хладнокровие и внимательность, все равно <кукольники> получают свое. Был случай, что в последний момент покупатель, передавая валюту, предложил перехватить пачку резинкой, а рядом раздался истошный женский визг. Оглянувшись, продавец валюты увидел, что кричала молодая девушка, которую подхватил на руки огромный рыжебородый детина. Через мгновение парочка ушла, обнявшись как ни в чем не бывало, а в руках незадачливого менялы оказалась пачка, перехваченная резинкой. Только уже не долларов, а пустых бумажек.

И последнее: для того чтобы не стать жертвой мошенничества и обмана в сфере торговли, необходимо знать основные положения закона о защите прав потребителей.

Статья 5. Право потребителя на безопасность товаров (работ, услуг).

Потребитель имеет право на то, чтобы товары (работы, услуги) при обычных условиях, при хранении и транспортировке были безопасны для его жизни, здоровья, окружающей среды, а также не причиняли вред его имуществу.

...Потребитель должен быть предупрежден о сроке службы (годности) товара, необходимых действиях по его истечении и возможных последствиях при выполнении указанных действий.

Статья 11. Ответственность продавцов (изготовителей, испол-

Страница

нителей).

, За нарушение прав потребителей продавец несет ответственность, предусмотренную настоящим Законом.

Убытки, причиняемые потребителю вследствие недостатка товара, подлежат возмещению сверх неустойки, установленной настоящим Законом.

Статья 12. Имущественная ответственность за вред, причиненный вследствие недостатков товара.

Вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу потребителя вследствие конструктивных, производственных, рецептурных или иных недостатков товара... подлежит возмещению в полном объеме, если законодательными актами РФ... не предусмотрен более высокий размер ответственности.

Статья 13. Возмещение морального вреда.

Моральный вред, причиненный потребителю вследствие нарушения изготовителем его прав... подлежит возмещению

причинителем вреда при наличии его вины. Размер возмещения определяется судом, если иное не предусмотрено законодательными актами.

Статья 17. Последствия продажи товара с недостатками.

Потребитель, которому были проданы товары с недостатками, если они не были оговорены продавцом, вправе по своему выбору потребовать:

а) безвозмездного устранения недостатков товара или возмещения расходов на исправление недостатков потребителем или

третьим лицом;

б) соразмерного уменьшения покупной цены;

в) замены на товар аналогичной марки (модели, артикула);

г) замены на такой же товар другой марки (модели, артикула) с соответствующим пересчетом покупной цены;

д) расторжения договора и возмещения убытков. В отношении товаров, реализуемых через розничные комиссионные торговые предприятия, требования, указанные в подпунктах а) и в) пункта 1 настоящей статьи, подлежат удовлетворению с согласия продавца.

Потребитель вправе предъявить требования о безвозмездном

устранении недостатков или возмещении расходов по их устранению...

Требования потребителя рассматриваются по предъявлении

потребителем товарного (кассового) чека, а по товарам, на которые установлены гарантийные сроки, - технического паспорта

или заменяющего его документа.

По требованию потребителя продавец обязан выдать ему товарный чек или иной документ, удостоверяющий факт покупки.

Доставка крупногабаритных товаров и товаров весом более пяти килограммов для ремонта, уценки, замены и возврата к потребителю осуществляется безвозмездно силами продавца, изготовителя...

Статья 18. Сроки предъявления требований по поводу недостатков товара:

По товарам, по которым гарантийные сроки не установлены, потребитель вправе предъявить изготовителю указанные требования, если недостатки были обнаружены в течение шести месяцев, а в отношении недвижимого имущества – не позднее двух лет со дня передачи его потребителю...

Сроки, указанные в пункте 1 настоящей статьи, а также срок службы товара исчисляются со дня его продажи потребителю... Если день продажи установить невозможно, то сроки исчисляются со дня изготовления.

Статья 19. Устранение недостатков товара.

Недостатки, обнаруженные в товаре, должны быть устранены изготовителем (предприятием, выполняющим его функции) в течение 10 дней, а продавцом (предприятием, выполняющим его функции) – в течение 20 дней с момента предъявления соответствующего требования потребителя.

1, --л, Статья 20. Ответственность за просрочку выполнения требований потребителя.

За каждый день просрочки, а также за каждый день задержки выполнения требования потребителя о предоставлении на время ремонта (замены) аналогичного товара продавец, изготовитель (предприятие, выполняющее их функции), допустившие такие нарушения, выплачивают потребителю неустойку в размере одного процента стоимости товара...

А теперь несколько советов по защите от преступников известного специалиста по разведке и спецслужбам Р. Ронина (1998):

Типичны следующие виды безопасности:

- внешняя (в ходе общения с посторонними);
 - внутренняя (при контактировании в своей среде и группе);
 - локальная (в различных ситуациях и действиях).
- Рассмотрим все это немного подробнее.

А. Внешняя безопасность

Различные неприятности могут возникнуть при общении с обычными людьми и госструктурами, но многое здесь можно предвидеть и избежать, используя банальный принцип трех <ае>: не раздражать, не связываться, не выделяться.

Необходимо:

1. Не привлекать к себе излишнего внимания (тактика <растворения в среде>):

- не выделяться внешним видом (обыденная стрижка, приличная одежда, отсутствие чего-либо <крикливого>; если, однако, ваше окружение экстравагантно, то будьте как они);
- не ввязываться в ссоры и скандалы (это, во-первых, привлекает к вам ненужное внимание, а во-вторых, может быть просто провокацией, нацеленной на задержание или <наказание>);
- аккуратно вносить все коммунальные платежи и прочие госпошлины; всегда оплачивать проезд в транспорте;
- стараться точно следовать рисунку избранной социальной роли и не иметь претензий по работе (и не выделяться там на общем коллективном фоне);
- не распалать навязчивого любопытства соседей необычностью образа жизни или визитами разных людей;
- не проявлять избыточной осведомленности в чужах-либо, если, конечно, этого не требует ваша роль (не забывайте древних:

<у бдительного должен быть закон о трех <нет>: <не знаю>, <не слыхал>, <не понимаю>).

2. Не порождать какой-либо неприязни в соседях, сослуживцах и знакомых, а вызывать у них симпатию:

- не быть <белой вороной> (людей всегда располагает к себе тот, кто раскрывается с понятной им стороны);
- выработать манеру поведения, не вызывающую у окружающих возможной настороженности (излишним любопытством, <умом> или навязчивостью) либо неприязни (бестактностью, заискусством, гордыней, грубостью);

- быть ровным и любезным со всеми окружающими и, по возможности, оказывать им мелкие (но не лакейские!) услуга;

- не делать ничего, что может вызвать недовольство и любопытство соседей (хлопанье дверью ночью, избыток посетителей возвращение домой на такси, визиты женщин, поздние вызовы по телефону в общей квартире).

1с377] |

3. Тщательно контролировать все свои связи и контакты (вспомнить, что <опаснее всего тот враг, о коем не подозреваешь>) ^

- хранить тайны от своих ближних (жены, друзей, родственников, любовницы);

- с привычной настороженностью (<зачем и почему?>) всегда воспринимать попытки сблизиться с вами (случайное знакомство, чьи-то рекомендации);

-внимательно относиться ко всем работникам ремонтных служб, рекламы и сервиса, просматривать их документы и вежливо, но обоснованно сверять идентичность по телефону, а затем у <сослуживцев>;

- быть осторожным со всеми, кто предлагает как бы <бескорыстные> услуги (дает деньги взаймы, активно в чем-то помогает, предоставляет по дешевке что-либо нужное).

4. Выяснить собственные уязвимости и знать, как можно здесь подстраховаться:

- проанализировать всю свою жизнь и выделить те сомнительные моменты, которые могут использоваться для шантажа или дискредитации;

- реально оценить возможные последствия от оглашения сих фактов всем тем, кому они могут быть сообщены;

- прикинуть, кто и по какой причине способен знать сей компромат и как возможно нейтрализовать подобную осведомленность;

- определить объекты своей уязвимости (женщина, дети, моральные устои), поскольку через них на вас могут осуществлять давление;

- выявить свои слабости (хобби, вино, секс, деньги, черты характера) и помнить, что их всегда могут использовать против вас. ; ,

5. Не ввязываться в сомнительные аферы, не связанные с общим делом. В рискованные авантюры, имеющие отношение к делу, вступать только при разрешении свыше.

Б. Внутренняя безопасность

Контакты в собственной среде нельзя рассматривать как гарантированно безопасные. Помните, что <наибольший вред обычно получается от двух условий: от разглашения тайны и доверия вероломным>.

1. Сохранение тайны, личности:

- взамен подлинных имен всегда используются псевдонимы (обычно именные, но также цифровые, буквенные или <прозвищные>); на каждом направлении <игроки> проходят под отдельным псевдонимом, хотя возможна работа и под несколькими вариантами, а также действие под общим псевдонимом нескольких разных лиц;

- члены команды по возможности знают друг друга только

Страница

под псевдонимами; о подлинных фамилиях, домашних адресах и телефонах должны быть осведомлены лишь доверенные лица;

- при нависающей возможности провала и расшифровки все применявшиеся псевдонимы, как правило, меняются;

i,-->s - не следует давать кому бы то ни было каких-либо ин-
[378]| тимных и прочих сведений о собственной персоне;

- пытаться создавать (используя &ам
ленную, но внешне правдоподобную <де-R1'11 или олухи) вымыш-

- никто в группе не должен проявлять * i се
к занятиям, привычкам и интимной жизни, избыточного интереса

- никто не должен сообщать друг другу о своих товарищей;

нёрх, если того не требует насущная необходимость данных i ярт-

- в отдельных случаях имеет смысл сходимость;

лик (прическа, борода, грим, парика, визуально изменять об-
очки с простыми или дымчатыми тенями, цвет кожи,
вставки, меняющие голос и походку); и и Рлиыми оправами,

- необходимо обрести привычку а -
ких-либо материальных следов, свидетельств авлять после себя ка"

здесь были (окурков, брошенных бумажек, томатов
трастных запахов, заметных изменений к' вдов от обуви, Кон-
2, Сохранение таймы деда: <обстановке).

- активные рабочие контакты подде-
ржаным набором лиц (система троек живут с0 строго огла-
сти от решаемых задач), при этом товарищи не должны зависимо-
конкретно занимаются партнерами; "и ве должны знать чем

- каждый специализируется на гл г л
ле того как деятельностью в одной из них в'w""1'?л областях, пое-
но заниматься, возможны передышка, а т м стал0 слишком опас-
направление; 'акже переход на другое

- необходимо строго различать опе-
онную работы; пусть каждый занимается активной и ф0?1т""-

- лучше всего маскируют подготовку .лишь оимелом;

роприятия по воплощению другой; к конкретной акции ме-

- рассказывать о своей деятельности
том случае, если сие необходимо им ддд другим можно только в
хранится максимум 5 людьми; -ла; помнить, что тайна

- передавать полученную информац
она заведомо необходима (выказывание дп110 над0 лишь тем' кому
ности в чем-либо способно выявить источ0411011 осведомлен-
может привести к его нейтрализации); ник "формации, а эти

- быть осмотрительным при задействи-
дающих явные возможности для перехвата-0т11 сретв еязыи,
вые послания, радио- и телефонные сообщения ф0?*1"1"1"1 (почто-

- ни в коем случае не писать от руки реальных адресов, имен и установок, це у текстом в письмах рах, ведущихся на улице или по телефону1101ТТ''их в PesroBo-
- использовать коды и псевдонимы д\в общении, время от времени менад их^6 при ^УТ^РУ11Т)-
- группа должна иметь 2-3 отдельных ным людям; шифра, известных раз-
- больше рассчитывать на память, че, ", случае надо употреблять свой личный код на запись; в "оследнем
- стараться не иметь компрометирую и ""ФР;
- собственным почерком или же отпечатави41^ "у1"81'' и написанных технике- "bix на собственной орг-
- в общении с <засвеченными> персонт прямых контактов, используя, если цдд^ами воздерживаться от ных лиц или другие средства связи; добится, побоч- г^--?i
- всегда учитывать и помнить, что есть возможность утечки информации или предательства и быть готовым к соответствующим контрдействиям.

В. Локальная безопасность

лучшей гарантией успеха является обычно подстраховка, и потому любые действия желательно осуществлять с учетом всех возможных неприятностей со стороны противника или случайно подвернувшихся свидетелей.

Отдельные приемы обеспечения безопасности (уход от слежки, выявление прослушивания) упоминались нами ранее, а здесь мы разберем еще несколько встречающихся в практике стандартных ситуаций и некоторые меры, ориентированные на их прикрытие. Будут рассмотрены:

1. Общие правила прямого общения.
2. Использование телефона.
3. Организация встреч.
4. <Уход на дно>.

1) Общие правила прямого общения

- стараться не вести информативные беседы открытым текстом на людной улице или в общественном транспорте;
- не следует упоминать в открытом разговоре подлинных фамилий, имен, общеизвестных прозвищ и адресов, а также не употреблять <настораживающую> терминологию;
- использовать для обозначения отдельных действий кодовые наименования;
- самые тайные аспекты разговора (подлинные адреса, пароли, даты) пишутся на бумаге, которая затем уничтожается;

- необходимо ориентироваться в технических возможностях систем подслушивания и знать элементарные меры противодействия им (см. раздел о получении информации);
- при подмечании одним из собеседников во время разговора чего-тостораживающего, партнер предупреждается особым словом (<атас>) или же жестом (палец к губам) и вся беседа переводится в нейтральное русло;
- если вы знаете, что вас подслушивают, информативные переговоры лучше не вести или использовать их для дезинформации;
- когда вас, по всей видимости, <слушают>, а пообщаться все же надо, то пользуются условным языком, где безобидные предложения имеют совершенно другой смысл; используются также фразы, которые не следует учитывать (о них обычно общается каким-либо обговоренным жестом, к примеру скрещиванием пальцев), а зачастую и стандартные приемы (покашливание, вкладыши во рту) затрудняющие опознание говорящего;
- когда необходимо обеспечить полную тайну общения в людном месте, используют методы условной (невербальной) связи, такие как язык жестикуляции, телодвижений и жестов пальцами, а также коды, опирающиеся на атрибутику одежды (разные положения головного убора, галстучного зажима, носового платка), --> \ или на манипулирование подручными предметами (часами, [380 JJ ми, сигаретами, ключами).

2) Использование телефона

а) обеспечение личной безопасности:

- стараться обговаривать время чужих и собственных звонков и ограничивать частоту контактов;
- не злоупотреблять беседами по собственному телефону (учитывая, что его могут прослушивать) и не давать другим без явной необходимости свой номер, зная, что по нему несложно выйти на ваш адрес);
- учитывать, что слушать могут как весь телефонный разговор (при подключении на линии), так и лишь то, о чем говорите вы (заложный <жучок> или сосед за дверью);
- полезно встроить в аппарат простейшую <контрольку> (фиксирующую падение напряжения) на подключение к линии чужой аппаратуры;
- использовать АОН (автоматический определитель номера), а лучше бы <анти-антиАОН>, чтобы не афишировать свой номер при вызовах других;
- не полагаться на надежность любых радиотелефонов;
- междугородние и прочие фиксируемые контакты лучше осуществлять с чужого <номера> по сотовому двойнику или радиоудлинителю (см. раздел о шантаже), а также через непосредственное подключение к любой паре контактов в распределитель-

ном щите;

- для большей тайны переговоров можно задействовать шифраторы (хотя бы простенькие импровизированные инверсоры и скремблеры), хотя применение их способно резко стимулировать внимание других;

- не следует особо доверять защите посредством <зашумления> или <подъема напряжения в линии>;

- если вы не хотите <расшифровываться> собеседнику, то можно попытаться изменить свой голос (посредством механических и электронных штук либо простым покашливанием, вытягиванием и разведением губ, пережиманием носа) и стилистический рисунок разговора (использованием жаргона);

- не забывать, что иной раз прослушиваются и телефоны-автоматы, расположение которых легко вычисляется, как и всех прочих телефонов;

- если чужой звонок вам нужен, но нет желания давать свои координаты, используется промежуточный – с автоответчиком или живым <диспетчером>, который может либо знать, либо не знать (односторонний вариант) ваш частный номер телефона;

- в отдельных случаях возможно бессловесное использование телефона, когда один, а чаще несколько <пустых> звонков в некоем ритме являют некоторый код;

- конкретным сигналом иной раз может служить просто факт звонка определенного лица при самом пустяковом разговоре, а также кодовое упоминание неких имен при <ошибке номером>.

б) обеспечение словесной безопасности:

- не проводить деловые разговоры открытым текстом;

- не называть подлинных дат, фамилий, адресов;

- использовать кодовые наименования отдельных действий; / - [1381

- пользоваться условным языком, в котором безобидные фразы имеют совершенно другой смысл;

- звонить только по необходимости, хотя возможен также вариант частых разговоров < не по делу> с одним и тем же человеком (тактика <растворения информации>).

в) беседа при посторонних:

- весь диалог ведет партнер, а вы лишь говорите <да> или <нет>, чтобы рядом стоящие ни капельки не поняли и не узнали;

- о том, что рядом посторонние, сообщается открытым текстом или словесным кодом; беседу после этого должен вести партнер, который не должен задавать каких-либо вопросов, требующих развернутых ответов;

- когда имеется прямой контроль не очень дружественного лица, партнер предупреждается об этом обговоренной фразой-кодом (лучше в приветствии), после чего весь разговор ведется в пу-

стопорожном либо в дезинформационном стиле;

- если один из собеседников считает, что телефон его прослушивают, он сразу же старается предупредить об этом звонящих ему посредством хорошо известной всем им фразы (<зубы болят>) и разговор затем сворачивается в нейтральное русло.

г) пользование общим телефоном (в квартире, на работе)

- как можно менее использовать подобный телефон (в особенности <на прием>), если сие не связано с разыгрываемой ролью (диспетчер, агент по рекламе);

- звонить на данный телефон должен один и тот же человек;

- стараться не звонить излишне поздно и слишком рано;

- при попытке посторонних идентифицировать голос звонящего (< Кто спрашивает? >), ответить вежливо-нейтрально (<о Сослуживец >) и если вызываемого нет, тотчас прекратить дальнейшую беседу;

- в сущности, несложно сделать и отдельный телефон, используя, к примеру, кодовый разветвитель, так что при этом специфический набор общего номера надежно обеспечит вызов только лишь вашего аппарата, нисколько не затрагивая соседей.

Г. Организация встреч

Уровень требуемых в конкретных случаях мер безопасности зависит от желаемой степени конспиративности контакта, от степени легальности его участников и предполагаемой реальности контроля его чужаками.

а) выбор места встречи:

- присматривая подходящие места для контактирования, обычно опираются на принципы естественности, обоснованности и случайности;

- частые встречи проще всего осуществлять на месте фановой тусовки (вписываясь в ее рисунок), в зале спортивной секции, в рабочем помещении;

- особенно серьезные собрания можно реализовать в охотничьих угодьях, специально снятых дачах, в банях, курортных санаториях, на всяческих спортивных базах, на пляжах заграницы;

. s - парные встречи назначаются в метро и скверах, в туалетах [382] в латах и в автомобилях, на малооживленных улицах, в зоопарках,

музеях и на выставках; пересечения в сих местах не очень ожидаемы, а потому они менее опасны;

- следует воздерживаться от конспиративных встреч в известном ресторане, модном кафе и на вокзале, учитывая, что такие точки обычно контролируются;

- возможно проведение <случайных> встреч в частных квартирах третьих лиц по обоснованному поводу (похороны, юбилей,

<обмывка> некого события);

- не следует осуществлять каких-то встреч (кроме обыденно привычных) в стереотипных коммунальных квартирах;

- предельно ограниченно использовать для контактирования собственные квартиры;

- . - в некоторых случаях имеет смысл снять специальную конспиративную квартиру, по возможности в том доме, где есть дублирующий выход;

- 1- осматривая место встречи, всегда иметь в виду, можно ли туда (неконтролируемо проникнуть и каким образом оттуда можно незаметно ускользнуть; помните старую истину: <Не видя как уйди - не пробуй входить!>

- ,/ б) информирование о встрече:

- места возможной встречи обычно обговаривают заранее, и всем им придается кодовое - буквенное, цифровое или же <обманчивое> - наименование, причем несколько на каждое;

- о намечаемом контакте другим сообщается по телефону, пейджеру, письмом, а также через связника;

- сговариваясь о встрече по линиям <открытой> связи, используют кодовое наименование места, шифрованную дату (к примеру, день перед указанным) и сдвинутое время (на постоянное либо скользящее число);

- до наступления намеченного срока необходимо выдать подтверждение контакта либо открытым текстом, либо сигнальной связью;

- в случае, если при встрече допустимо ожидание (на остановке городского транспорта, в очереди на автозаправке), желательно указать конкретный промежуток времени, после которого ждать уже не надо.

в) проведение встречи:

- на многолюдные собрания следует прибывать не скопом, а рассредоточившись и не оставляя в одном месте все личные автомобили;

- стараться избегать присутствия на сборах каких-либо посторонних и лишних лиц;

- понимая, что о многолюдных тайных встречах скорее всего будут знать и те, кому не надо, необходимо никогда не брать с собой каких-либо явно компрометирующих вещей (оружия, поддельных документов), и помнить, что их могут иной раз подсу-нуть;

- очень желателен контроль места общения специальными людьми до, во время и после встречи, с тем чтобы при необходимости они могли предупредить о возникающей опасности по собственным <уоки-токи> или используя какие-либо обговоренные (учитывая свой захват) сигналы; 11383]

- при всяческом контакте надо прикидывать, каким же образом вас могут подглядеть или подслушать; упрямо задавайте

себе краткие вопросы: *Где? Как? Кто?>;

- особо тайные беседы надо осуществлять в локальных изолированных точках, проверенных и подстрахованных на все возможности подслушивания, подглядывания и подрыва;

- ' - желательно иметь хотя бы простенькие индикаторы, сообщающие об излучении радиомикрофонов или же о наличии у собеседника пишущего диктофона; -\

- полезно применение даже <топорных> искровых глушителей, а также генераторов стирания магнитной записи;

- классические нелегальные парные встречи всегда рассчитываются до минуты и проводятся как <случайные>;

- чтобы впритирку прийти на точку встречи, необходимо заранее провести хронометраж движения и дать некоторый запас/времени на всяческие неожиданности (перекрывание маршрутной трассы, привязывание постороннего, транспортная авария);

- когда пересечение запланировано на улице, то не мешает прогуляться там где-нибудь за час до встречи, внимательно приглядываясь к каждому прохожему и всем паркующимся автомобилям; если вас что-то настораживает, то контакт необходимо отложить, сообщив об этом своему партнеру приемами закамуфлированной сигнальной связи;

- при встречах с незнакомыми персонами последних узнают по описанию их внешнего вида, конкретной позе или жесту, упоминанию о вещах, удерживаемых в руках, а лучше всего - по фотографии, с дальнейшим подтверждением идентичности словесным (и другим) паролем;

- располагаться в стационаре необходимо так, чтобы все время контролировать явные места возникновения угрозы (скажем, в кафе - лицом ко входу, видя при этом то, что происходит за окном, и размещаясь недалеко от открытого служебного хода);

- помнить и выполнять все ранее указанные правила словесного общения.

Д. <Уход на дно>

Бывают ситуации, выкрутиться из которых возможно только в том случае, если временно (а то и навсегда) исчезнуть из поля зрения отдельных лиц, структур или организаций. Этот аспект мы здесь и рассмотрим:

- <уход на дно> подразумевает либо полное прекращение каких-нибудь напоминаний о себе, либо элементарное скрывание со сбором сил для нанесения победного удара;

- решив уйти, надо прикинуть: кто, как, и с какой активностью будет искать вас, а потом, основываясь на таких предположениях, выработать способ ускользания и схему поведения в дальнейшей жизни;

- уйти можно путем простого исчезновения либо посредством имитации смерти (несчастный случай, самоубийство), а иной раз и похищения;

- при имитации смерти возможны варианты намеков (одежда на берегу реки) и свидетелей (разыгрывание трюка), подмены тела (с учетом вероятности попытки идентифика-

ции), а в изящной комбинации даже инсценировка кончины с наличием вашего <трупа> и четкой задокументированностью этого факта;

- в простейшем случае обычно ограничиваются перебазированием в другое место жительства, никак не связанное с любыми прошлыми контактами и биографией; довольно перспективно ускользание за границу либо туда, куда ваши противники не очень-то хотели бы соваться;

- на некий срок перерубаются все личные и резко ограничиваются деловые контакты;

- вживание в новом месте возможно через женщину (женитьба), работу (котируемая специальность) или специально подготовленный трюк (внезапно обнаружившийся родственник);

- полезно изменить все паспортные данные (взять, например, фамилию жены или воспользоваться поддельными бумагами) и хотя бы несколько – свой облик (прической, бородой, усами, наличием и типом очков);

- в серьезных случаях возможны пластическая (лицо) плюс хирургическая (походка) операции, а также гипнотические воздействия для устранения старых и обретения новых привычек);

- не надо забывать, что современные методики (к примеру, генетическая) идентификации способны в любом случае установить истину; вопрос лишь в том, сочтут ли нужным сим заниматься или привычно ограничатся стандартными расспросами вкупе с исследованием документов и фотографий.

А вот что советует знать Р. Ронин (1998) о взрывных устройствах:

<ВУ могут быть самыми разнообразными как по внешнему виду, так и по принципу действия.

Например, ВУ в виде сумки, кейса, чемодана могут взорваться при попытке сдвинуть их с места, поднять, открыть.

Взрыв может произойти и в результате срабатывания какого-либо механического или электромеханического взрывателя замедленного действия, без непосредственного воздействия на предмет, по истечении заданного времени замедления.

Если ВУ имеет радиовзрыватель, то взрыв также может произойти без контакта со взрывным устройством в любой момент времени по команде, переданной по радио.

Взрыв может быть осуществлен по проводам электровзрывной цепи путем подключения какого-либо источника тока.

Большое распространение получили взрывные устройства, срабатывающие при включении радиоприемника, телевизора или других предметов бытовой техники, работающих от электричес-

кой сети. Включением этих устройств замыкается электровзрывная сеть, в результате чего срабатывает электродетонатор или электрозапал и происходит взрыв заряда ВВ.

В автомобиле взрывное устройство может сработать при повороте ключа зажигания или даже в тот момент, когда ключ вставляется в замок зажигания либо включаются потребители энергии (фары, стеклоподъемники, стеклоочистители и т. д.). В автомобиле взрыватель может быть установлен в выхлопной коллектор двигателя, в глушитель. При этом замыкание

13 ЗЕК. Ж< 821

контактов произойдет после нагрева чувствительных элементов взрывателя (контактов) до определенной температуры.

Могут использоваться также взрывные устройства с часовым механизмом. Часы бывают механические, электромеханические или электронные. Такие взрывные устройства в состоянии срабатывать в любое установленное заранее время.

Обезвреживание взрывного устройства или локализация взрыва должна производиться подготовленными минерами-подрыжниками или другими обученными специалистами после удаления людей из опасной зоны и выставления оцепления.

Если только предполагается наличие во взрывном устройстве радиовзрывателя, необходимо с помощью специальных механизмов создать радиопомехи в широком диапазоне частот. Затем, приблизившись к предмету (объекту), осторожно укрепить на каких-либо выступающих его частях веревку, имеющую на конце крючки, карабины и т. п. Из укрытия (из-за колонны, из колодца) натянуть веревку (линь, провод) и сдвинуть предмет с места. Все эти действия должен проводить один человек во избежание неоправданных жертв, в том числе в результате разлета осколков.

При таком воздействии на взрывное устройство срабатывают натяжные, обрывные, разгрузочные, вибрационные и прочие элементы, приводящие взрыватели в действие.

Если взрыва не произошло, то степень опасности значительно уменьшается: радиовзрыватель подавлен поставленными радиопомехами, провокация срабатывания натяжных, обрывных и других элементов взрывателей не дала результата, что свидетельствует об их отсутствии или неработоспособности по каким-либо причинам.

Кроме того, во взрывном устройстве могут находиться еще взрыватели, срабатывающие от изменения магнитного поля Земли, акустического сигнала в определенном диапазоне частот, характерного запаха человека или другого животного, а также все типы взрывателей замедленного действия.

Во взрывном устройстве, естественно, должен быть заряд взрывчатого вещества, запах которого в состоянии обнаружить специально обученная собака минно-разыскной службы (МРС) или специалист, использующий достаточно сложную аппаратуру, а именно газоанализатор.

Поэтому дальнейшие действия по обезвреживанию ВУ должны начинаться с посылки собаки МРС к месту расположения подозрительного предмета. Обычно собака обучена таким образом,

что при обнаружении ВВ (заряда ВВ) она садится рядом с предметом.

Если обнаружен заряд ВВ и, следовательно, взрывное устройство, то руководитель работ принимает решение на его обезвреживание или уничтожение. Уничтожение возможно в том случае, если опасность разрушений или повреждений взрывом минимальна, а потери людей полностью исключаются.

Для обезвреживания взрывного устройства применяют различные средства и способы.

1.--^s Одной из последних отечественных разработок является [386]] комплекс блокировки взрывных устройств, в дальнейшем

называемый блокиратором. Он устанавливается на защищаемом транспортном средстве и предназначен для защиты жизни водителя и пассажиров.

Блокиратор взрывных устройств перекрывает гарантируемый диапазон радиочастот, тем самым блокируя дистанционное управление известных и теоретически перспективных разработок систем взрывных устройств.

Комплекс полностью автоматизирован. Это позволяет блокиратору автоматически начинать свою работу и временно задерживать отключение в интересах обеспечения безопасности выходящих из транспортного средства пассажиров и водителя, а также включать затем автосигнализацию. Время блокировки отключения комплекса пропорционально расстоянию безопасности (50 м) от автомобиля.

Принцип действия комплекса основан на подавлении работы приемников подрыва (РВУ) специальными широкополосными сигналами помех, посылаемыми передатчиком. Диапазон работы обеспечивает подавление всех известных и перспективных частот дистанционного управления взрывом.

Для уменьшения неравномерности спектра сигналов помех применена оригинальная широкополосная шлейфовая антенна, предназначенная для излучения с металлических поверхностей.

Комплекс малогабаритен. Его эксплуатация возможна как в стационарном, так и в мобильном режиме при наличии любых возможностей электропитания (под заказ).

В мобильном режиме возможна стыковка комплекса с большинством систем охранной сигнализации отечественного и зарубежного производства.

Для отдельных видов радиоуправляемых взрывных устройств, имеющих низкую имитостойкость, не исключен самоподрыв во время его установки террористом при работающем комплексе блокировки.

Однако в зоне зашумлений перестают работать радиоэлектронные приборы бытового назначения (вещательные приемники, телевизоры, радиостанции в режиме приема, пейджеры и т. п.).

Ориентировочная цена блокиратора колеблется в пределах 700–900 долларов США (в зависимости от типа защищаемого автомобиля, под заказ).

Не рекомендуется афишировать факт установки на свой автомобиль комплекса блокировки действия взрывных устройств.

Демаскирующие признаки взрывного устройства обусловлены главным образом следующими факторами:

- наличием ВВ в конструкции взрывного устройства;
- наличием антенны с радиоприемным устройством у радиоуправляемого ВУ.
- наличием часового механизма или электронного таймера (временного взрывателя);
- наличием проводной линии управления;
- наличием локально расположенной массы металла;
- неоднородностями вмещающей среды (нарушение поверхности грунта, дорожного покрытия, стены здания, нарушение цвета растительности или снежного покрова и т. д.); Ц.ЦУ
- наличием теплового контраста между местом установки и окружающим фоном;
- характерной формой ВУ.

Взрывное устройство содержит, как правило, от нескольких десятков граммов до нескольких килограммов ВВ. Поэтому ВУ в принципе можно обнаружить путем регистрации газообразных испарений продуктов медленного разложения или испарения ВВ. Регистрация может осуществляться с помощью химического масс-спектрометрического и других способов. Концентрация паров ВВ достигает 10⁻⁷-10⁻⁸ г/л у поверхности грунта над местом установки противотанковой мины (при положительной температуре), находящейся на глубине 5 см. Вблизи ВУ без маскирующего слоя концентрация паров ВВ может быть на несколько порядков выше.

Химический способ обнаружения ВВ реализуется в аэрозольных тестах. Например, отечественный комплект аэрозолей "Ex-rgau" (ОСТ-731) позволяет обнаружить практически все виды ВВ (тротил, тетрил, динамит, нитроглицерин, нитроцеллюлозу, оксид пикрина). Наличие того или иного цвета, который проявляется на тестовой бумаге, позволяет доказать, что в проверяемом объекте (кейсе, коробке, письме) находится ВВ. Проведение полного теста занимает не более минуты.

Следует отметить, что в настоящее время лучшим детектором ВВ является собачий нос. Специально обученные собаки минно-разыскной службы способны избирательно обнаруживать весьма малые количества ВВ. При этом заряд ВВ может быть в грунте, багаже пассажиров, кейсе, автомобиле и т. д. К сожалению, эффективность поиска зависит от психофизиологического состояния собаки. Собаки должны постоянно тренироваться. Пропуски в работе или тренировке более 1-2 месяцев недопустимы. При высокой температуре (выше +25-30°C) собаки способны работать не более 30-40 минут, а затем требуется отдых в тени как минимум в течение 1-2 часов. Желательно, чтобы при поиске ВВ собаку не отвлекали посторонние люди, шум техники и т. д.

Обнаружение радиоуправляемых ВУ может осуществляться путем использования метода нелинейной радиолокации. Существующие отечественные переносные приборы нелинейной локации "Октава", "Обь", "Онега", а также зарубежные приборы предназначены для обнаружения устройств, содержащих полупроводниковые элементы (транзисторы, диоды, микросхемы и т. п.) в своей конструкции. Электронная схема объекта поиска (ВУ) может находиться как во включенном, так и в выключенном состоянии. С помощью этих приборов возможно также обнаружение ВУ, содержащих электронные таймеры (временные взрыватели).

Объекты поиска могут располагаться в полупроводящей среде (грунте, воде, растительности), а также в стенах зданий, столах, внутри автомобилей и других местах. Поиск затруднен только в непосредственной близости от ЭВМ, факсов, некоторых современных телефонов и других устройств, содержащих полупроводниковые радиодетали в своей конструкции. Приборы нелинейной локации состоят из антенного устройства (на тележке лескопической штанге) и приемно-передающего блока. Для

расширения тактических возможностей прибора в приемном и передающем устройствах предусмотрена регулировка как чувствительности, так и мощности. Контроль работоспособности прибора осуществляется с помощью нелинейного имитатора,

приборы нелинейной локации работают, как правило, в дециметровом диапазоне радиоволн. Их характерные размеры составляют 0,2-0,4 м, масса - до 4-8 кг. Дальность обнаружения ВУ с радиоэлектронными устройствами - до 1,5-2 м. Время работы от автономных источников питания - до 4-6 часов.

Впрочем, необходимо отметить, что в отдельных случаях возможен подрыв простейших незранированных самодельных радиоуправляемых ВУ при поднесении к ним вплотную антенного устройства прибора нелинейной локации. За рубежом выпускаются специальные переносные "уничтожители бомб" (Bomb Ranger), подрывающие радиоуправляемые ВУ путем быстрого перебора возможных команд управления на расстоянии до 1 км. Установленный заранее в охраняемый автомобиль, он вызовет подрыв ВУ и спасет жизнь владельца автомобиля.

Взрывные устройства с часовым замыкателем (взрывателем) могут обнаруживаться путем использования портативных контактных микрофонов (фонендоскопов). Эти приборы позволяют снимать акустическую информацию через стены, потолки и другие ограждающие конструкции вокруг ВУ. Для снижения уровня внешних шумов датчик необходимо закреплять на герметике в тех местах ограждающих конструкций, где они тоньше всего и не очень плотны.

Проводные линии управления ВУ можно обнаруживать в полевых условиях путем применения переносных электромагнитных кабелеискателей (R-210, P-480 - США и т. п.). Они включают в себя передающий и приемный блоки, закрепляемые на концах несущей штанги длиной 1-1,4 м. Рабочие частоты 40-100 кГц. Глубина обнаружения находящихся в грунте кабельных линий управления - до 1 м. Расчет - 1 человек, скорость ведения поиска - до 2-3 км/ч. Масса приборов - до 4-6 кг.

Металлические элементы конструкции ВУ могут обнаруживаться с применением переносных и стационарных ("ворота") металлоискателей. В них используются два метода обнаружения -

индукционный или магнитометрический. Первый обеспечивает обнаружение как цветных, так и черных металлов. Второй – только черных (сталь и ее сплавы), но он более чувствителен, чем первый метод.

Например, отечественные индукционные портативные детекторы металлов АКА-7202 (масса 0,4 кг) и "СТЕРХ-92АР" (масса 1,5 кг) обеспечивают обнаружение пистолета на расстоянии до 0,4-0,6 м, автомата – до 1-1,2 м. Более чувствительный прибор "СТЕРХ-92АР" обеспечивает, кроме того, селекцию предметов на черные и цветные металлы. Дальность обнаружения металлических предметов в грунте и пресной воде практически такая же, как и в воздухе. Отечественный металлоискатель арочного типа ("ворота"), марка ОСТ-751, служит для обнаружения металлических предметов при проходе через дверной проем, арочную пещеру, туннель и т. д. Возможна настройка чувствительности IJL389J

IWHI-rt Г-

непосредственно на конкретный предмет (гранату, пистолет, холодное оружие и др.). Ширина арочного проема 90-120 см. Прибор предназначен для использования в банках, офисах, таможенных службах и других организациях для пресечения несанкционированного проноса оружия, аппаратуры, взрывных устройств, драгоценных металлов. \^ /

Весьма удобны и надежны в эксплуатации феррозондовые металлоискатели фирмы ФЕРСТЕР (Германия), использующие магнитометрический метод обнаружения. Из наиболее миниатюрных зарубежных индукционных металлоискателей следует отметить прибор LVD-105 (США), предназначенный для быстрого осмотра людей, багажа, офисной мебели и т. п. в целях обнаружения ВУ, стрелкового и холодного оружия.

Неоднородности вмещающей среды в месте установки ВУ можно регистрировать с помощью спектрозональных и поляризационных портативных оптических приборов. Подобные переносные приборы используются в строительстве для дистанционного контроля качества различных конструкций (железобетонных и металлических балок. Опор и т. д.).

В ночное время эффективно применение малогабаритной тепловизионной аппаратуры, обладающей разрешающей способностью в десятки доли градуса Цельсия.

Взрывные устройства, установленные в грунте, могут быть обнаружены также с использованием щупов. Наконечники щупов необходимо изготавливать из твердых неметаллических материалов (ситалла и т. п.), что исключит подрыв при использовании противошумных электрических замыкателей.

Характерные признаки формы взрывных устройств и оружия, находящихся в багаже, можно выявлять, используя стационарную рентгеновскую аппаратуру, работающую на <проход>. Она используется в банках, офисах и других местах, j

Необходимо отметить, что ни один из рассмотренных методов обнаружения не может в полной мере обеспечить надежность обнаружения ВУ. Целесообразно комплексно использовать методы ; j

и поисковую аппаратуру. Наибольшая безопасность обеспечивается при этом за счет применения телеуправляемой роботизированной аппаратуры.

Страница

ванной техники>.

А вот что советует Р. Ронин (1998) для безопасности бизнесмена: 1

<Законодательство разрешает гражданам использовать для самозащиты пневматическое и газовое оружие. На первое не требуется никакого разрешения. Но и толку от него никакого. Это игрушка. На второе требуется получить "добро" в милиции. Правда, данное ведомство сделало все от него зависящее, чтобы отбить желание обращаться за соответствующим документом. Но если вы терпеливы, энергичны, настойчивы, не обращаете внимание на такие мелочи, как хамство чиновников в мундирах, их, мягко говоря, формализм и глубокую к вам неприязнь, то в конце концов, через месяц или два ежедневных усилий вы получите необходимую бумажку. И сможете тогда купить газовую "пушку", точную копию боевой модели. Скорее всего, это будет "маузер", (390JJ "вальтер" или какой-нибудь другой образчик славной ору-

жейной промышленности Германии. Цены для богатых более чем доступные: 200-300 дойчмарок - разве это деньги?

Вот тут и возникает вопрос: какая вам от газового пистолета (либо револьвера) польза? Я выскажусь по данному поводу резко: польза почти нулевая, вред очень большой. Дело в том, что когда вы достаете из кармана или кобуры свое неубойное оружие, внешне оно выглядит точно так же, как "настоящее", боевое. Следовательно, любой преступник решит (и чисто технически будет вполне прав), что вы собрались его пристрелить. Следовательно, ему не останется ничего другого, кроме как применить свое оружие первым (выстрелить, метнуть нож, сбить с ног, наконец). После этого вы уже не сможете ему доказать, что хотели всего-навсего "взять на испуг", а не калечить и, тем паче, не убивать. Запомните: газовое оружие в руках обороняющегося провоцирует преступников на более решительные и жестокие действия.

Что касается поражающих характеристик, то они у газового оружия крайне низкие. Особенно на открытом воздухе, где газ стремительно рассеивается, и где происходит большинство нападений на бизнесменов. А в закрытом помещении, отразившись от стены или от мебели, газовое облако действует на стрелявшего не хуже, чем на того, в кого он целил. Не случайно применение газового оружия в закрытых помещениях запрещено инструкцией МВД.

Сказанное мной понимают многие. Поэтому они стремятся обзавестись "настоящим оружием", например, пистолетом "ТТ" (хоть и старая система, но неплохая), "Макаровым" или чешским 43-85 (очень хорошая машинка) и т. д. Что ж, хороший пистолет тем и хорош, что с ним невольно чувствуешь себя как-то уютнее и спокойнее. Забываешь даже о том, что приобрел его и носишь при себе совершенно незаконно. Впрочем, я реалист. Мне понятны рассуждения вроде такого: "раз милиция защищать нас не может и не хочет, приходится спасать себя самим". Поговорим о другом.

В каких случаях стрелок из пистолета способен использовать его с надлежащей эффективностью? Специалисты давно это сформулировали. Прежде всего, отмечают они, верх безумия - держать свое оружие про запас, на случай нападения, где-нибудь в

ящике стола, в атташе-кейсе или внутреннем кармане пиджака. Даже в художественных фильмах, весьма далеких от правды жизни, персонажам крайне редко удается своевременно извлекать пистолет из подобных мест. В реальной действительности подобная возможность вообще исключена, ведь грамотное нападение совершается стремительно, внезапно, в самый неподходящий момент.

Я уже упоминал, что налеты довольно редко происходят в квартире и на работе. Обычное место для них – дорога туда либо обратно. Иными словами – на воздухе. Умеете ли вы стрелять не в тире, а под открытым небом? Из неудобного положения, например сидя или лежа? На бегу? Под огнем в вашу сторону? По людям, пусть даже преступникам? По движущимся в различных направлениях "мишеням", в том числе по бегущим на вас?

Чтобы все упомянутое стало для вас возможным, необходимо ежедневно (я подчеркиваю, ежедневно) как минимум тридцать минут (лучше час) уделять тренировке по выхватыванию пистолета оттуда, где он у вас находится, и прицеливанию в мишень. Сначала мишень может быть неподвижной, однако максимум через месяц следует перейти к прицеливанию навскидку по мишеням движущимся. Роли таковых могут исполнять домашние животные (кошки, собаки, птицы), члены семьи, сослуживцы, прохожие. В последнем случае надо быть крайне осторожным, иначе дело может кончиться очень неприятно для вас. Лучше всего ежедневно посещать специально оборудованный тир, если таковой имеется. Как бы там ни было, если вы не разовьете у себя навык мгновенного выхватывания пистолета и точного наведения его на цель по стволу в спокойной обстановке, то в экстремальных условиях у вас заведомо ничего не получится.

Необходимо также не реже двух раз в неделю стрелять из своего пистолета. Именно из своего, ибо личное оружие обязательно должно быть пристреляно владельцем. Число выстрелов за тренировку от 10 (минимум) до 30 (максимум). Удовольствие не из дешевых, ведь один патрон стоит примерно доллар. Стрелковые упражнения надо время от времени усложнять. Например: за 6 секунд поразить 5 мишеней, расположенных веером перед вами на удалении от 5 до 25 метров. Или попасть в три мишени, движущиеся на вас с разного удаления и с разной скоростью.

Наконец, у меткого стрелка должна быть твердая рука и верный глаз. Следовательно, алкоголь в больших дозах либо понемногу, но часто, ночные посиделки, даже сигареты снайперу противопоказаны. Готовы ли вы отказаться от пресловутых "радостей жизни" и ежедневно тренироваться ради того, чтобы гарантированно применить оружие "в случае чего"? Мне это кажется более чем сомнительным.

Сделаем вывод: не только газовое, но и боевое оружие дилетанту не поможет. В неумелых руках оно годится исключительно для того, чтобы размахивать им перед носом другого такого же дилетанта. Еще можно пугать им подчиненных, соседей, членов семьи, прохожих. Поэтому мой вам совет: оставьте оружие профессионалам, если вы сами не являетесь таковым.

По логике вещей профессионалами должны быть телохранители;

тели. Например, в Москве в охране бизнесмена "средней руки" :

иногда занято до 10 человек, работающих в три смены. Иными словами

вами, они прикрывают его круглосуточно. Во что это обходится, точно никто не знает. Если исходить из того, что средняя российская зарплата на 1 октября 1995 г. составляла 145 долларов, то ;

уже получается не менее 1500 "зеленых". А ведь тем, кто охраняет вашу жизнь, жизнь родных и близких людей, платить надо много выше среднего уровня. Видимо, поэтому большинство пред-;

принимателей обходится либо без охраны, либо нанимает одного,;

максимум двух человек.

I

Стремясь к экономии, отечественные бизнесмены используют своих <хранителей> многофункционально: и шоферы они у |
^--л них, и посыльные, и камердинеры, и бог знает кто еще. |
1^392 JJ Сразу скажу, что такой подход чаще всего неверен. Про-;

стой пример: у вас двое охранников в автомобиле вместе с вами. Вы выходите, один из них открывает вам дверцу, второй выключает зажигание и прячет ключи в карман. Секундное дело, но руки и глаза у обоих заняты. Этих двух-трех секунд вполне достаточно для того, чтобы без всяких помех застрелить и вас, и их. Лично мне хватило бы на данное мероприятие полторы секунды.

Эксперты едины во мнении, что даже один-единственный телохранитель способен уберечь клиента от множества неприятностей, если он - профессионал. Правда, в тех случаях, когда за бизнесменом начинают планомерно охотиться другие профессионалы, его шансы остаться в живых резко снижаются. Тем не менее надежно "закрыть" от киллеров можно в принципе любого клиента. Однако это требует целой команды хорошо подготовленных специалистов, систематической оперативной работы, первоклассных технических средств, то есть стоит больших денег. Мало кому по карману содержать "личную гвардию" в 10-20 человек. Подавляющее большинство бизнесменов в странах СНГ и Восточной Европы старается обходиться не более чем двумя-тремя "хранителями" своего тела.

Если у вас один телохранитель, то лучше все время ходить с ним вместе. Если же их у вас два, то перед тем, как войти в подъезд, необходимо одного отправить проверить все лестничные клетки. Не-плохо заранее побеспокоиться и о бронежилетах для всех.

Открыв небольшую тайну, скажу, что подавляющее большинство заказных убийств на Западе совершается снайперами с большого расстояния. Это в первую очередь объясняется тем, что за границей очень хорошо развита школа телохранителей. И если у нас убийцы предпочитают подъезды, то на Западе телохранители в такой ситуации мгновенно превратят киллера в решето.

Обычно бизнесмены сами решают, кому доверить свою жизнь, здоровье и материальное благополучие. Поэтому надо, чтобы они ориентировались в проблемах, связанных с "бодигардс" - "охраной тела". Начнем с рассмотрения некоторых распространенных мифов.

Миф № 1: Телохранитель - это широкоплечий атлет высокого роста и с пудовыми кулаками.

Да, в некоторых видах охранной деятельности (при обеспечении порядка на массовых мероприятиях, охране банков, офисов, баров, магазинов) требуются люди, внушающие ужас своей мас-

сой. Но если говорить о личной охране, то здесь больше ценятся те, кто не выделяется ни внешностью, ни одеждой, ни поведением. Гораздо важнее, чтобы ваши защитники имели голову на плечах и умели ею пользоваться. Ведь главная их задача не в том, чтобы закрывать вас от пуль своими телами (кстати, никто этого и не станет делать, разве что случайно), а в предотвращении экстремальных ситуаций и в молниеносных, но целесообразных и грамотных действиях, если такие ситуации все же возникают..

Безусловно, нет правил без исключений. Существуют различные мотивы подбора телохранителей. Если они нужны вам из соображений престижа или ради устрашения окружающих, то высокий рост и вес за 100 кг просто необходимы. Все же не л,--л забывайте, что чем больше мишень, тем легче в нее попасть. [[393]]

Миф № 2: Телохранитель должен иметь "черный нояс" в каратэ или быть чемпионом по кик-боксу.

Иметь богатое спортивное прошлое, может быть, и приятно для самого обладателя почетных званий. Вполне вероятно также, что этим может хвастать перед друзьями и прессой его работодатель. Но существуют как/минимум три довода, позволяющие усомниться в необходимости комплектования своей "гвардии" из бывших мастеров кулака и ноги. Во-первых, огнестрельное оружие позволяет нападающим не вступать в физический контакт с охранной жертвы. Во-вторых, спортивная техника непригодна для реальных "разборок". В-третьих, грош цена профессионалу, если он сам стремится довести дело до рукопашной. Он должен так строить свое поведение, чтобы у потенциального агрессора начисто пропадало всякое желание нападать.

Сказанное не отрицает пользу регулярных занятий рукопашным боем, особенно если в процессе их делается акцент на спарринги в жесткий контакт. Такой тренинг укрепляет у телохранителя чувство уверенности в себе, обеспечивает его неуязвимость в потасовках с обычными хулиганами, поддерживает высокий уровень физической работоспособности.

Миф № 3: За плечами телохранителя обязательно должен быть Афган, Босния или Чечня, на худой конец - служба в спецназе либо десанте.

Те, которые так думают, не понимают, что всякий опыт специфичен. Умение устраивать засады в горах или прыгать ночью на парашюте в принципе не требуется телохранителю. Многие, правда, считают, что люди, прошедшие через "мясорубку" настоящей войны, получили колоссальную психологическую закалку.

Отчасти это верно, но только по отношению к тем, кто отправился на войну, имея соответствующую подготовку и с убеждением в необходимости личного участия в ней. Таких, как известно, было немного, и они, как правило, не нанимаются в телохранители. Скорее могут стать наемными убийцами.

У остальных военный опыт приводит к алкоголизму, наркомании, неврозам, депрессии. Немало и тех, у кого просто "едет крыша". Отметим, что личная охрана американских бизнесменов никогда не рекрутировалась из бывших морских пехотинцев, прошедших через Вьетнам, хотя кинобоевики упорно обыгрывали такой вариант.

Миф № 4: Самые лучшие телохранители - бывшие сотрудники

ники оперативных подразделений госбезопасности или милиции.

Действительно, их профессиональный опыт и подготовка близки к тому, что требуется телохранителю (навыки слежки, открытого наблюдения, захвата преступников, стрельбы, вождения автомобиля и т. д.). К тому же у них сохраняются связи с бывшими сослуживцами.

Однако кое-какие прошлые навыки могут оказаться в частной охране вредными, например привычка делать предупредительный выстрел в воздух. Еще тяжелее привыкнуть к работе в условиях правового беспредела. Так, оружие телохранитель (если у него есть разрешение на его ношение) может применять, как и все граждане, только в случаях необходимой оборо-

ны. Допрашивать задержанных вообще не имеет никакого права, ведь с точки зрения закона он – частное лицо. Меры физического воздействия с целью защиты клиента легко квалифицировать как злостное хулиганство, а преследование преступника – как нарушение неприкосновенности жилища, вторжение в частную жизнь граждан и тому подобное. Ведь многие юристы служат не богине справедливости Фемиде, а тем, кто больше платит.

Поговорим теперь об отборе, подготовке и использовании телохранителей. Начнем с отбора. Дело в том, что одной только подготовки, даже по обширной программе и у хороших специалистов, недостаточно, чтобы превратить в профессионала человека, не обладающего необходимыми психофизиологическими, психологическими и моральными качествами. Конечно, жизнь сама все расставляет по своим местам, но если действовать по науке, то очень многое о человеке можно узнать заранее, подвергая его специальным испытаниям – тестам.

Среди психофизиологических качеств следует назвать такие, как быстроту реакции, хорошую ориентацию в пространстве, координированность движений, способность концентрировать внимание на избранном объекте невзирая на помехи, чувство времени, эмоциональную устойчивость, способность продуктивно работать в стрессовой обстановке, умение быстро переключаться с одного вида деятельности на другой.

Среди требующихся психологических качеств личности наиболее важными являются следующие: интеллектуальное развитие не ниже статистической нормы; способность быстро решать всевозможные головоломки; умение извлекать уроки из прошлого (учиться на ошибках) и предвидеть последствия различных событий; умение поэтапно анализировать и планировать конкретные операции; стремление доводить до конца начатые дела; независимость от давления извне.

Изучая кандидатов в телохранители, необходимо сразу отсеять психически больных людей, а также психопатов, невротиков, акцентуированных лиц, просто нервных. И еще наркоманов и алкоголиков. Не подходят люди с так называемым "тяжелым" характером, обидчивые, злопамятные, слишком много о себе воображающие, болтливые...

О моральной стороне человеческой природы написано множество томов. Поэтому ограничусь одной фразой: идеальный телохранитель тот, кто порядочен, честен, верен долгу перед своей семьей и перед шефом, имеет нормальную цель в жизни. Короче,

достаточно серьезный человек, неспособный ради сиюминутных выгод или сомнительных предложений предать доверившихся ему людей, бросаться в авантюры, жертвовать тем, что у него есть. Так что изучение личности кандидатов в телохранители – это не прихоть. Если охрана призвана играть более серьезную роль, чем служить декорацией, к ее подбору надо относиться ответственно, не жалея времени и средств, используя для этого опытных специалистов-практиков.

Немного о возрасте, образовании, профессии. Слишком молодые люди плохи отсутствием житейского опыта, часто А, ,\ встречающейся морально-психологической незрелостью, [[395]]

tі

недостаточным образовательным уровнем. Слишком старых трудно переучивать, далеко не всегда им удастся найти нужный тон во \взаимоотношениях с бизнесменом, на которого они работают. Наиболее приемлемый возраст для начинающего телохранителя колеблется в интервале от 25 до 30 лет. Образование желательно высшее или среднее специальное. Недоучки опасны во всех отношениях. Что касается прежних занятий, то наилучшие телохранители вербуются среди бывших младших офицеров и прапорщиков армии, а также среди гражданских лиц, имеющих высшее или среднее специальное образование и хорошую физическую подготовку.

Подобрав команду (пусть в составе всего трех человек), необходимо ее тщательно подготовить. Среди обязательных предметов числятся следующие: отработка штатных ситуаций; криминальная и экстремальная психология; владение оружием и подручными средствами; вождение автомобиля; рукопашный бой, медицинская подготовка, общефизическая подготовка.

<Штатные> ситуации – это типовые схемы действий в различных вариантах нападения на бизнесмена, известные по практике охранной деятельности, а также по материалам прессы. Каждая из них обязательно должна быть проиграна в <натуре>, на реальных объектах. Нападение на улице, возле входа в подъезд, в подъезде, на лестничной площадке, в коридоре, в лифте, на даче, на пляже, во время массового мероприятия. С применением огнестрельного оружия, электрошокового, газового, холодного. С помощью автомобиля и без него. С целью захвата, нанесения телесных повреждений, убийства. Снайперская засада в удобном месте, налет во время поездки в автомобиле за городом, взрыв или поджог...

Надо отработать действия телохранителя в каждом таком случае: где стоять, сидеть, идти, куда смотреть, куда бежать, прыгать или ползти, за что прятаться самому и где укрывать клиента, чем отбиваться, что делать в первые секунды нападения, что потом – вопросов для практического изучения здесь очень много. Именно такой подготовки катастрофически не хватает почти всем тем соотечественникам, которые гордо именуют себя "телохранителями". Даже грамотно разработать маршрут движения по городу и то не могут. Надеются на свое умение махать ногами и стрелять, не понимая, что в телохранителя стреляют первого, только потом – в охраняемое им лицо.

Криминальная психология – это прежде всего умение выявлять среди окружающих тех людей, которые представляют потенциальную опасность, чтобы "читать" скрываемые ими намерения

по мимике лица, выражению глаз, микродвижениям и позам тела. На языке профессионалов такое умение называется "получение криминально-значимой информации посредством визуальной психодиагностики". К данному разделу тесно примыкают два других – мотивация поведения преступников и психология поведения жертвы.

Экстремальная психология – это теория поведения в сложных, опасных обстоятельствах, связанных с повышенным риском, с угрозой для жизни. Одним из ее разделов является конф-

ликтология – методы анализа и оптимального решения всевозможных конфликтов. А в совокупности криминальная и экстремальная психология является целой наукой, со своими авторитетами, твердо установленными закономерностями, с обширной литературой. К сожалению, у наших телохранителей, и не только у них, в этой области подготовка практически нулевая.

Стрелковая подготовка необходима хотя бы уже потому, что любое серьезное нападение осуществляется с помощью огнестрельного оружия, от пистолетов до автоматических винтовок и гранатометов. Мало кто из телохранителей в России имеет разрешение на обладание пистолетом. Однако факты свидетельствуют, что, несмотря на это, в большинстве случаев им есть из чего стрелять. Да и смешно было бы противостоять вооруженным до зубов преступникам с дубинкой или газовым баллончиком в руках. Нелепость подобного соотношения вооружения не понимают разве что некоторые законодатели.

Но, имея оружие, мало кто из охраны умеет профессионально владеть им: стрелять на ходу, в падении, в темноте <на звук>, по движущимся в разных направлениях нескольким мишеням, из едущего автомобиля; не целясь. Трюкам такого рода (которые вовсе и не трюки, а навыки снайперской стрельбы) можно и нужно учиться. А потом систематически поддерживать эти навыки. Полезно также научиться работать с ножом (в том числе метать его в цель), с дубинкой, с длинной палкой, уметь превращать в оружие любые оказавшиеся под рукой предметы.

Вождение автомобиля – вещь абсолютно необходимая для телохранителя. Трудно найти сколько-нибудь солидного бизнесмена, не имеющего автомобиля, пусть зарегистрированного на фирму, а не на него лично. Лучше, если водитель одновременно является и сотрудником личной охраны. Одним из сотрудников, поскольку нужны как минимум еще два таких же сотрудника. Все они должны быть обучены искусству вождения автомобиля в экстремальных условиях: езда по бездорожью, по лестницам, прыжки на автомобиле через препятствия, техника столкновений с другими машинами, техника переворачивания...

Общефизическая подготовка телохранителя тоже важна – как для развития функциональных качеств, так и для поддержания <формы>. Относительно первого ясно без доказательств, что хороший охранник должен обладать выносливостью, быстротой реакции, ловкостью, должен отлично ориентироваться в пространстве, уметь падать и прыгать, резко срываться с места, точно попадать в цель, метая, скажем, камень или бутылку. Вполне могут потребоваться и более специфические способности: пройти по узкой жердочке, залезть на большую высоту или прыгнуть оттуда, спуститься с крыши многоэтажки по канату, перелезть с балкона на балкон, проплыть несколько десятков метров в одежде, нырнуть на глубину и поднять оттуда груз или еще что-нибудь в том же духе.

А "форма"... Скажу только одно: пропитый и прокуренный "амбал" с дряблыми мышцами - слишком слабая гарантия безопасности для предпринимателя. При прочих равных условиях всегда надежнее тот, кто ведет трезвую жизнь и ежедневно тренируется. Л. ([397])

И еще: "внешний вид и манеры. Не много стоит тот охранник, у которого буквально на лбу написано, кто он такой, который не умеет себя вести ни во время протокольного мероприятия, ни в ресторане, ни на улице. В конце концов, по тем людям, которые на вас работают, судят о хозяине. А в мире бизнеса репутация имеет первостепенное значение.

Рукопашному бою за короткий промежуток времени научить нельзя. При ежедневном интенсивном тренинге под руководством толкового инструктора потребуется не менее трех месяцев, чтобы более или менее надежно освоить азы. В обычных условиях (2-3 тренировки в неделю) надо не менее года. Причем изучать надо именно рукопашный бой, а не какое-либо спортивное единоборство вроде бокса, вольной борьбы или таэквондо.

Значение медицинской подготовки заключается в том, что телохранитель, умеющий оказать доврачебную помощь в случаях пулевых и ножевых ранений, механических травм, поражений огнем и электрическим током, пищевых отравлений и прочих напастей, во много раз повышает шансы клиента (и свои собственные) на выживание. Слишком много еще бывает случаев, когда человек погибает лишь потому, что некому было сделать массаж сердца, укол сосудорасширяющего препарата, наложить жгут на кровоточащую конечность. Кстати, у вас в автомобиле, а также на рабочем месте должна быть хорошо укомплектованная аптечка, необходимо иметь популярный медицинский справочник по оказанию первой помощи, телохранители должны знать вашу группу крови, показания и противопоказания к различным лекарствам.

Разумеется, личную охрану можно учить и многому другому, например работе на компьютерах, уголовному праву, искусству оформления интерьеров, но все это не имеет прямого отношения к их непосредственным обязанностям "хранителей тела".

В этой связи возникают два вопроса: где можно повышать квалификацию личной охраны и сколько это удовольствие стоит? Сложившейся системы подготовки и переподготовки охранников и телохранителей в СНГ пока не существует. Отдельные охранные фирмы пытаются этим заниматься наряду со своей основной работой, однако качество обучения, несмотря на интригующую рекламу, является низким. В Москве, Санкт-Петербурге, Риге подготовка телохранителей уже поставлена "на поток", но не все могут "оторвать от себя" на полтора-два-три месяца своих защитников, чтобы послать их на учебу. К тому же "серийное производство" тем и плохо, что исключает "штучный" (индивидуальный) подход в обучении.

Теперь о ценах. Стандартный трехнедельный курс обучения в Латвийском филиале Международной Академии безопасности (г. Рига) стоит 2,5 тысячи долларов, с проживанием и питанием. Стоимость пятидневных инструктивно-методических семинаров по рукопашному бою, огневой подготовке, тактике действий телохранителей, проводимых в Москве Международной контртеррористической тренинговой ассоциацией, - по 500

..--л, долларов за каждый семинар, не считая питания и про-
1398] | живания.

Вопросы использования телохранителей – дело тонкое. Настоящий профессионал сам все знает, но такие профессионалы – большая редкость. Дадим один пример, правда, не из области личной охраны, однако позволяющий провести кое-какие параллели.

Предположим, вам надо организовать перевозку автомобилем большой суммы денег в СКВ. И у вас есть опасения, что по дороге на машину могут напасть. Как лучше поступить? Один вариант таков: посадить в салон автомобиля четырех мускулистых парней, к тому же до зубов вооруженных, а в сопровождение им дать вторую машину с такой же командой. Конечно, это даст определенную гарантию безопасности. Но степень ее будет зависеть от количества сопровождающих, а от размеров перевозимой суммы. Если она в самом деле очень велика, то преступники без колебаний перестреляют всех пассажиров, сколько бы их ни было. Нетрудно видеть, что для этого им надо знать, сколько долларов лежит в кейсе, когда и по какой дороге их повезут.

Следовательно, грамотная защита перевозимых ценностей должна обеспечиваться не взводом "качков с пушками", а умелой дезинформацией. Ее необходимо аккуратно "вложить в уши" тем, кому надо. Аккуратно – это значит как бы нечаянно, а вовсе не сообщением "по секрету". Для этого надо знать тех, кому ее <вводить>. А машина с деньгами поедет в другое время по другому маршруту и, вполне вероятно, даже по другому адресу. И без всяких охранников, привлекающих повышенное внимание. Это называется оперативным обеспечением мероприятия.

Нечто подобное должно иметь место и в личной охране: широкое использование дезинформации; постоянное изменение маршрутов движений; знание всех сотрудников фирмы, друзей, знакомых и родственников (именно отсюда исходят сведения для организации "наездов"); творческое использование технических средств наблюдения, прослушивания и сигнализации; проверка партнеров и клиентов, их связей с "миром теней" (конечно же, негласная), изучение общей криминогенной обстановки по месту расположения фирмы, месту проживания бизнесмена и в той сфере бизнеса, в которой он зарабатывает деньги, – все это и еще многое другое должны делать ваши телохранители.

К сожалению, в 95% случаев дело выглядит совершенно по-другому. Дадим слово одному бывшему телохранителю: "Поначалу все шефы любят много обещать: мы купим тебе квартиру, продукты и вещи будешь покупать у нас гораздо дешевле, чем в магазинах, дадим бронезилет, автомат "Узи", застрахуем, полгода будешь проводить за границей... Только все это туфта. Шеф думает только о себе, и если тебя не дай бог подстрелят, тебя на следующий день все забудут – инвалиды в охране никому не нужны, и никакой страховки конечно же не было. И бронезилет получить – проблема, и оружие, и мини-радиостанцию. Короче, отношение как к тупому быку, который непонятно ради чего должен рисковать своей шкурой, заслоня хозяев.

90% времени приходится исполнять обязанности слуги: по-
дать папку, открыть дверь, загрузить компьютеры в сво- / " "
бедное от работы время, подежурить в квартире любовницы | [399]

шефа, пока она в отсутствии, – а то вдруг кто-нибудь украдет все
Страница

то, что он ей надарил. Еще телохранитель может понадобится, чтобы дать в морду кому-нибудь на улице, если шефу что-то не так сказали. Толстым и лысым, низкорослым и пожилым шефам, кроме того, очень нравится командовать здоровенными парнями, им приятен страх, который они вызывают у простых людей"...>

По мнению международных экспертов, все должно быть совершенно иначе. Крайне важно, чтобы телохранитель и его шеф находились вместе как можно больше времени. А потому самый лучший телохранитель – это секретарь, референт, переводчик, организатор или исполнитель особо важных дел, то есть доверенное лицо в бизнесе и просто друг охраняемого. И деньги ему надо платить не за то, что дал кому-то по зубам, а за недопущение стычек, за предотвращение конфликтов, за разрешение их цивилизованными методами.

Кроме того, важно, чтобы телохранитель был лично заинтересован в процветании той фирмы, в которой он работает. Для этого надо дать ему возможность вложить в нее свои средства (может быть, авансом), получать процент прибыли от тех или иных сделок, словом, заинтересовать экономически. И помнить, что умный, способный, честлюбивый человек (а дураки, как известно, хуже врагов) не может довольствоваться перспективой всю жизнь оставаться телохранителем. Заинтересовать его в верности вам и вашему бизнесу можно только через выдвижение привлекательной цели. Короче говоря, необходимо, чтобы охраняя вас, он одновременно охранял и свое будущее!

История использования для охраны человека различных животных столь же древняя, как и история человеческого общества. Как известно, <гуси Рим спасли> и было это за 390 лет до начала христианской эры! В качестве сторожей выступали змеи и крокодилы, ядовитые пауки и скорпионы, барсы и рыси, дикие кабаны и камышовые коты... За прошедшие века стало ясно, что нет лучше друга и защитника для человека, чем собака.

Конечно, речь идет не о милых песиках типа болонки или таксы, радостно кидающихся на шею любому, кто вошел в квартиру, умильно виляющих хвостом при виде косточки в чужих руках. Нет, собаки должны быть хорошо дрессированы специально для сторожевой службы. В этом случае собакам нет равных по надежности и эффективности: их не подкупишь и не запугаешь, не засытаешь врасплох. Они менее уязвимы, чем люди, более живучи, более агрессивны. Собака вся, от морды до хвоста, представляет собой живое оружие.

Почему же в таком случае они довольно редко используются бизнесменами для охраны? Ответ прост: с ними много возни. Собак надо специально тренировать, кормить, выгуливать, лечить. Все это требует времени, денег, терпения. И соответствующих знаний, ибо в использовании собак есть ряд тонкостей, которые обязательно надо учитывать:

1. Собака – живое существо, очень умное и эмоциональное. Обзаводясь собакой, вы берете на себя ответственность за нее. Только, --> \ ко законченные подонки способны выгнать за дверь своего [400 JJ друга, чья преданность обусловлена самой природой. В то

же время держать серьезную собаку для серьезных целей, не имея для этого ни знаний, ни денег, ни времени могут только несерьезные люди.

2. Поэтому тот человек, который будет играть роль проводника служебной собаки (вы, кто-то из членов семьи, ваш сотрудник) обязательно должен пройти курс подготовки и провести дрессировку собаки. Квалифицированным является лишь такое животное, которое научилось правильно действовать в экстремальных ситуациях нападения. Это значит: оно умеет распознавать опасность, умеет атаковать вооруженных преступников, умеет защищаться от них, повинуется командам своего проводника.

3. Собака должна содержаться в надлежащих условиях. Равно недопустимы ее изнеживание и чрезмерная суровость. Так, собаку надо кормить 2 раза в день, основная пища – овсянка, сваренная без соли, несколько мозговых косточек и время от времени – консервированный собачий корм с витаминами и микроэлементами. Собаку имеет право кормить только один человек, ее проводник. Из чужих рук дрессированная собака пищу брать не должна.

Взрыв в офисе, в подъезде, в автомобиле, в магазине стал частью повседневной жизни наших городов. Например, в Москве в 1993 г. произошло более 300 взрывов гранат, мин, взрывных устройств. В Санкт-Петербурге – еще больше. Результат – десятки убитых и раненых людей, значительный материальный ущерб.

Арсенал преступников достаточно разнообразен: от самодельных взрывных устройств до гранат Ф-1, РГД-5, противопехотных и противотанковых мин. Всего два примера простейших приемов минирования: гранату Ф-1 (или связку гранат РГД-5) прикрепляют к автомобилю, стоящему в гараже либо на открытой стоянке. В кольцо чеки гранаты продевают леску, конец которой прикреплен к неподвижному предмету за автомобилем. Машина начинает движение, чека выдергивается, граната взрывается. Другой прием: винную бутылку заполняют высокооктановым бензином и закупоривают пробкой, покрытой составом, чувствительным к трению. При вытягивании пробки происходит воспламенение, следует взрыв, и тот, кто это делал, погибает от страшного ожога. Отмечены также случаи, когда преступники взрывали радиоуправляемые мины, однако чем сложнее способ взрыва, тем больше он требует времени на подготовку, дорожке обходится и выше вероятность неудачи из-за технических неполадок.

Чаще всего объектом подрыва является личный или служебный автомобиль бизнесмена. Основные места для минирования в машине – это сиденье водителя, днище под передними сиденьями, бензобак, капот. Значительно реже заряд взрывчатки помещают в багажник, в колесные ниши, под задние сиденья, в «бардачок» и другие места. Кроме того, мина большой мощности может устанавливаться неподалеку от автомобиля либо в соседней машине. Но в этом случае требуется управление ею извне по радио или подрыв с помощью электрического провода. Иными словами, преступник должен находиться неподалеку от места преступления и вести наблюдение, что всегда считается нежелательным.

| [401 JJ

Настораживающими вас признаками должны служить следующие:

- появление какой-то новой детали внутри или снаружи автомобиля;

- остатки упаковочных материалов, изоляционной ленты, обрезков проводов неподалеку от автомобиля или внутри салона;

-натяннутая леска, проволока, провод, шнур, веревка, так или иначе прикрепленная к любой части автомобиля;

- чужая сумка, коробка, чемодан, пакет, сверток внутри салона или в багажнике;

- появившиеся уже после парковки машины пакеты из-под соков, молока, консервные банки, свертки, коробки и т. п. недалеко от автомобиля.

Оставляя машину на длительный срок без присмотра (на ночь, на время работы, на даче и т. д.), хотя бы даже и в <надежном> гараже или на охраняемой автостоянке, используйте так называемые <контрольки>. Это значит, что между крыльями и капотом, на дверях салона, на крышке горловины бензобака, между сиденьем и рамой надо приклеивать узкие полоски липкой ленты (изоляционной, лейкопластыря, бумажной и т. д.) под цвет данного участка. Вместо ленточек можно приклеивать волоски, обломки спичек-. Если эта <сигнализация> окажется нарушенной, не заводите машину, ничего не открывайте в ней (например, не пытайтесь поднять подушку сиденья) до тех пор, пока не проведете тщательный визуальный осмотр. В случае возникновения подозрений обращайтесь к специалистам-саперам.

Необходимо также установить за правило, чтобы машину обследовал, открывал, заводил, разогревал и трогал с места кто-то другой, а не вы. Этим <другим> может быть ваш личный шофер, телохранитель, служащий автостоянки либо кооперативного гаража, сосед по дому.

Современные взрывчатые вещества (типа советского пластика, чехословацкого семтекса) и средства взрыва позволяют специалистам, имеющим армейскую подготовку, конструировать самые разнообразные миниатюрные мины-ловушки. К счастью, среди преступников таковых мало. Поэтому они применяют в большинстве случаев кустарные взрывные устройства.

Для покушения на бизнесмена может использоваться и почтовый канал. Взрывные устройства, направляемые в письмах, используются не для убийства, а для устрашения получателя. Ведь 20-40-граммовый заряд взрывчатки может нанести, как правило, только ранение и вызвать сильный шок. Для уничтожения применяют не письма, а бандероли и посылки.

Взрывные устройства, которые закладывают в конверты, бандероли и посылки, могут быть как мгновенного, так и замедленного действия. Взрыватели мгновенного действия вызывают срабатывание взрывного устройства при нажатии, ударе, прокалывании, снятии нагрузки, разрушении элементов конструкции, просвечивании ярким светом и т. д. Например, взрывные устройства, действующие по принципу музыкальной открытки, взрываются при их раскрытии. Взрывные устройства в бандеролях срабатывают либо при открывании, либо при попытке

извлечь книгу или коробку из упаковки. Взрывные устройства в посылках обычно срабатывают при вскрытии крышки посылочного ящика.

Взрыватели замедленного действия по истечении заранее установленного срока (от нескольких часов до нескольких суток) либо вызывают взрыв, либо приводят взрывное устройство в бое-

вое положение, после чего срабатывание взрывного устройства происходит мгновенно в случае внешнего воздействия на него.

Однако, независимо от типа взрывателя и взрывного устройства, письма, бандероли и посылки с подобной начинкой неизбежно обладают рядом признаков, по которым можно их отличить от обычных почтовых отправлений. Эти признаки делятся на основные и вспомогательные. К числу основных признаков относят следующие:

- толщина письма от 3-х мм и выше, при этом в нем есть отдельные утолщения;
- смещение центра тяжести письма (пакета) к одной из его сторон;
- наличие в конверте перемещающихся предметов или порошкообразных материалов;
- наличие во вложении металлических либо пластмассовых предметов;
- наличие на конверте масляных пятен, проколов; металлических кнопок, полосок и т. д.;
- наличие необычного запаха (миндаля, марципана, жженой пластмассы и других);
- <тиканье> в бандеролях и посылках часового механизма (один из самых простых и распространенных взрывателей делают с помощью обычного будильника);
- в конвертах и пакетах, в посылочных ящиках при их переворачивании слышен шорох пересыпающегося порошка.

Наличие хотя бы одного из перечисленных признаков (а тем более сразу нескольких) позволяет предполагать присутствие в почтовом отправлении взрывной <начинки>.

К числу вспомогательных признаков относятся:

- особо тщательная заделка письма, бандероли, посылки, в том числе липкой лентой, бумажными полосами и т. д.;
- наличие надписей типа <лично в руки>, <вскрыть только лично>, <вручить лично>, <секретно>, <только директору (владельцу, председателю)> и т. д.;
- отсутствие обратного адреса или фамилии отправителя, неразборчивое их написание, явно вымышленный адрес;
- самодельная нестандартная упаковка. С учетом сказанного следуйте трем обязательным правилам: всю почту должен вскрывать только секретарь, но не вы; делать это надо в специально отведенном помещении подальше от вашего кабинета; в случае получения подозрительной корреспонденции секретарь должен вас информировать, а вам надо решить, стоит ли вызывать специалистов.

Сказанное здесь о посторонних предметах, остатках изоляции, о проводах и прочем имеет значение и в отношении офиса, — квартиры, дачи, подъезда, даже обычной входной двери, 134031

если только вы этой дверью пользуетесь систематически. Кроме того, обращайте внимание на следы ремонтных работ, свежую окраску (особенно отдельных участков) стен и полов, на перестановку мебели, на появление любых новых предметов. Например, 200 грамм пластита нетрудно спрятать в корпус факса, в цветочный горшок, в радиотелефонную трубку. Но этих двухсот граммов более чем достаточно, чтобы автомобиль типа * Вольво> вместе со всеми пассажирами превратился в пылающий катафалк, а в комнате площадью 24 квадратных метра не осталось ни одного живого человека!

Некоторые меры общей безопасности:

- избегайте выходить из дома и офиса в одиночку. Передвигаться в группе всегда безопаснее;
- старайтесь по возможности избегать постоянных маршрутов при поездках на работу и с нее. Опыт показывает, что преступники обычно держат свою жертву под наблюдением, чтобы выбрать наиболее подходящее место и время для нападения. Выберите хотя бы 4 разных маршрута и пользуйтесь ими по принципу случайного выбора. Непредсказуемость - ваша лучшая защита;
- старайтесь ездить по оживленным дорогам, избегать пустынных улочек и проселочных дорог. Проверяйте, не преследуют ли вас какой-то автомобиль. При движении по многорядному шоссе занимайте место в среднем ряду, чтобы не дать возможности прижать ваш автомобиль к обочине;
- когда едете в машине, закрывайте все двери на кнопки, оставляйте открытым лишь ветровик. Если вас остановили (например, ГАИ) не выходите из машины, во всяком случае если место пустынное, а время суток темное. Машину держите на передаче, чтобы иметь возможность в любой момент дать газ;
- если вам кажется, что за вами следят из другой машины, проверьте это, внезапно меняя направление движения или скорость, резко перестраиваясь из ряда в ряд и неожиданными остановками. Если в подозрительной машине преступники, им придется реагировать соответствующим образом;
- если ваши подозрения оправдываются, немедленно свяжитесь с милицией или со своей собственной <бригадой быстрого реагирования>. На этот случай у вас обязательно должен иметься радиотелефон. Этот прибор не роскошь, а жизненно важное средство безопасности и бизнеса. Нашли деньги на автомобиль, найдите и на радиотелефон;
- если машина с преступниками перегородила вам путь (чаще всего в таких случаях используют <ножницы> - одна машина перекрывает дорогу спереди, другая - сзади), на большой скорости бейте в место, соответствующее одной трети машины (сразу за передним колесом или перед задним). Ни в коем случае не останавливайтесь. Если местность позволяет, уходите на скорости по обочине, по бездорожью;
- если преступник готовится начать стрельбу по вашей машине, увеличивайте скорость и направляйте автомобиль прямо на него. От пули укройтесь пригнувшись ниже лобового стекла, но ☐л--> продолжая держать руль руками в избранном направлении. Сбив преступника машиной, не тратьте времени на вы-

яснение того, в каком он состоянии. Немедленно уезжайте на максимальной скорости;

- необходимо, чтобы все места в автомобиле (а не только передние) были снабжены поясами безопасности. Желательно также укрепить салон изнутри дополнительным ребром жесткости, исключающим сплющивание в случаях падения под откос или тарана. Вообще говоря, при желании автомобиль любой марки можно с помощью умельцев так оборудовать для <войны на дорогах>, что он станет своего рода <броненосным крейсером>. И тогда вы сметете с пути любой автомобиль, кто бы им ни управлял;

- если в салон автомобиля забросили бутылку с зажигательной смесью, не останавливайтесь. Температура внутри салона не поднимется выше 55-60 градусов, а такая температура не опасна для жизни. На предельной скорости уходите от места происшествия - ведь бутылку бросили именно для того, чтобы <выкурить> вас из машины. Если хотят уничтожить, то бросают гранату типа Ф-1, а сам преступник немедленно скрывается;

- приезжайте на работу и уезжайте с нее в разное время. Если возможно, пользуйтесь разными входами в здание. Если вход в ваш офис только один, обеспечьте постоянный контроль за ним;

-избегайте приезжать в офис в часы, когда там никого нет. Остерегайтесь любого постороннего человека, без дела слоняющегося возле здания или по коридору. Требуйте от своей охраны выяснения его личности;

- не стойте бесцельно возле окон. Не располагайте рядом с окном свое рабочее место, если его можно просматривать с улицы, из окон (в том числе чердачных) ближайших зданий;

- относитесь осторожно к просьбам о фотографировании или интервью у себя дома. Предварительно определите время визита, его продолжительность, что вы позволите сфотографировать или что скажете. На время визита обеспечьте себя охраной. Не пускайте большее число людей, чем это было оговорено заранее. В любом случае их не должно быть более двух;

- сделайте так, чтобы ваши дети ходили в школу и из школы в сопровождении взрослых. Предупредите учителей, что ваших детей ни при каких обстоятельствах не могут встречать и отвозить домой посторонние люди, в том числе женщины;

- исходите всегда из того предположения, что ваш телефон прослушивается. Будьте очень осторожны в телефонных разговорах. Это касается как служебных телефонов, так и домашнего, а тем более - радиотелефона;

- предупредите родных и близких вам людей, чтобы они не впускали в дом незнакомых, никому не сообщали сведений о вашей деятельности, о местонахождении (помимо офиса, разумеется), не принимали никаких пакетов или Предметов, если не знают, от кого они присланы;

- относитесь настороженно к лицам, выдающим себя за работников городских коммунальных служб, за ремонтных рабочих, за розничных торговцев, вдруг появившихся в районе вашего дома или офиса (был случай, когда убийца замаски-

ровался под уличного продавца фруктов и установил свою IL405]

тележку рядом с домом жертвы. Бизнесмен вышел из подъезда и получил несколько пуль);

- не обсуждайте планы деловых поездок и встреч при посторонних людях. Не ведите деловых переговоров по телефону в присутствии посетителей. Если вам в это время звонят, предлагайте перезвонить позже;

- поддерживайте дружеские отношения с соседями, особенно пожилыми. Именно пенсионеры (особенно женщины), проводящие целые дни на лавочках возле дома, могут первыми вас предупредить о подозрительных типах, о том, что кто-то интересуется вами или вашей машиной, вашими детьми, пытался проникнуть в квартиру и т. д.;

- обсудите с родными, что они должны делать в том случае, если вас или кого-то из них похитят. Сделайте необходимые финансовые и иные распоряжения на этот случай, укажите номера телефонов, по которым надо звонить, вообще разработайте свой <кризисный план>. Если беду ждешь, от нее меньше вреда, когда она приходит.

Рэкет или вымогательство - самый распространенный вид преступлений, совершаемых в отношении бизнесменов. Лучшая защита от вымогательства - глубокая нищета. Но поскольку бизнесмен - по определению - к нищим не относится, рассмотрим два наиболее часто встречающихся вида рэкета.

1. Предпринимателя шантажируют тем, что угрожают предать огласке либо направить в <компетентные органы> какие-то опасные для него сведения. Например, сообщить в налоговую полицию о том, что он скрыл от нее весьма значительную сумму. Или купил ворованный товар (варианты: бракованный, с вышедшим сроком годности, некондиционный и т. д.).

В этом случае прежде всего надо тянуть время, чтобы выяснить, насколько осведомлен шантажист об истинном состоянии ваших дел, и чтобы попытаться обнаружить его (с помощью специалистов, конечно). Например, вы можете страстно и аргументированно доказывать, что требуемая от вас сумма немыслимо велика, у вас таких денег просто нет, по крайней мере в данный момент. Вы можете также оттягивать выплату под вполне разумным и убедительным предлогом проверки серьезности тех документов, которые есть у шантажиста.

Вполне вероятно, что сведения эти не так уж и страшны, а то и вовсе ошибочны. Ни в коем случае не спешите радостно сообщать анонимному врагу о том, что его угрозы вам не страшны. Используйте информационное преимущество в своих интересах. Как минимум, записывайте свои телефонные переговоры на магнитофон. Современная техника позволяет со 100% точностью отождествлять голоса людей, к каким бы ухищрениям они ни прибегали для маскировки.

Еще одно хорошее средство защиты - дезинформация. Если у вас есть хотя бы тень подозрения, что кто-то охотится за компрометирующими материалами - пойдите охотнику навстречу. Организуйте распространение соответствующих слухов, заготовьте фальшивые документы и сделайте все необходимое для того, чтобы <желающие> смогли ознакомиться с ними.

Пустив в обращение <дезу>, вы скорее всего спровоцируете вымогателя сделать первый шаг. Тем самым вы сможете установить его личность и получите оружие против него, ничем не рискуя сами. Общее правило гласит, что шантажисты чаще всего находятся среди ближайшего окружения бизнесмена. Это могут быть бывшие сотрудники, партнеры по делам, соседи, даже родственники, недовольные вами и своими заработками служащие, вспомогательный персонал.

2. Второй вариант – это когда преступники требуют им заплатить за то, чтобы они не сделали чего-нибудь плохого бизнесмену, его близким, его фирме. Популярные варианты в данном случае – навязывание <охраны>, или предложение <взять на работу> с установлением огромного оклада. В том, что возникает подобная ситуация, нередко бывает виноват сам бизнесмен. Например, в тех случаях, когда он обращается к <крутым парням> для выколачивания долгов у злостных неплательщиков. И тогда, когда он просит <авторитетов> преступного мира уладить какое-то щекотливое дело, не вполне нормальное с точки зрения закона.

Если на вас <наезжает> крупная преступная группировка, то она, скорее всего, ограничится наложением <дани>, не превышающей 10–15–20% от дохода предприятия. А вот небольшие банды (<беспред ельщики>) стремятся к максимальному выбиванию средств, вплоть до полного разорения предпринимателя. Но и в том и в другом случае следует иметь в виду, что выполнение первоначальных требований (часто довольно умеренных) – это лишь способ попасть на крючок. Будут потом все новые суммы и все новые условия.

Как противостоять? Ну прежде всего тоже надо максимально тянуть время, чтобы выяснить, кто на вас <наезжает> и какова степень реальной угрозы. Обязательно надо обратиться к специалистам из охранной фирмы либо в милицию – это вам лучше решать самому, кому довериться. Самый эффективный способ противодействия рэкетирам – это встречный рэкет. Но он же самый сложный и дорогостоящий. Гораздо проще ограничиться решительным отказом, подкрепленным демонстрацией коллективной силы: появлением на горизонте милиции, охранников, телохранителей, осуществлением комплекса мер безопасности, выявление источников информации (кто на вас <стучит>), поиском подслушек, разработкой плана действий ваших родных и сотрудников в кризисной ситуации (захват заложников, похищение детей, акции устрашения). Кризисный план поможет максимально смягчить удар, если он все же будет нанесен, избежать паники, непродуманных решений.

Среди всех видов преступлений в СНГ почти 70% составляют кражи и грабежи имущества граждан (включая, естественно, бизнесменов), собственности предприятий и фирм. И каждое третье среди этих имущественных преступлений было буквально спровоцировано беспечностью владельцев либо недостаточной защищенностью мест хранения материальных ценностей. С учетом сказанного я хочу рассказать о мерах превентивной защиты □'

автомобиля, квартиры, коттеджа.

| [407]

Автомашина.

Самая надежная мера предосторожности – не оставлять ее без

Страница

присмотра ни на минуту. Например, если у вас есть личная охрана, пусть кто-то из телохранителей всегда находится в автомобиле или рядом с ним. Всем остальным бизнесменам следует во всех случаях оставлять машину в таком месте, чтобы она была под присмотром: на охраняемой стоянке, в поле зрения из окна офиса (квартиры), в гараже.

Напомню о таких прозаических вещах (увы, почему-то о них слишком часто забывают), как закрытые окна и запертые двери, как отсутствие в салоне ценных вещей, портфелей и верхней одежды (воры обычно думают, что там лежат деньги), как ключ зажигания, спрятанный в ваш карман. Вернувшись к машине после отлучки, загляните внутрь, убедитесь, что в ней никого нет, никто не спрятался на полу между сиденьями. Осмотритесь вокруг, нет ли неподалеку подозрительной компании. Иногда преступники <ловят> владельцев автомобилей именно в тот момент, когда они открывают двери, чтобы сесть за руль. Особенно если место безлюдное или темное.

Скептики говорят, что опытного угонщика не остановит охранное устройство, однако на то они и скептики. Статистика утверждает обратное. Попытка угона в восьми случаях из десяти провалится, если машина оборудована так называемыми <секретками>, отключающими аккумулятор, стопорящими рулевую колонку и педаль сцепления и соединенными к тому же с сигнальной сиреной. Конечно, стопроцентной гарантии не даст никто (тем более что техническая одаренность некоторых преступников вызывает восхищение), но все же специальные защелки на ветровики, на передние и задние стекла, хитроумные стопоры, противугонные устройства заставляют нервничать даже самых опытных профессионалов. Они тоже люди, работать в условиях стресса не любят, поэтому выберут себе более доступный объект, чем ваша <тачка>.

Не поленитесь нанести специальную маркировку на фары, стекла, колеса, радиоприемник и магнитофон. Эта маркировка должна быть достаточно изящной с точки зрения эстетики и в то же время заметной: не так уж много найдется преступников, способных позариться на вещь с клеймом владельца. Очень хорошее средство защиты – специальная пленка АРМ 360, устанавливаемая на автомобильные стекла, значительно увеличивающая время и резко сужающая возможности проникновения внутрь салона с помощью ломика или молотка.

Еще одно важное обстоятельство – автомобиль необходимо застраховать. Давно ведь сказано, что <скупой платит дважды>. Если вам суждено потерять своего <стального коня>, вы сможете хотя бы компенсировать стоимость утраты.

Помещение.

Для того, чтобы ограбить квартиру или коттедж, преступнику надо попасть внутрь помещения. Путь проникновения всего три: двери, окна, балконы (более экзотические способы, вроде --л, пробивания стен направленным взрывом, оставим кинослюшникам).

Итак, дверь:

– дверь следует делать из прочного материала, толщиной не менее 7 см. Неплохо покрыть ее металлическим листом. Металл надо замаскировать краской, синтетикой, рейками, кожзамени-

телем, чтобы не привлекать лишнего внимания. Еще лучше поставить двойную дверь – первую из древесины, вторую – металлическую;

- в современных квартирах прочная дверь легко выбивается вместе с дверной коробкой. Поэтому важно основательно укрепить эту коробку металлическими штырями, забетонированными в стенах, потолке и полу;

- обязательное требование – дверь должна открываться наружу, такую уже не выбьешь. Если на нее поставить к тому же накладной замок, то его труднее будет взломать, отжать ригель замка;

- усильте створ двери и дверной коробки угольниками из стали, чтобы преступник не мог вставить в щель ломик или топор;

- ставьте на дверь не менее двух надежных замков различной конструкции (например, один цилиндровый, а другой сувальдный). Они должны быть удалены друг от друга не менее, чем на 35–40 см;

- замки надо ставить с механизмами высокой секретности и прочности, например, с крестообразными ключами или с цифровым набором. Прежде чем устанавливать замки на дверь, дайте их слесарю (не знающему вас и вашей квартиры) и попросите немного усложнить конфигурацию ключа, а также доработать замки. Это делается просто: в цилиндровый замок вводится упор, в сувальдный вворачивается дополнительный винт;

- наружную дверь обязательно оснастите прочной металлической цепочкой и хотя бы одним надежным засовом. Смотровой глазок в двери тоже не помешает, однако лучше было бы заказать какому-нибудь умельцу простейший перископ. Тогда можно будет обозревать сверху все пространство перед дверью, не рискуя получить пулю в глаз через смотровое отверстие;

- желательно, чтобы запирающее устройство наружной двери не имело отверстия для ключа (например, электронный замок с дистанционным кодовым управлением и автономной системой питания). Дело в том, что некоторые преступники впрыскивают через скважину кислоту, разъедающую устройство механического замка;

- используйте метод дезинформации. Чтобы ввести преступника в заблуждение, укрепите где-нибудь в верхней половине створа двери любой датчик от старой сигнализации. Кроме того, цветным проводом проведите линию из квартиры в распределительную коробку на лестничной площадке, ничего к этому проводу не присоединяя. Наличие датчика и провода заставит квартирного вора задуматься. Он ведь знает, что в момент разрушения провода или датчика сигнализация все равно сработает.

Окна являются наиболее уязвимым местом любого помещения. Ведь стекло легко разбить, выдавить, вырезать стеклорезом. Что можно посоветовать для защиты окон? Во-первых, на (.--^ окна в жилых помещениях ставьте только двойные рамы Ц.^09]

повышенной прочности. Если окна открываются, позаботьтесь о том, чтобы у них были крепкие и надежные шпингалеты.

Во-вторых, окна первых этажей, остекленные двери балконов

Страница

и лоджий, окна, расположенные рядом с пожарной лестницей, с деревьями, с крышей примыкающих зданий, необходимо прикрывать решетками. Чтобы ваше жилище не походило на тюрьму, приобретайте решетки необычной конфигурации, выполненные с учетом эстетических требований.

В-третьих, используйте защитные пленки, наклеиваемые на стекла (типа Брюксафоль, АРМ 360 и др.). Такие пленки удерживают разбитое или треснувшее стекло в раме, не давая ему разлетаться на осколки. Благодаря этому оно продолжает выполнять свои защитные функции, препятствуя проникновению снаружи. Кстати, стекло с нанесенной защитной пленкой успешно противостоит взрывной волне и бутылкам с зажигательной смесью (< коктейлем Молотова >).

В-четвертых, каждое окно просматриваемое извне (с улицы, из окон зданий, расположенных напротив), закрывайте изнутри плотными шторами. Отсутствие информации о том, что происходит в помещении, тоже в какой-то мере защищает жилище от нежелательных визитов.

Балконы, независимо от этажа, необходимо ограждать декоративными решетками достаточной прочности. Лучше всего превращать их в остекленные лоджии, а стекла оклеивать защитной пленкой (срок ее эксплуатации в наших погодных условиях не менее 10 лет).

Сигнализация.

Целесообразно заключить договор с местным отделом милиции о технической охране квартиры. Если это по каким-то причинам невозможно (или нежелательно), оснастите свое жилище системой сигнализации. Именно системой, то есть целым комплексом приборов, а не одним-единственным устройством на двери.

Сигнальные устройства для охраны имеются на рынке в большом выборе. Среди них детекторы разбития стекол, взлома дверей и замков, передвижения людей внутри помещений, перемещений различных предметов. Датчики сигнальных приборов можно размещать на дверях, окнах, решетках, стенах, потолке, мебели, устанавливать их в осветительной арматуре, бытовых электроприборах. В зависимости от принципа действия они бывают инфракрасными, сейсмическими, микроволновыми, акустическими, телевизионными, комплексными (например, инфракрасно-микроволновыми). Наиболее эффективны комплексные устройства, но они и дороже других.

Решая вопрос об установке охранной сигнализации, необходимо прежде задуматься о том, кому эта система будет сигнализировать? Вашей охране, милиции, соседям, случайным прохожим? Или непосредственно владельцу с помощью радиопередатчика? Второй вопрос того же рода: как скоро на место происшествия сможет явиться ваша <бригада быстрого реагирования>? И есть ли вообще у вас специалисты для встречи непрошенных гостей?

Сейфы.

На тот случай, если ничто не уберегло вашу квартиру или офис от вторжения преступников, необходимо иметь последнюю <линию обороны> - надежные сейфы. В стационарных и стенных сей-

Страница

фах следует хранить деньги, ценные бумаги, документы, драгоценности, оружие, другие предметы, которые вы хотите сохранить неприкосновенными.

На рынке можно сейчас найти сейфы разных размеров и конструкций: от самых маленьких (16,5x37, 5x35 см), предназначенных для бетонирования в стене, до бронированных шкафов (140x65x60 см). Наиболее предпочтительны те модели, которые имеет запирающие механизмы с микропроцессорным управлением и автономной системой питания (гарантийный срок службы без перезарядки батарей – 2 года) и обеспечивают защиту не только от взлома, но и от пожара.

А теперь о том, как вести себя при похищении.

Похищение бизнесмена или членов его семьи с целью выкупа является одним из распространенных видов уголовных преступлений. Кроме того, стать заложником можно случайно, например при ограблении банка, магазина, квартиры, загородного коттеджа либо при захвате людей террористами.

Заложник – это человек, который находится во власти преступников. Сказанное не значит, что он вообще лишен возможности бороться за благополучное разрешение той ситуации, в которой оказался. Напротив, от его поведения зависит многое. Выбор правильной линии поведения требует наличия соответствующих знаний. Таковыми должны обладать как сам бизнесмен, так и все члены его семьи.

Классическая схема похищения выглядит следующим образом: планирование, подготовка, захват, укрытие заложника, общение и допросы, ведение переговоров, получение выкупа, освобождение или убийство жертвы.

На этапе планирования преступники намечают объект для похищения, сумму предполагаемого выкупа, участников операции, наиболее подходящие места для похищения, ведения переговоров, получения выкупа. Наиболее важными моментами этапа планирования являются два взаимосвязанных: выбор подходящей жертвы и определение суммы выкупа. Самый большой выкуп нашего времени составил 60 миллионов долларов. Он был уплачен преступникам в 1975 году в Аргентине за освобождение двух братьев Борн. Самый большой из известных выкупов в нашей стране был уплачен банде Якшиянца (5 человек), захватившей в декабре 1989 года 30 школьников вместе с учительницей, – 3 миллиона долларов.

Не всегда в бизнесе похищение связано с выкупом. Нередко таким способом пытаются получить какую-то важную информацию, заставить бизнесмена пойти на нежелательное для него сотрудничество, отказаться от реализации намеченных планов и т. д.

Превентивные меры защиты бизнесмена на этом этапе сводятся к осуществлению комплекса общих мер безопасности. ^-->s Особое значение среди них имеют сокрытие информации I [411]j

о своем благосостоянии, маскировка и дезинформация, наличие личной охраны, проведение оперативной работы по выявлению потенциальных налетчиков.

На этапе подготовки преступники уделяют большое внима-
Страница

ние детальному изучению образа жизни намеченной ими жертвы (и всех членов его семьи), тех мест, где он чаще всего бывает, предпринимаемых им мер безопасности. Они проводят тщательное изучение местности, уточняют маршруты движения между домом, работой, другими посещаемыми местами, выясняют расположение помещений в квартире или офисе, сектор обзора из окон и т. д. Так, накануне своего похищения один московский бизнесмен заметил, что в течение нескольких дней по дороге на работу его обгоняла одна и та же иномарка, которая потом долгое время находилась на стоянке возле его офиса. Люди оттуда не выходили, продолжая оставаться на своих местах. Заметил, но не придал значения увиденному, а службы безопасности у него не было.

Изучают преступники и близких друзей, деловых партнеров, приближенных сотрудников бизнесмена. Это делается для определения тех лиц, которые могут оказаться полезными при ведении переговоров. Уточняют их имена и фамилии, адреса проживания, квартирные телефоны, марки и регистрационные номера личных автомобилей, приметы внешности для быстрого и точного опознания.

Меры защиты на этом этапе аналогичны предыдущим, с той оговоркой, что еще большее значение имеет оперативная работа службы безопасности. При наличии квалифицированных сотрудников в ее штате они обязательно определяют ведение слежки, повышенное внимание к бизнесмену, его семье и фирме. На то они и профессионалы.

Захват является центральной частью операции. Анализ подобных акций, имевших место на Западе, показал, что 90% всех похищений бизнесменов происходит в тот момент, когда жертва находится в пути на работу или с работы, недалеко от квартиры либо офиса. Иными словами, для захвата избирают обычно такое место, где невозможно изменить маршрут движения, даже если удастся менять время приезда и отъезда.

Судя по рассказам бывших жертв и участников, типовая акция по захвату осуществляется следующим образом. Один из преступников докладывает по радио или телефону о том, что объект покинул место работы (или квартиру), другой преступник сообщает, что автомашина объекта приближается к намеченному пункту. Здесь улицу блокируют специально подстроенным автомобильным инцидентом или перекрывают <внезапно сломавшимся> автофургоном (грузовиком).

Сам захват производится в тот момент, когда автомашина объекта останавливается у искусственно созданного препятствия. Здесь вступает в дело группа захвата, которая может скрываться в автомобиле, едущем за машиной объекта, маскироваться среди пешеходов или же находиться в автофургоне, блокировавшем улицу. На открытых дорогах за городом преступники выступают в роли сотрудников ГАИ, дорожных рабочих и т. д. Если имеется охрана, ее расстреливают, нейтрализуют электрошо-

керами, выводят из строя газовым оружием, дубинками. Независимо от того, на каком автомобиле увозят жертву с места события (ее собственном или на машине преступников), через несколько километров транспортное средство меняют на другое.

Похищение из дома – более сложная операция, так как связана с необходимостью проникновения в квартиру. Для этого преступники обычно маскируются под работников коммунальных,

бытовых, ремонтных служб, сотрудников телеграфа, милиционеров. Еще более трудным считается похищение из внутренних помещений офиса, особенно если там имеется охрана, предусмотрена блокировка дверей, есть сигнализация.

Как показывает практика, захват часто производится тогда, когда объект выходит из подъезда дома (офиса), направляясь к своему автомобилю, либо наоборот, выходит из автомобиля и направляется к себе домой (в офис).

При организации операций по захвату, преступники стараются использовать в своих интересах устойчивые привычки поведения объекта похищения. Например, один из петербургских бизнесменов, похищенный с целью выкупа, в обеденное время вместе со своей секретаршей (бывшей, кстати сказать, его любовницей) посещал один и тот же ресторан, расположенный неподалеку от офиса. Вдвоем их и похитили. Другой объект имел привычку подолгу задерживаться на работе вечером, а потом покидать здание через запасной выход, ведущий в тихий переулок. Этим воспользовались преступники, сумевшие схватить его и увезти так, что абсолютно никто ничего не заметил. Есть случаи захвата бизнесменов, имевших привычку ежедневно рано утром делать физзарядку на спортивной площадке соседней школы. Там их и брали, прямо в спортивном костюме и кроссовках.

Помимо привычек своих жертв, преступники стараются также использовать любые обстоятельства, помогающие им выиграть время и оттянуть момент обнаружения факта похищения. Например, в Москве был случай, когда жена бизнесмена ушла из дома вместе с дочкой по магазинам, а сам он предупредил ее, что после работы намерен посетить спортивный зал. Между тем их телефон прослушивался. В итоге в спортивном клубе никто не обратил внимание на его отсутствие, а дома хватились только через три часа. Этого времени преступникам было достаточно, чтобы надежно спрятать свою жертву.

В большинстве случаев тщательно спланированные, хорошо подготовленные операции по похищению людей носят быстротечный характер. Так, итальянские террористы из <Красных бригад> несколько месяцев готовили похищение премьер-министра Альдо Моро, а на саму операцию им понадобилась всего лишь одна минута.

Главную роль в нейтрализации попыток захвата бизнесмена призвана играть личная охрана. Имеется в виду ее работа по заранее отработанным типовым схемам, включающим грамотное прикрытие клиента, постоянную готовность к неожиданному нападению (в том числе с применением огнестрельного оружия), использование дополнительных средств защиты (светозвуковых гранат, собак, сигнализации и др.). N[413])

В момент захвата преступники действуют бесцеремонно, даже жестоко. Нередко жертву лишают сознания ударом по голове либо вводят объекту сильнодействующие медицинские препараты. Делается это для того, чтобы объект не сопротивлялся, не пытался убежать, не привлекал внимание посторонних людей и не мог понять, куда его везут. Для тех людей, которые плохо владеют своими эмоциями, наркотики в данном случае могут оказаться полезными, так как они снижают степень психического потрясения, успокаивают нервную систему, погружают в сон.

Однако гораздо чаще жертву просто лишают возможности дви-

Страница

гаться, используя для этого веревку или наручники. Кроме того> глаза скорее всего залепят лейкопластырем, рот тоже. Сама транспортировка с места захвата вряд ли будет комфортной: обычно объект лежит на полу салона автомобиля под ногами похитителей либо находится в багажнике. Может он очутиться в мешке, ящике, бочке, даже в большом чемодане. Некоторых людей в подобном положении охватывает приступ клаустрофобии (боязнь замкнутого пространства), сопровождающийся неприятными физиологическими ощущениями. Необходимо стойко перенести все неудобства, памятуя, что ситуация эта временная, максимум на несколько часов.

Реальная, в подавляющем большинстве случаев единственная возможность вырваться из рук преступников бывает в начальной стадии захвата, в момент нападения. Неожиданные для преступников и решительные действия объекта нападения (особенно в сочетании с аналогичными действиями охраны) способны привести к спасению. В России и за рубежом отмечен ряд случаев, когда объекты нападения сбивали машиной нескольких преступников, открывали огонь из личного оружия, прорывались сквозь открытый по ним огонь и оставались в живых. Но если безуспешность попыток освободиться очевидна, лучше не прибегать к крайним мерам, а действовать сообразно складывающимся обстоятельствам.

С момента захвата необходимо контролировать свои действия и фиксировать все, что может способствовать освобождению. Надо постараться запомнить все детали транспортировки с места захвата: время и скорость движения, подъемы и спуски, крутые повороты, остановки у светофоров, железнодорожные переезды, характерные звуки. По возможности все эти сведения надо постараться передать тем, кто ведет переговоры с преступниками – намеком или запиской. Понятно, что такого случая может не представиться, но в любом случае помните, что даже самая незначительная информация о <тюрьме для заложника> может оказаться полезной для его освобождения, поимки и изобличения преступников. Надо запоминать все увиденное и услышанное за время пребывания в заключении – расположение окон, дверей, лестниц, цвет обоев, специфические запахи, не говоря уже о голосах, внешности и манерах самих преступников. Необходимо также наблюдать за их поведением, внимательно слушать их разговоры между собой, запоминать распределение ролей. Ко-

' ,-->\ роче, составлять в уме четкий психологический портрет

[414]] каждого из них.

Известны случаи, когда похищенным людям удавалось оставлять в местах остановок условные знаки, выбрасывать наружу записки, тем или иным способом отмечать место своего заточения. Однако делать подобные вещи следует очень осторожно, так как в случае их обнаружения преступниками неизбежно последует суровое наказание.

Человек становится жертвой с момента захвата, и хотя это происходит в разных условиях, жертва всегда испытывает сильное психическое потрясение (шок). Оно обусловлено внезапным резким переходом от фазы спокойствия к фазе стресса. Люди реагируют на такой переход по-разному: одни оказываются буквально парализованными страхом, другие пытаются дать отпор. Поэтому жизненно важно быстро справиться со своими эмоциями, чтобы вести себя рационально, увеличивая шанс своего спасения.

Преступники <работают> с заложником так, чтобы максимально полно использовать его в своих интересах. Итак, они всячески демонстрируют свое превосходство или власть над жертвой, даже если та не сопротивляется. Они стремятся подавить волю своего пленника и запугать его. Поэтому заложник должен определить для себя позицию во взаимоотношениях с преступниками. Как свидетельствует практика, безвольное поведение, мольбы о пощаде, сверхуступчивость реальной пользы принести не могут. Преступники в любом случае действуют исходя из своих планов и складывающихся обстоятельств.

Поэтому внешняя готовность к контакту с преступниками в обсуждении интересующих их вопросов должна сочетаться с главным правилом: помогать не преступникам, а себе. Ведь полученная от заложника информация в конечном счете используется во вред ему самому, его близким, сослуживцам, сотрудникам правоохранительных органов. Продуманно следует подходить к вопросам бандитов о возможной реакции своего окружения на похищение, о сумме выкупа, о возможности удовлетворения других требований.

Сверхзадача здесь в том, чтобы своими ответами помочь людям, стремящимся найти и освободить заложника, а не поставить их в затруднительное положение. В частности, аргументированное убеждение преступников в нереальности тех или иных требований может способствовать разрешению инцидента <малой кровью>. В то же время очевидно, что нельзя действовать по принципу <все или ничего>. Реакция бандитов на очевидность факта неосуществимости их замысла, в сочетании с возбужденным психическим состоянием, в котором они, как правило, находятся, может оказаться роковой для заложника. К тому же преступники нередко находятся под воздействием наркотиков, в состоянии алкогольного опьянения.

Надо пытаться смягчить враждебность бандитов по отношению к себе, искать возможности установления индивидуальных контактов с некоторыми из них. Это необходимо хотя бы для того, чтобы избежать физических страданий или улучшить условия содержания. Но внешняя готовность найти общий язык с преступниками, участие в обсуждении волнующих их проблем не должны противоречить упомянутому главному принципу: **ИЖ415JJ**

помогать себе, а не бандитам. И еще одна древняя истина может в ряде случаев принести пользу заложнику: **разделяя – властвуй!** Попробуйте внести раскол в группу преступников, склоните кого-либо из них на свою сторону, обещая ему за это все, что вы можете реально пообещать!

Допрос. Практически всегда похищенных людей допрашивают. Допрос может иметь характер почти дружеской беседы, а может сопровождаться зверскими пытками.

Опытные преступники пытаются произвести впечатление дружеского расположения, что проливает бальзам на смятенную душу пленника, жаждущего психологической поддержки хотя бы на уровне эмоций. Кроме того, ведущий допрос угрожает при этом, что в случае неуступчивости жертвы он будет вынужден передать дело в руки своему помощнику, человеку жестокому и тупому. Поэтому, дескать, лучше не упираться зря, а пойти на сотрудничество. Старый трюк, но действенный!

Чтобы сломать заложника психологически, используют следующие меры давления:

- ограничивают подвижность, зрение, слух (держат связанным либо в наручниках, на цепи, с завязанными глазами, с занопаченными ушами и т. д.);
- плохо кормят, мучают голодом и жаждой; лишают сигарет;
- создают плохие условия пребывания (теснота, грязь, вонь, шум, насекомые, сырость, холод, крысы и т. д.);

Для слабых натур уже всего перечисленного более чем достаточно, чтобы выполнить любые требования похитителей. Однако в запасе у преступников имеется еще такое средство, как пытки. За свою историю человечество разработало огромное количество пыток. Многие из них являются весьма действенными. В целом пытки можно разделить на две основные группы: те, которые причиняют сильную боль, и те, где главным средством воздействия является страх.

Первую группу составляют такие меры, как избиение, порка, сдавливание половых органов и нажатие на болевые точки, выкручивание суставов, сверление и вырывание зубов, порезы и разрывы кожных покровов, втыкание иголок, воздействие кипятком и раскаленными предметами, использование разрядов электрического тока и подобные им.

Вторая группа - это в основном угрозы удушения, утопления, сброса с большой высоты, нанесения обезображивающих повреждений лица, угроза изнасилования и так далее. Как это ни странно на первый взгляд, пытки первой группы выдержать легче, чем второй. Дело в том, что существует так называемый <порог болевой чувствительности>. Стоит его превзойти, и организм отказывается воспринимать боль. Кроме того, известен психологический прием: если человек хочет вытерпеть физическое страдание, он расслабляется и убеждает себя <полюбить боль>, то есть как бы превращается в мазохиста, извращенца, испытывающего наслаждение от ощущения боли.

Что касается мер психологического устрашения, то перенесение их требует отсутствия внутреннего <Я> в данном месте [416 и в данный момент времени. А добиваться такого состояния

мало кто умеет - нужна специфическая тренировка. Поэтому, когда человеку надевают на голову пластиковый пакет или окунают с головой в ванну, он начинает задыхаться и впадает в состояние ужаса. Женщину легко запугать угрозой группового изнасилования либо демонстрацией попыток изуродовать ее лицо. Весьма эффективный способ <допросов с пристрастием> тот, когда при одном человеке подвергают пыткам другого. Особенно если это близкие люди.

Короче говоря, так или иначе, но похитители заставят вас говорить. Поэтому вам надо определить: а) насколько важна для вас скрываемая информация; б) насколько далеко могут зайти преступники в своих зверствах (чем выше угроза <б> и чем ниже важность <а>, тем меньше смысла терпеть страдания); в) что вам надо скрыть от бандитов в любом случае. Помните: язык дан человеку для того, чтобы скрывать свои мысли. Поэтому руководствуйтесь следующими правилами.

- Перед каждым ответом на очередной вопрос делайте паузу подлиннее, чтобы понять, куда клонит преступник, а также для того, чтобы он не мог уяснить ваши слабые места. Паузы объясняйте тем, что вы вспоминаете подробности, думаете, как лучше сказать.
- Говорите, максимально используя профессиональные термины и любой известный вам специфический жаргон, чтобы вас меньше понимали.
- Старайтесь выражаться неясно, двусмысленно, многозначно.
- Побольше останавливайтесь на несущественных деталях, на разных мелочах, не имеющих прямого отношения к сути заданного вопроса.
- При каждом мало-мальски удобном случае повторяйте, что вы не располагаете нужной информацией, так как это не входило в сферу ваших обязанностей, интересов, компетенции.
- Притворяйтесь, что из-за боли, страха, волнения вы не способны справиться с мыслями, логично рассуждать, последовательно излагать.
- В некоторых случаях можно делать вид, будто не понимаете обращенных к вам вопросов из-за акцента преступника, использования им блатного жаргона, неясного произношения и т. д.
- Говорите монотонно, без эмоций, без жестикуляции, чтобы труднее было понять, где правда, а где ложь. Избегайте смотреть в глаза преступникам.
- Будьте вежливы в своей речи, не оскорбляйте бандитов, не говорите с ними о том, о чем они не хотят слышать, не спорьте, не критикуйте. Проводите свою линию не возражениями, а кажущимся согласием.

Сохранение психологической устойчивости при длительном пребывании в заточении – одно из важнейших условий спасения заложника. Здесь хороши любые приемы и методы, отвлекающие от неприятных ощущений и переживаний, позволяющие сохранить ясность мыслей, адекватную оценку ситуации. Полезно усвоить следующие правила.

- Старайтесь, насколько это возможно, соблюдать требования личной гигиены. ([417])

14 Зак. № 821

- Делайте доступные в данных условиях физические упражнения. Как минимум, напрягайте и расслабляйте поочередно все мышцы тела, если нельзя выполнять обычный гимнастический комплекс. Подобные упражнения желательно повторять не менее трех раз в день.
- Очень полезно во всех отношениях практиковать аутотренинг и медитацию. Подобные методы помогают держать свою психику под контролем.
- Вспоминайте про себя прочитанные книги, стихи, песни, последовательно обдумывайте различные отвлеченные проблемы (решайте математические задачи, вспоминайте иностранные слова)

ва и т. д.). Ваш ум должен работать. Верующие могут искать утешение в молитвах.

- Если есть такая возможность, читайте все, что окажется под рукой, даже если текст совершенно вам неинтересен. Можно также писать, несмотря на то что написанное будет отбираться. Важен сам процесс, помогающий сохранить рассудок.

- Важно следить за временем, тем более что похитители обычно отбирают часы, отказываются говорить, какой сейчас день и час, изолируют от внешнего мира. Пишите календарь, отмечайте смену дня и ночи (по активности преступников, по звукам, по режиму питания и т. д.).

- Старайтесь относиться к происходящему с вами как бы со стороны, не принимая случившееся близко к сердцу, до конца надейтесь на благополучный исход. Страх, депрессия и апатия – три ваших главных врага, все они – внутри вас.

- Не выбрасывайте вещи, которые могут вам пригодиться (лекарства, очки, карандаши, платки и пр.), старайтесь создать хотя бы минимальный запас питьевой воды и продовольствия на тот случай, если вас надолго бросят одного или перестанут кормить.

Выкуп. Преступники отчетливо понимают, что наибольшей опасности они подвергаются в момент получения денежного выкупа. Поэтому они разрабатывают сложные, многоступенчатые системы передачи денег. Цель принимаемых мер – исключение нападения из засады, фиксации факта передачи денег, установления личности преступников. Для этого бандиты назначают время и место прибытия человека с деньгами, указывают маршрут. Преступники ведут скрытое наблюдение за этим местом и курьером с деньгами.

Курьеру могут предложить сесть в заранее подготовленный автомобиль и проехать в нем с сообщниками бандитов, затем его высаживают в удобном для них месте. Могут отвести в многоквартирный дом и получить деньги где-нибудь в подъезде, имеющем второй выход. Все время контакта ведется наблюдение за окружающими местами с целью выявления слежки. Поскольку инициатива за преступниками, они стремятся создать такие условия, которые не позволили бы сотрудникам милиции (если они задействованы) приблизиться на расстояние, с которого можно установить личность преступников либо захватить их. По тем же причинам они выбирают в качестве курьеров людей из ближайшего окрестности, ружения заложника, чей облик им хорошо известен по [UIVJ] этапу подготовки операции.

Получение выкупа не обязательно влечет за собой освобождение заложника. С ним могут расправиться для того, чтобы избавиться от возможного свидетеля. Кроме того, он может оставаться в руках бандитов до тех пор, пока они не реализуют полученные деньги. Обычно деньги реализуют путем скупки драгоценностей, разных товаров, недвижимого и движимого имущества в регионах, удаленных от места совершения преступления. Иногда деньги стремятся вывезти за границу (если они в СКВ) либо положить в банк на имя лиц, связи которых с преступниками сохраняются в тайне.

Освобождение. В том случае, когда преступники сами отпускают на свободу заложника, они отвозят его в какое-то безлюдное место и там оставляют одного. Другой вариант – его бросают в

запертом помещении, выход из которого требует немало времени и сил. Третий вариант – высадить человека на оживленной улице (вдали от постов ГАИ, от сотрудников милиции) и уехать. После этого машину вскоре бросают либо меняют на ней номер.

Может случиться и так, что освобождать вас будет милиция. В этом случае надо пытаться убедить преступников, что лучше всего им сдаться. Тогда они могут рассчитывать на более мягкий приговор. Если подобная попытка не удалась, постарайтесь им внушить, что их судьба находится в прямой зависимости от вашей. Если они пойдут на убийство, то всякие переговоры властей с ними теряют смысл. И тогда остается только штурм с применением оружия.

Когда преступники и заложники выходят наружу из убежища, им всем приказывают держать руки за головой. Не следует этим возмущаться, делать резкие движения. Пока не пройдет процедура опознания, меры предосторожности необходимы.

Если начался штурм или вот-вот начнется, попытайтесь прикрыть свое тело от пуль. Лучше всего лечь на пол подальше от окон и дверей, лицом вниз, не на прямой линии от оконных и дверных проемов. В момент штурма не берите в руки оружие преступников. Иначе бойцы штурмовой группы могут принять вас за преступника и выстрелить на поражение. Им некогда разбираться в это время. Преступники во время штурма нередко стремятся спрятаться среди заложников. Старайтесь в меру своих возможностей не позволять им этого делать, немедленно сообщайте о них ворвавшимся бойцам.

И последнее. В тех случаях, когда место содержания заложника и нахождение преступников установлено, спецслужбы стремятся использовать имеющиеся у них технические средства для подслушивания разговоров, ведущихся в помещении. Помните об этом и в разговоре с бандитами сообщайте информацию, которая, будучи перехвачена, может быть использована для подготовки штурма. Особенно важны сведения о ярких и бросающихся приметах, по которым можно отличить заложника от преступника, о вооружении бандитов, об их количестве, расположении внутри помещения, их моральном состоянии и намерениях.

А теперь о защите от технических средств слежки.

Любая фирма, любое предприятие имеет разнообраз-
ные технические средства, предназначенные для приема, [с19j]

передачи, обработки и хранения информации. Физические процессы, происходящие в таких устройствах при их функционировании, создают в окружающем пространстве побочные излучения, которые можно обнаруживать на довольно значительных расстояниях (до нескольких сотен метров) и, следовательно, перехватывать.

Физические явления, лежащие в основе излучений, имеют различный характер, тем не менее утечка информации за счет побочных излучений происходит по своего рода << системе связи >>, состоящей из передатчика (источника излучений), среды, в которой эти излучения распространяются, и приемника. Такую <систему связи> принято называть техническим каналом утечки информации.

Технические каналы утечки информации делятся на:
Страница

- радиоканалы (электромагнитные излучения радиодиапазона);
- электрические (напряжения и токи в различных токопроводящих коммуникациях);
- акустические (распространение звуковых колебаний в любом звукопроводящем материале);
- оптические (электромагнитные излучения в видимой, инфракрасной и ультрафиолетовой частях спектра).

Источниками излучений в технических каналах являются разнообразные технические средства, особенно те, в которых циркулирует конфиденциальная информация. К их числу относятся:

- сети электропитания и линии заземления;
- автоматические сети телефонной связи;
- системы факсимильной, телекодовой и телеграфной связи;
- средства громкоговорящей связи;
- средства звуко- и видеозаписи;
- системы звукоусиления речи;
- электронно-вычислительная техника;
- электронные средства оргтехники.

Кроме того, источником излучений в технических каналах утечки информации может быть голос человека. Средой распространения акустических излучений в этом случае является воздух, а при закрытых окнах и дверях – воздух и различные звукопроводящие коммуникации. Если для перехвата используются специальные микрофоны, то образуется акустический канал утечки информации.

Важно отметить, что технические средства не только сами излучают в пространство сигналы, содержащие обрабатываемую ими информацию, но и улавливают за счет микрофонов либо антенных свойств другие излучения (акустические, электромагнитные), существующие в непосредственной близости от них. Уловив, они преобразовывают принятые излучения в электрические сигналы и бесконтрольно передают их по своим линиям связи на значительные расстояния. Это еще больше повышает опасность утечки информации. К числу технических устройств, способных образовывать электрические каналы утечки, относятся телефоны (особенно кнопочные), датчики охранной и пожарной сигнализации, их линии, а также сеть электропроводки.

Для создания системы защиты объекта от утечки информации по техническим каналам необходимо осуществить ряд мероприятий. Прежде всего надо проанализировать специфические особенности расположения зданий, помещений в зданиях, территорию вокруг них и подведенные коммуникации. Затем необходимо выделить те помещения, внутри которых циркулирует конфиденциальная информация, и учесть используемые в них технические средства. Далее следует осуществить такие технические мероприятия:

- проверить используемую технику на соответствие величины побочных излучений допустимым уровням;
- экранировать помещения с техникой или эту технику в помещениях ;
- перемонтировать отдельные цепи, линии, кабели;
- использовать специальные устройства и средства пассивной и активной защиты.

Важно подчеркнуть, что на каждый метод получения информации по техническим каналам ее утечки существует метод противодействия, часто не один, который может свести угрозу к минимуму. При этом успех зависит от двух факторов - от вашей компетентности в вопросах защиты информации (либо от компетентности тех лиц, которым это дело поручено) и от наличия оборудования, необходимого для защитных мероприятий. Первый фактор важнее второго, так как самая совершенная аппаратура останется мертвым грузом в руках дилетанта.

В каких случаях целесообразно проводить меры защиты от технического проникновения? Прежде всего такую работу необходимо осуществлять превентивно, не ожидая, пока <грянет гром>. Роль побудительного мотива могут сыграть сведения об утечке информации, обсуждавшейся в конкретном помещении узкой группой лиц или обрабатывавшейся на конкретных технических средствах. Толчком к действию могут стать следы, свидетельствующие о проникновении в помещения вашей фирмы посторонних лиц, либо какие-то странные явления, связанные с используемой техникой (например, подозрительный шум в телефоне).

Осуществляя комплекс защитных мер, не стремитесь обеспечить защиту всего здания. Главное - ограничить доступ в те места и к той технике, где сосредоточена конфиденциальная информация (не забывая, конечно, о возможностях и методах дистанционного получения ее). В частности, использование качественных замков, средств сигнализации, хорошая звукоизоляция стен, дверей, потолков и пола, звуковая защита вентиляционных каналов, отверстий и труб, проходящих через эти помещения, демонтаж излишней проводки, а также применение специальных устройств (генераторов шума, аппаратуры ЗАС и др.) серьезно затруднят или сделают бессмысленными попытки внедрения спецтехники.

Именно поэтому для разработки и реализации мероприятий по защите информации от утечки по техническим каналам надо приглашать квалифицированных специалистов либо готовить собственных кадры по соответствующим программам в соответствующих учебных центрах.

&[] s [] я S [] g []. a03, s w ,[] gBg^g o'go^s'go E3E-o^aE-s"sogg g ^

1il illll h ji! It il il I! JS.

i! 11 III li 111 il|Isill!!?ii ill

ss, sii'it h hi I ilithllliiEiissH !i'| 115
Страница

s ilii il ji IS!
1.111

'il 11

sBasg "oj^BBR" S>a s"! " lo^lel SceO'o'e'la S-riS'O'R??'^'";^RA
й^я
лëй ыйе'йX5& E?<0 ss4 Kp,gSo зйя>; ae gS g>>g2<uo,Say?o3e
Soo,
g^oB arabo'&fro oo ягап oFsa> E-uon^imSB йайчвьo.овoo.E^a
abc

11й11 ! !!fSI

Ijtisi !1 liillliii! iiii I i ilililiil! Jj 1.1 ni

|i| I III a IWus llijhl5 Ij it ц1ë| |1 ill
h&ssfs iisllj^ll^ .^Ih'iis^e illS.igsiill i?ipa|

"^pi l^l lil:3!! ^lllp|sl^slll^l |1 us3!

s- '-'ses" Oo<5o'"3"эца?o'< oaskort-gga-^ Sstf'^ss'sUSSjo o us

? Б-йЕ-nott; h;?l=(:ra1=!!3-gw3>4 огаЧКВйойнсм
юа5к?кчяЕ-1ойВ g ^S

Для краткости условимся, что аббревиатура ТСПИ обознача-
ет Технический Средства Передачи Информации.

Заземление ТСПИ. Одним из важнейших условий защиты
ТСПИ является правильное заземление этих устройств. На прак-
тике чаще всего приходится иметь дело с радиальной системой за-
земления, которая имеет меньше общих участков для протекания
сигнальных и питающих токов в обратном направлении (от ТСПИ
к посторонним наблюдателям).

Следует иметь в виду, что шина заземления и заземляющего
контура не должна иметь петель, а выполняться в виде ветвяще-
гося дерева, где сопротивление контура не превышает один Ом.
Данное требование удовлетворяется применением в качестве за-
землителей стержней из металла, обладающих высокой электро-
проводностью, погруженных в землю и соединенных с металли-
ческими конструкциями ТСПИ. Чаще всего это вертикально вби-
тые в землю стальные трубы длиной в 2-3 метра и диаметром
35-50 мм. Трубы хороши тем, что позволяют достигать влажных
слоев земли, обладающих наибольшей проводимостью и не под-
верженных высыханию либо промерзанию. Кроме того, исполь-
зование труб не связано со сколько-нибудь значительными зем-
ляными работами.

Сопротивление заземления определяется главным образом
сопротивлением растекания тока в земле. Его величину можно
значительно снизить за счет уменьшения переходного сопротив-
ления (между заземлителем и почвой) путем тщательной очист-
ки поверхности трубы от грязи и ржавчины, подсыпкой в лунку
по всей ее высоте поваренной соли и утрамбовкой почвы вокруг
каждой трубы. Заземлители (трубы) следует соединять между
собой шинами с помощью сварки. Сечение шин и магистралей за-
земления ради достижения механической прочности и получе-
ния достаточной проводимости рекомендуется брать не менее

24x4 мм.

Магистраль заземления вне здания надо прокладывать на глубине около 1,5 метра, а внутри здания – по стенам или специальным каналам, чтобы можно было их регулярно осматривать. Соединяют магистрали с заземлителем только с помощью сварки, а к ТСПИ магистраль подключают болтовым соединением в одной точке. В случае подключения к магистрали заземления нескольких ТСПИ соединять их с магистралью надо параллельно (при последовательном соединении отключение одного ТСПИ может привести к отключению всех остальных). При устройстве заземления ТСПИ нельзя применять естественные заземлители: металлические конструкции зданий, имеющие соединение с землей, проложенные в земле металлические трубы, металлические оболочки подземных кабелей.

При расчете конкретных заземляющих устройств необходимо использовать специальные формулы и таблицы.

Сетевые фильтры. Возникновение наводок в сетях питания ТСПИ чаще всего связано с тем, что они подключены к общим линиям питания. Поэтому сетевые фильтры выполняют две функции в цепях питания ТСПИ: защиты аппаратуры от внешних импульсных помех и защиты от наводок, создаваемых

самой аппаратурой. При этом однофазная система распределения электроэнергии должна осуществляться трансформатором с заземленной средней точкой, трехфазная – высоковольтным понижающим трансформатором.

При выборе фильтров нужно учитывать: номинальные значения токов и напряжений в цепях питания, а также допустимые значения падения напряжения на фильтре при максимальной нагрузке; допустимые значения реактивной составляющей тока на основной частоте напряжения питания; необходимое затухание фильтра; механические характеристики фильтра (размер, масса, тип корпуса, способ установки); степень экранирования фильтра от посторонних полей,

фильтры в цепях питания могут иметь весьма различные конструкции, их масса колеблется в пределах от 0,5 кг до 90 кг, а объем – от 0,8 см³ до 1,6 м³.

Конструкция фильтра должна обеспечивать существенное снижение вероятности возникновения внутри корпуса побочной связи между входом и выходом из-за магнитных, электрических либо электромагнитных полей.

Экранирование помещений. Для полного устранения наводок от ТСПИ в помещениях, линии которых выходят за пределы контролируемой зоны, надо не только подавить их в отходящих от источника проводах, но и ограничить сферу действия электромагнитного поля, создаваемого системой его внутренних электропроводок. Эта задача решается путем экранирования.

Теоретически, с точки зрения стоимости материала и простоты изготовления, преимущества на стороне экранов из листовой стали. Однако применение сетки значительно упрощает вопросы вентиляции и освещения. Чтобы решить вопрос о материале экрана, необходимо знать, во сколько раз требуется ослабить уровни излучения ТСПИ. Чаще всего это от 10 до 30 раз. Такую

эффективность обеспечивает экран, изготовленный из одинарной медной сетки с ячейкой 2,5 мм либо из тонколистовой оцинкованной стали толщиной 0,51 мм и более.

Металлические листы (или полотнища сетки) должны быть между собой электрически прочно соединены по всему периметру, что обеспечивается электросваркой или пайкой. Двери помещений также необходимо экранировать, с обеспечением надежного электроконтакта с дверной рамой по всему периметру не реже чем через 10–15 мм. Для этого применяют пружинную гребенку из фосфористой бронзы, укрепляя ее по всему внутреннему периметру дверной рамы. При наличии в помещении окон их затягивают одним или двумя слоями медной сетки с ячейкой не более чем 2х2 мм, причем расстояние между слоями сетки должно быть не менее 50 мм. Оба слоя должны иметь хороший электроконтакт со стенками помещения посредством все той же гребенки из фосфористой бронзы либо пайки (если сетка несъемная).

Размеры экранируемого помещения выбирают, исходя из его назначения, наличия свободной площади и стоимости работ. Обычно достаточно иметь помещение площадью 6–8 кв. метров \wedge –, .
при высоте 2,5–3 метра. [423]

Защита телефонов и факсов. Как всякое электронное устройство, телефон и факс, а также их линии связи излучают в открытое пространство высокие уровни поля в диапазоне частот вплоть до 150 мГц. Чтобы полностью подавить все виды излучений от этих ТСПИ, необходимо отфильтровать излучения в проводах микрофона, в проводах, отходящих от аппарата, а также обеспечить достаточную экранировку внутренней схемы аппарата. То и другое возможно лишь путем значительной переработки конструкций аппаратов и изменения их электрических параметров. Иными словами, требуется защитить цепь микрофона, цепь звонка и двухпроводную линию телефонной связи. Понятно, что осуществить указанные мероприятия способны только специалисты с использованием соответствующего оборудования и стандартных схем. То же самое относится и к проблеме защиты линий связи, выходящих за пределы помещений с аппаратами.

Вообще говоря, это очень серьезная проблема, так как подобные линии практически всегда бесконтрольны и к ним можно подключать самые разнообразные средства съема информации. Тут два пути: во-первых, применяют специальные провода (экранированный бифиляр, трифиляр, коаксиальный кабель, экранированный плоский кабель). Во-вторых, систематически проверяют специальной аппаратурой, есть ли факт подключения средств съема информации. Выявление наведенных сигналов обычно производится на границе контролируемой зоны или на коммутационных устройствах в кроссах или распределительных шкафах. Затем либо определяют конкретное место подключения, либо (если такое определение невозможно) устраивают шумовую защиту.

Но наиболее эффективный способ защиты информации, передаваемой по телефону или факсу, – это использование ЗАС (за-секречивающей аппаратуры связи). За рубежом данные устройства называют скремблеры. Один из лучших аппаратов такого рода имеет следующие габариты: 26,5 см х 16 см х 5 см, масса 1,3 кг. Потребляемая мощность не более 5 ватт. В странах СНГ (Россия, Украина) производят ЗАС на уровне самых высоких международных требований.

Защита от встроенных и узконаправленных микрофонов. Микрофоны, как известно, преобразуют звук в электрический сигнал. В совокупности со специальными усилителями и фильтрами они могут использоваться в качестве подслушивающих устройств. Для этого создается скрытая проводная линия связи, обнаружить которую можно лишь физическим поиском либо (что сложнее) путем контрольных измерений сигналов во всех проводах, имеющихся в помещении. Методы радиоконтроля, эффективные для поиска радиозакладок, в этом случае бессмысленны.

Кроме перехвата звуковых колебаний, специальные микрофоны-стетоскопы очень хорошо воспринимают звуки, распространяющиеся по строительным конструкциям зданий. С их помощью осуществляют подслушивание через стены, двери и окна. Наконец, существует ряд модификаций узконаправленных микрофонов, воспринимающих и усиливающих звуки, идущие только из одного направления, и ослабляющих при этом все остальные [424] звуки. Такие микрофоны имеют вид длинной трубки, ба-

тарей трубок или параболической тарелки с конусом концентратора. Они улавливают звуки человеческого голоса на расстояниях до одного километра!

Для защиты от узконаправленных микрофонов можно рекомендовать следующие меры:

- все переговоры проводить в комнатах, изолированных от соседних помещений, при закрытых дверях, окнах и форточках, задернутых плотных шторах. Стены также должны быть изолированы от соседних зданий;
- полы и потолки должны быть изолированы от нежелательного соседства в виде агентов с микрофонами и другой аппаратурой прослушивания;
- не ведите важных разговоров на улице, в скверах и других открытых пространствах, независимо от того, сидите вы или прогуливаетесь;
- в ресторане, другом закрытом помещении вне офиса в случае необходимости обмена конфиденциальной информацией резко (т. е. неожиданно для следящих за вами) смените помещение на то, которое находится под надежным контролем вашей службы безопасности (например, отдельный кабинет, заказанный ранее через надежного партнера либо помощника);
- помните, что попытки заглушать разговор звуками воды, льющейся из крана (или из фонтана), малоэффективны;
- если вам обязательно требуется что-то сообщить или услышать, а гарантий от подслушивания нет, говорите друг другу шепотом прямо в ухо или пишите сообщения на листках, немедленно после прочтения сжигаемых.

Защита от лазерных подслушивающих устройств. Лазеры - это такие устройства, в которых передача и получение информации осуществляется в оптическом диапазоне. Такие устройства малогабаритны и экономичны, тем более что в качестве приемника нередко используются фотообъективы с большим фокусным расстоянием, позволяющим вести перехват сигналов с дальних расстояний.

Принцип действия лазерного устройства заключается в послы-ке зондирующего луча в направлении источника звука и приеме этого луча после его отражения от каких-либо предметов. Этими предметами, вибрирующими под действием окружающих звуков как своеобразные мембраны, могут быть стекла окон, шкафов, зеркала, посуда и т. п. Своими колебаниями они модулируют лазерный луч, приняв который через приемник можно восстановить звуки речи. Распространенные ныне лазерные устройства позволяют свободно подслушивать человеческую речь сквозь закрытые окна с двойными рамами на расстояниях до 250 метров.

Наиболее простым и в то же время весьма надежным способом защиты от лазерных устройств является создание помех для модулирования с помощью пьезоэлемента. Пьезоэлемент колеблет стекло с большей амплитудой, чем голос человека, поэтому амплитуда вибрации стекол исключает ведение прослушивания.

Поиск радиозакладок. Радиозакладки занимают ведущее место среди средств технического шпионажа. Они бывают ,',--л разных конструкций, от самых простых до очень сложных [425]

(имеющих дистанционное управление, систему накопления сигналов, систему передачи сигналов в сжатом виде короткими сериями).

Для повышения скрытности работы мощность передатчика радиозакладки делается небольшой, недостаточной для перехвата высокочувствительным приемником с небольшого расстояния. Рабочую частоту для повышения скрытности нередко выбирают вблизи несущей частоты мощной радиостанции. Микрофоны делают как встроенными, так и выносными. Они бывают двух типов: акустическими (т. е. чувствительными к голосам людей) или вибрационными (преобразующими в электрические сигналы колебания, возникающие от человеческой речи в разнообразных жестких конструкциях). Радиозакладки чаще всего работают на высоких частотах (выше 300 кгц).

Однако есть и такие устройства, которые работают в низкочастотном диапазоне (50-300 кгц). В качестве канала связи они обычно используют сети электропроводки или телефонные линии. Такие радиозакладки практически не излучают сигналы в окружающее пространство, т. е. обладают повышенной скрытностью. Если их вмонтировать в настольную лампу, розетку, тройник, любой электроприбор, работающий от сети переменного тока, то они, питаясь от сети, будут долгое время передавать по ней информацию в любую точку здания и даже за его пределы.

Для обнаружения радиозакладок применяют специальные измерительные приемники, автоматически сканирующие по диапазон. С их помощью осуществляется поиск и фиксация рабочих частот радиозакладок, а также определяется их местонахождение. Данная процедура достаточно сложна, она требует соответствующих теоретических знаний, практических навыков работы с разнообразной, весьма сложной измерительной аппаратурой.

Если радиозакладки выключены в момент поиска и не излучают сигналы, по которым их можно обнаружить радиоприемной аппаратурой, то для их поиска (а также для поиска микрофонов подслушивающих устройств и минимакнитофонов) применяют специальную рентгеновскую аппаратуру и нелинейные детекторы со встроенными генераторами микроволновых колебаний низ-

кого уровня. Такие колебания проникают сквозь стены, потолки, пол, мебель, портфели, утварь в любое место, где может быть спрятана радиозакладка, микрофон, магнитофон. Когда микроволновый луч соприкасается с транзистором, диодом или микросхемой, луч отражается назад к устройству. Таким образом, принцип действия в данном случае похож на миноискатель, реагирующий на присутствие металла.

В тех случаях, когда нет приборов для поиска радиозакладок либо нет времени на поиск, можно пользоваться генераторами помех для подавления приемников. Они достаточно просты, очень надежны и полностью снимают информацию с радиозакладок в широком диапазоне частот.

Защита персональных ЭВМ. Если персональная ЭВМ используется только одним пользователем, то важно, во-первых, предупредить несанкционированный доступ к компьютеру других лиц в то время, когда в нем находится защищаемая инфор-

мация, и, во-вторых, обеспечить защиту данных на внешних носителях от хищения. Если же персональная ЭВМ используется группой лиц, то помимо указанных моментов защиты может возникнуть необходимость предотвратить несанкционированный доступ этих пользователей к информации друг друга.

Кроме того, во всех случаях необходимо защищать информацию от разрушения в результате ошибок программ и оборудования, заражения компьютерными вирусами. Однако проведение страховочных мероприятий обязательно для всех без исключения пользователей ЭВМ и не относится непосредственно к проблеме защиты информации от конкурентов.

Для обеспечения безопасности информации используются следующие методы:

- средства защиты вычислительных ресурсов, использующие парольную идентификацию и ограничивающие доступ несанкционированного пользователя;
- применение различных шифров, не зависящих от контекста информации.

Напомним, что в персональной ЭВМ в качестве вычислительных ресурсов выступают оперативная память, процессор, встроенные накопители на жестких или гибких магнитных дисках, клавиатура, дисплей, принтер, периферийные устройства. Защита оперативной памяти и процессора предусматривает контроль за появлением в оперативной памяти так называемых резидентных программ, защиту системных данных, очистку остатков секретной информации в неиспользуемых областях памяти. Для этого достаточно иметь в своем распоряжении программу просмотра оперативной памяти для контроля за составом резидентных программ и их расположением.

Гораздо важнее защита встроенных накопителей. Существуют несколько типов программных средств, способных решать эту задачу:

- защита диска от записи и чтения;
- контроль за обращениями к диску;

- средства удаления остатков секретной информации. Но самый надежный метод защиты, безусловно, шифрование, т. к. в этом случае охраняется непосредственно сама информация, а не доступ к ней (например, зашифрованный файл нельзя прочесть даже в случае кражи дискеты). Однако в ряде случаев использование шифрования затруднительно либо невозможно, поэтому необходимо использовать оба метода в совокупности. Большинство средств защиты реализуются в виде программ или пакетов программ, расширяющих возможности стандартных операционных систем, а также систем управления базами данных. А теперь о создании собственной службы безопасности. Рейтинг обращений отечественных бизнесменов за помощью в охранные фирмы выглядит следующим образом (по убывающей):

1. Проблема возврата средств (не поступает плата за отгруженный товар, не поступает оплаченный товар, не возвращается в указанный срок кредит).
2. Проблема личной безопасности бизнесменов и членов их семей в связи с угрозами и вымогательством.
3. Хищение грузов на транспорте.
4. Кражи личного имущества в квартирах, офисах, коттеджах, загородных строениях; ограбления; угоны автомобилей.
5. Похищение коммерческой информации (кража документов, их копирование, съем информации с компьютеров и факсов, прослушивание и запись телефонных сообщений, разговоров в помещениях, подкуп сотрудников).
6. Кражи и ограбления в магазинах, складских и производственных помещениях.
7. Порча имущества и товаров. Поджоги.

Многие из перечисленных преступлений можно было бы предотвратить, если бы своевременно были приняты меры превентивного характера. Почему же они не были осуществлены?

1. Скарденность, Слишком часто бизнесмены (и фирмы в целом) элементарно жалеют выделить средства на охрану и охранные мероприятия. Они надеются на <авось>, на чудо, на случай, на что угодно, только не на то, что надо. Потом, когда приходится тратиться на ремонт, на поиск пропавшего, на выплату дани рэкетирам, на врачей, на возмещение убытков, наступает прозрение. Но это потом, когда пробуждается <крепкий задний ум>. Отсюда справедливость высказывания, согласно которому <скупой платит дважды, а то и трижды>.
2. Невежество. Бизнесмены не понимают сути комплексных охранных мероприятий и того факта, что обеспечить разработку и осуществление такого комплекса способны лишь профессионалы. Их ущербная логика такова: <я был достаточно умен, чтобы сколотить капитал, мне хватит ума и для того, чтобы предусмотреть любую опасность>. Иными словами, вторая причина - после жадности-это невежество;
3. Нецивилизованное ть, т. е. отсутствие опыта коммерческой деятельности по правилам рынка, а не колхозного базара. Отсюда вытекает опасение обращаться к специалистам за консультация-

ми по тем вопросам, в которых бизнесмен некомпетентен, неумение <планировать риск>, отсутствие такой обязательной и важной процедуры, как сбор конфиденциальной информации о партнерах, контрагентах и кредиторах. Сплошь и рядом приходится видеть, как предприниматель <залетает> из-за того, что поверил на слово, неправильно составил важнейший договор, переоценил свои аналитические возможности, не изучил рыночную конъюнктуру, даже не догадывался о том, что все его <коммерческие тайны> прекрасно известны конкурентам, и т. д.

4. Ротозейство. Техническое обеспечение безопасности производственных, складских, конторских и жилых помещений очень часто оставляет желать много лучшего либо вообще отсутствует. Дело доходит до смешного: товар на миллионы рублей иной раз хранится за обычной дверью, с обычным дверным замком, а на окнах нет решеток!

Рассматривая проблему личной безопасности в широком плане, надо признать, что в своем большинстве бизнесмены легко уязвимы. Во множестве фирм любому постороннему человеку не со-

^--s ставит труда проникнуть внутрь офиса под каким-то пред-
1__J логом, войти в любой кабинет, бесшумно зарезать свою

жертву (даже несколько человек) и удалиться, не привлекая внимания. Не обязательно резать, глушитель на стволе <Беретты М-71> (хороший пистолет весом не более 600 грамм) или отечественный *ПСС> (вес с патронами 830 грамм), дает возможность застрелить столько людей, сколько патронов в магазине, т. е. не меньше 6, за 2 секунды. Еще проще: в толчее вас могут уколоть иголкой, кончик которой обмакнули в препарат под названием строфантин. Это яд нервно-паралитического действия, от которого вы умрете за 30 секунд в результате остановки дыхания.

Поэтому нормальный, разумный, предусмотрительный предприниматель должен заботиться о своей безопасности, памятуя, как он уязвим и насколько хрупка человеческая жизнь вообще. Разумеется, все хорошо в меру. Нельзя впадать ни в одну, ни в другую крайность: одинаково плохо полное отсутствие охраны и предельное сосредоточение мыслей и действий на собственной безопасности.

Руководствуйтесь следующими принципами, разработанными специалистами <Шин Бет>, службы государственной безопасности Израиля.

1. Сочетайте в своей системе безопасности меры трех видов:

личную охрану (телохранители и служебные собаки), технические средства охраны (сигнализацию, бронежилеты, замки, сейфы и пр.), правила поведения для всех членов семьи и наемного персонала.

2. Наличие одной лишь личной охраны является недостаточным для гарантирования 95% безопасности (100% дает только . Господь Бог). Всегда требуется именно комплекс мер названных выше трех видов.

3. О ненадежности любой меры безопасности следует судить по самому слабому месту в ней (как о прочности цепи судят по ее слабому звену).

4. Все используемые меры безопасности должны находиться под постоянным контролем главы фирмы или ее специалиста в области безопасности.

5. Принятые меры безопасности должны совмещаться с условиями повседневной жизни предпринимателя, его семьи, не препятствовать работе фирмы.

6. Эффективность мер безопасности будет выше, если они спланированы специалистами в этой области с учетом специфики вашего бизнеса и местных условий.

7. В тех случаях, когда вероятность совершения покушения на вас резко возрастает, необходимо не просто выполнять все меры предосторожности, а вводить качественно новый уровень безопасности (начиная с информационной защиты и кончая сменой места жительства).

Структура СБ. Многогранность сферы обеспечения безопасности фирмы защиты ее коммерческих секретов требует создания специальной службы для реализации всех защитных мероприятий.

Структура, численность и состав службы безопасности фирмы определяются реальными финансовыми возможностями, масштабом коммерческой деятельности, степенью

конфиденциальности информации. В зависимости от этих факторов служба безопасности может варьироваться от двух-трех человек, работающих по совместительству, до полномасштабной службы с развитой структурой.

С учетом накопленного зарубежного и отечественного опыта предлагаю примерный вариант службы безопасности фирмы среднего масштаба. Она состоит из четырех секторов (или отделов).

В свою очередь, каждый такой сектор имеет в своем составе от двух до десяти-пятнадцати человек. Это сектор охраны, сектор режима, сектор технической защиты и оперативный сектор. Их главные задачи следующие.

Сектор охраны:

- охрана помещений и зданий;
- охрана оборудования и имущества;
- охрана сотрудников и мероприятий;
- охрана перевозок.

Сектор режима:

- обеспечение секретности документов;
- обеспечение режима допуска;
- контроль посетителей и транспорта;
- расследование случаев нарушений режима.

Сектор технической защиты:

- выявление технических каналов утечки информации;
- контроль за попытками несанкционированного доступа к информации с помощью техники;
- оборудование фирмы средствами сигнализации и связи;
- оборудование фирмы противопожарными средствами.
- Сектор оперативной работы:
- выявление и изучение фирм и преступных сообществ, являющихся потенциальными конкурентами или врагами фирмы;
- учет и анализ попыток проникновения в секреты фирмы, осуществления каких-либо враждебных акций;
- выявление возможных <слабых> мест в деятельности фирмы;
- разработка и осуществление мер противодействия <наездам>.

Чтобы оградить себя от утечки конфиденциальной информации, следует:

- контролировать доступ сотрудников фирмы к закрытой документации и к базам данных;
- периодически просматривать данные и определять степень их секретности, помня, что любая информация быстро <стареет>;
- не злоупотреблять наймом временных сотрудников, если они по роду своей работы автоматически получают доступ к конфиденциальной информации;
- оборудовать звуконепроницаемые (экранированные) помещения для обсуждения важных вопросов;
- регулярно обследовать такие помещения, проверяя при помощи мощи специальной аппаратуры наличие в них подслушивающих (сканирующих) устройств;
- завести специальные конверты (папки), в которых конфиденциальная информация будет циркулировать внутри фирмы;
- установить места приема посетителей, никогда не оставлять их одних в офисе и других помещениях фирмы;
- не реже одного раза в неделю обследовать все служебные и подсобные помещения фирмы (включая коридоры и туалеты) для выявления подслушивающих и звукозаписывающих устройств;
- упорядочить использование сотрудниками множительной и копировальной техники;
- установить аппарат для уничтожения ненужных документов (включая использованную копировальную бумагу от пишущих машинок);
- неукоснительно придерживаться правила: секретные документы уничтожаются лично сотрудником, отвечающим за безо-

пасность фирмы;

- использовать для ведения служебных записей только специальные тетради и блокноты, предварительно пронумеровав их;
- в конце рабочего дня прятать эти тетради и блокноты в сейф или, на худой конец, в ящик стола, снабженный надежным замком;
- установить персональную ответственность сотрудников за сохранность конфиденциальной информации с четкой градацией мер дисциплинарного и материального воздействия за ее утечку.

Каждый сотрудник независимо от своего служебного положения или степени родства с руководителем фирмы должен владеть только той информацией, которая ему необходима для работы. ^

Защищая собственную информацию, не забывайте накапливать сведения о своих конкурентах. Досье на каждого из них может включать следующие разделы:

- организация и финансы;
- коммерческие возможности;
- планы и цели;
- сбыт;
- сильные и слабые стороны.

Помните: ситуацией владеет тот, кто владеет информацией.

А вот что советует для защиты от обмана и преступников Ю. В. Щербатых (1998):

<Подбирая материал для данной книги, по крупицам собирая факты и изречения в старинных трактатах, современных газетах и сборниках народной мудрости, я с удивлением обнаружил, как близки мысли у, казалось бы, далеких по культурному наследию и географическому положению народов. Возьмем, к примеру, две пословицы: сомалийскую - <От исчадий ада лишь ад спасет> и русскую - <Лихое лихим избывается>. Одна из них рождена среди холодных снегов России, а другая - под жарким солнцем Африки. Между тем они говорят об одном и том же: эффективно противостоять обману, как и другому злу, можно, лишь противопоставив эквивалентную хитрость. Простодушное добро и кристальная честность имеют слишком мало шансов победить изощренное коварство и мошенничество. Чтобы защитить себя от проходимцев и обманщиков, надо знать все их уловки и приемы и быть го- ^--> товым, применив их же хитрости, обвести их самих вокруг |JL^.

пальца. С честным человеком стоит поступать честно, а обманщика не грех и обмануть!

Давно известно, что легче избежать любой напасти, чем бороться с ее последствиями. Это касается всех сторон человеческой жизни, но особенно применимо к обману. Одним из первых - в середине XVII века - этот вопрос поднял испанский писатель Бальтасар Грасиан, ему мы и предоставим слово. Нужно лишь постараться за тяжело построенными фразами, несущими на себе груз трех с половиной столетий, разглядеть точную и остроумную

мысль, которой отличаются афоризмы Грасиана. Итак, качество первое: проницательность.

<Хвала проницательному. Некогда выше всего ценилось умение рассуждать, теперь этого мало – надо еще распознавать и, главное, разоблачать обман. Нельзя назвать разумным человека непроницательного. Бывают ясновидцы, читающие в сердцах, рыси, видящие людей насквозь. Истины, для нас самые важные, высказываются лишь наполовину, но до чуткого ума они дойдут целиком. Если к тебе благоволят, отпусти поводья своей доверчивости, но если к тебе враждебны, дай ей шпоры и гони прочь>.

Смысл вышесказанного достаточно прозрачен. Бальтасар Грасиан понимает, что нельзя быть подозрительным постоянно и в дружеской среде можно расслабиться, позволив своей вере в людей пересилить недоверчивость. Но при малейших признаках опасности стоит напроць отказаться от легковёрности, не считая при этом подозрительность грехом. Грасиан ставит почти знак тождества между разумностью и проницательностью, да и в самом деле – оба эти качества позволяют человеку видеть за обманчивым блеском внешности глубинные причины поведения людей. Для исправно функционирующего мощного разума не бывает секретов – <истины; для нас самые важные, высказываются лишь наполовину, – пишет он, – но до чуткого ума они дойдут целиком>.

Но недоверие само по себе еще не гарантия того, что тебя не обманут. И Бальтасар Грасиан это хорошо понимает. Как только мошенник замечает в глазах своей потенциальной жертвы хотя бы тень недоверия, он тут же меняет свои хитроумные приемы на новые, более изощренные. Поэтому, заподозрив обман, старайся, чтобы эти подозрения не стали известны твоему противнику.

<Кругом обман, посему будь начеку, но не показывай своего недоверия, дабы не вызвать недоверия к себе, оно опасно, ибо, порождая вражду, побудит к мести и возбудит такое зло, какое тебе и не снилось... не подавай виду, что не веришь, – это невежливо, даже оскорбительно: ты тогда даешь понять собеседнику, что либо он обманывает, либо сам обманут. А главное даже не в этом, а в том, что недоверие – признак лживости. И не забывай, что обманывают не только словами, а и делами, и этот обман еще вредней>.

Второе качество, необходимое в нашей жизни, по мнению Грасиана, – скрытность. Без него человек становится беззащитным, ибо алчные и бесчестные люди всегда смогут извлечь пользу из открытого человека.

<Страсти – окна духа. Мудрость житейская требует скрытности: кто играет в открытую, рискует проиграться>.

Сдержанность таящегося вступает в поединок с зоркостью проницательного: против глаз рыси темная струя каракатицы. Пусть не знают, чего ты хочешь, не то помешают, одни – противодействием, другие – угодливостью>.

Надо отметить, что принципы жизненных интриг, пожалуй, впервые в европейской литературе с такой четкостью сформулированные Грасианом, были хорошо известны на Востоке. Как пишет А. Игнатенко, они входили в книги наставлений властителям арабских стран.

Например, Ибн-аль-Азрак в своем сочинении приводит рас-

Страница

сказ о том, как халиф Абд-аль-Малик Ибн-Марван нашел камень с выбитой на нем древнееврейской надписью. По его повелению мудрецы растолковали ему послание из глубины веков. <Поскольку предательство в природе человека, то доверять кому бы то ни было – слабость>, – было написано на нем.

Другой арабский писатель, Ибн-ад-Дая, писал в своих <Греческих заветах>: <Остерегайся людей больше, чем надейся на них, берегись их больше, чем доверяй им>.

Пророк Мухаммед писал: <Прибегайте к сохранению тайны, если хотите исполнения ваших нужд. Ведь завидуют всякому, обладающему каким-то благом>.

В старинной арабской рукописи, которая хранится в Парижской библиотеке и авторство которой без достаточных оснований приписывают известному мудрецу Востока Аль-Маварди, говорится: <Нет ничего более успешного в осуществлении хитростей и более способствующего использованию удобных случаев, чем сохранение тайны>.

Вернемся, однако, к <Карманному оракулу> Бальтасара Грасиана. Третье качество – умение разбираться в людях, которое является полуискусством-полунаукой, которую следует осваивать всю жизнь, если не хочешь оказаться в дураках. К настоящему времени написаны сотни книг по практической психологии, созданы тысячи тестов, позволяющих определить особенности личности человека, но для большинства людей чужая психика остается тайной за семью печатями. В школах нам преподают множество ненужных наук, заставляют зубрить геометрию, химию, географию и астрономию, вместе с тем выпуская в жизнь беззащитными против искусного обмана.

Во времена Бальтасара Грасиана психология еще не существовала как наука, но мудрый иезуит уже тогда советовал своим читателям больше времени уделять изучению людей, а не вещей.

<Не обманывайся в людях, – советует Бальтасар Грасиан. – Этот род заблуждения самый опасный и самый обычный. Лучше обмануться в цене, чем в товаре, а уж тут-то особенно важно видеть насквозь. Понимать жизнь и разбираться в людях – далеко не одно и то же.

Великая премудрость – постигать характеры и улавливать настроения. Людей столь же необходимо изучать, как книги>.

Ну и, наконец, четвертое качество, но отнюдь не последнее в плане профилактики обмана, как сказали бы сегодня психологи, – соответствующее ролевое поведение.

<Не слыви человеком с хитрецей – хоть ныне без нее не проживешь. Слыви лучше осторожным, нежели хитрым. Искренность всем приятна, хотя каждому угодна вчуже. Будь с виду простодушен, но не простоват, пронитателен, но не хитер. Лучше, чтоб тебя почитали как человека благоразумного, нежели опасались как двуличного. Искренних любят, но обманывают. Величайшая хитрость – скрывать хитрость, ибо ее приравнивают к лживости. В золотом веке царило прямодушие, в нашем, железном, – криводушие. Слава рассудительного почтенна и внушает доверие, слава хитреца сомнительна и порождает опасения>.

Плохо быть обманутым, но не менее тяжело всюду видеть обман, ожидать его, быть постоянно настороже. Такое состояние, если оно длится постоянно, способно нарушить нервную систему любого человека. Примером такого существования, проходившего в вечном ожидании предательства и измены, может служить жизнь русского царя Ивана Васильевича, за свою патологическую жестокость названного современниками <Грозным>.

Историк В. Ключевский – один из знатоков и описателей характеров русских царей, по праву прозванный <российским Плутархом>, дал блестящий психологический анализ духовной эволюции Ивана Васильевича с детства до конца его жуткого правления. Он пишет:

<Как все люди, выросшие среди чужих, без отцовского призора и материнского привета, Иван рано усвоил себе привычку ходить оглядываясь и прислушиваясь. Это развило в нем подозрительность, которая с годами превратилась в глубокое недоверие к людям>.

Как отмечает Ключевский, этому во многом способствовала атмосфера лицемерия и двуличия, которой была пропитана жизнь Кремля. Впоследствии в письмах к князю Курбскому сам Иван Васильевич писал, что его плохо кормили и одевали, а бояре стеснялись во всем, не давая воли, вспоминая о его царском происхождении только в дни торжественных праздников. В такие моменты отношение к молодому царю резко менялось: его приближенные, еще вчера пренебрегавшие юным государем, на людях изъясняли ему притворную почтительность и покорность. Конечно же, такое двуличие оставляло сильный след в душе будущего правителя России, заставляя его сомневаться в искренности людей.

Ключевский пишет, что <его ласкали как государя и обижали как ребенка. Но в обстановке, в какой шло его детство, он не всегда мог тотчас и прямо обнаружить чувство досады и злости, сорвать сердце. Эта необходимость сдерживаться, дуться в рукав, глотать слезы питала в нем раздражительность и затаенное молчаливое озлобление против людей, злость со стиснутыми зубами... Вечно тревожный и подозрительный, Иван рано привык думать, что окружен только врагами, и воспитал в себе печальную склонность высматривать, как плетется вокруг него бесконечная сеть козней, которою, чудилось ему, стараются опутать его со всех сторон. Это заставило его постоянно держаться настороже; мысль, что вот-вот из-за угла на него бросится недруг, стала привычным, ежеминутным его ожиданием>.

Однако парадокс заключается в том, что человек не может жить, окруженный только врагами, и для отдохновения своей измученной вечным ожиданием зла души он должен придумывать себе <друзей>, на которых может положиться. Конечно же, возле любого, хоть и трижды подозрительного диктатора всегда находились люди, готовые представить властителю доказательства своей безмерной преданности. И такие придворные становились любимчиками, для которых крайняя царская подозрительность к остальным людям оборачивалась такой же глубокой доверчивостью и благорасположением. Такими приближенными для Ивана Грозного были Сильвестр, Адашев, а потом и Малюта Скуратов.

Василий Ключевский пишет: <В каждом встречном он прежде всего видел врага. Всего труднее было приобрести его доверие. Для этого таким людям надобно ежеминутно давать чувствовать.,

что их любят и уважают, всецело им преданы, и кому удавалось уверить в этом царя Ивана, тот пользовался его доверием до излишества».

Вывод из этого исторического примера в общем-то достаточно банален: обмануть можно любого, даже самого недоверчивого и подозрительного человека, если дать ему то, чего ему отчаянно не хватает. А не хватает подозрительным людям чувства доверия и ощущения безопасности. Таким образом, предоставляя диктаторам доказательства своей исключительной преданности, как рыбы-прилипалы возле беспощадных акул, прекрасно существовали при Сталине – Берия, при Грозном – Скуратов, при батшке Махно – палач Кийко.

Психологический механизм такого удивительного сочетания крайней подозрительности с поразительной доверчивостью основан на <законе маятника>, который является универсальным принципом функционирования физиологических систем человека.

Если мы рассмотрим строение мозга человека, то обнаружим там парные ядра, управляющие взаимно противоположными процессами. Например, в продолговатом мозгу есть центр вдоха и центр выдоха, в промежуточном – центры голода и насыщения, повышения и понижения температуры. Есть там центры <ада> и <рая>, возбуждение которых приводит к ощущению внеземного блаженства или же вызывает столь сильную депрессию, при которой <хоть в петлю лезь>... Длительное раздражение одного такого центра автоматически вызывает повышение тонуса его антагониста. Поэтому после вдоха неизбежно следует выдох, охлаждение тела закономерно включает механизмы <самоподогрева>, а экстаз небывалого счастья впоследствии оборачивается приступами отвратительного настроения. Особенно явно это проявляется при непосредственном раздражении таких центров (у наркоманов, например), хотя в более ослабленном виде с таким явлением сталкивался любой рядовой потребитель спиртных напитков, наблюдавший неизбежную смену эйфории при алкогольном опьянении неприятными ощущениями, обычно сопровождающими похмельный синдром. При этом каждый может подтвердить, что чем лучше было настроение накануне, тем хуже оно будет на следующее утро.

По-видимому, нечто похожее происходит и с чувством доверия. Чем больше не доверяет человек окружающим, тем больше испытывает он потребность доверять хоть кому-нибудь. И как правило, такой <хоть кто-нибудь> обязательно находится.

Первый шаг против обмана состоит в распознавании намерений противника. Поводом для подозрения может быть излишняя назойливость человека, его стремление выведать какую-то информацию, которую можно впоследствии обратить против вас. Именно поэтому не рекомендуется откровенничать с незнакомцами на вокзалах, в купе поезда или на курорте. Чем больше вы о себе рассказываете, тем больше даете аферисту козырей для его плутовской игры. Об этом писали еще восточные мудрецы. Так, Аль-Маварди отмечал в своих книгах, что нельзя доверять человеку, который явно стремится втереться к вам в доверие и слишком явно выведывает ваши тайны. Он приводит древнее высказывание по этому поводу: <Не отдавай свою тайну в жены тому, кто к ней сватается>. Другой мудрец Востока, Ибн-аль-Азрак, писал:

Кто ломится в двери доверия,
Тому не открою те двери я.

Итак, первое правило против обмана: уменьшить до минимума утечку информации. Житейской иллюстрацией этого правила могут быть советы, опубликованные в газете <Аргументы и факты>, в статье < Украдут ваш отпуск>.

Не афишируйте свой отъезд. Попросите родных или соседей регулярно забирать вашу корреспонденцию, а счетчик заставьте крутиться, оставив включенным какой-либо маломощный безопасный электроприбор. Не выключайте радиоточку – пусть в вашей квартире даже ночью кто-то разговаривает и поет.

Если случится пользоваться автоматической камерой хранения, а опуская монету в отверстие ячейки, вы обнаружите, что оно забито и монета не проходит, сбросьте номер кода, который вы набирали. Мошенники специально забили отверстие ячейки и наблюдают за вами. И если вы наберете тот же номер, как обычно принято, мошенники откроют ячейку через пять минут после вашего ухода, и ваши вещи <сделают вам ручкой>.

Правило второе: не будьте предсказуемы. Утрируя до банального, скажем так: не кладите ключ от квартиры под коврик. Впрочем, все умные мысли уже давно высказаны до нас. Вновь обратимся к испанскому мудрецу Бальтасару Грасиану:

<Менять приемы. Дабы отвлечь внимание, тем паче враждебное. Не держаться начального способа действия – однообразие позволит разгадать, предупредить и даже расстроить замысел. Легко подстрелить птицу, летящую по прямой, труднее – ту, что кружит. Не держаться до конца и второго способа, ибо по двум ходам разгадают всю игру. Коварство начеку. Чтобы его провести, немалая требуется изощренность. Опытный игрок не сделает того хода, которого ждет, а тем более жаждет, противник>.

И снова перенесемся на триста лет вперед – в наше беспокойное, -->\ ное время. Какое отношение это правило имеет к вашему [436 JJ автомобилю? Самое непосредственное. Ведь несмотря на

сложные противоугонные средства, поставленные на автомобилях, их угоняют или среди ночи раздается вой сирены, подтверждающий, что кому-то не терпится это сделать. Поэтому специалисты рекомендуют отвернуть на пару оборотов гайку, которая крепит клемму провода, соединяющего аккумулятор с <массой> автомобиля, обесточив его электросистему. Или сделать по-другому: поменять местами два высоковольтных провода на крышке распределителя зажигания. Двигатель не запустится – Правило третье: не выказывать сразу своих подозрений, если вы замечаете, что вас пытаются обмануть. По этому поводу Ларошфуко писал: <Притворяясь, будто мы попали в расставленную нам ловушку, мы проявляем поистине утонченную хитрость, потому что обмануть человека легче всего тогда, когда он хочет обмануть вас>.

В конце прошлого века свои суда Япония заказывала в Европе. Однако не все заключаемые японцами договора заканчивались оформлением заказа. Довольно часто они тщательно изучали всю техническую документацию, а потом под каким-нибудь предло-

гом отказывались от корабля.

Однажды ведущий инженер английской судовой верфи, будучи в кругосветном путешествии, увидел в австралийском порту японский корабль, который он лично проектировал и от приобретения которого японцы неожиданно отказались. Инженер догадался, что прижимистые азиаты просто копировали чертежи и по ним делали суда сами.

Когда на эту судовой верфь вновь прибыл японский представитель, ему не стали выражать претензий, а предложили подробную техническую документацию. Сценарий последующих событий повторился: через некоторое время, тщательно изучив чертежи, японцы аннулировали заказ. А через год в Иокогаме состоялся торжественный спуск на воду нового судна – точной копии английского корабля. Однако торжества были недолгими. По-видимому, украденные чертежи оказались с изъяном, ибо через несколько секунд после спуска судно перевернулось и затонуло. Так английские судостроители отомстили японским плагиаторам.

Для любителей классической литературы можно предложить Другую иллюстрацию к принципу <сохранения молчания при обмане> – новеллу Джованни Боккаччо из <Декамерона>.

<Однажды в далекие времена в стране лангобардов молодой и пригожий конюх без памяти влюбился в королеву. И страсть его была так сильна и безнадежна, что он решил умереть. Но перед этим он решил провести ночь с объектом своей любви. Конюх обратил внимание, что король обычно спал отдельно и лишь иногда, завернувшись в плащ, приходил в опочивальню королевы выполнить свой супружеский долг. И вот однажды, удостоверившись, что все во дворце спят, конюх, надев похожий плащ, приблизился к покою королевы и постучал в дверь два раза, так, как это делал король. Сонная служанка без слов впустила его, и он, отдернув полог кровати и не дав королеве вымолвить слово, несколько раз познал с ней телесную близость. Затем также молча он встал с кровати и быстро удалился к себе.

Но не успел он еще добраться до своей постели, как король встал и прошел в покой королевы, чем поверг ее в немалое изумление. "О, это что-то новое, государь! Вы же только что ушли от меня, усладившись мною сверх всякой меры, и так скоро вернулись? Поберегите себя!"

Послушав такие речи, король тотчас же догадался, что королеву обмануло сходство поведения и наружности, однако ж, видя, что ни королева, ни кто-либо другой этого не заметил, он, будучи человеком благоразумным, решил вести дело так, чтобы она пребывала в заблуждении. Многие глупцы на его месте так бы не поступили – они бы сказали: "А я не приходил. Кто здесь был? Как было дело? Кто он таков?" Из сего воспоследовали бы всякие неприятности, он только напрасно огорчил бы королеву и возбудил бы в ней желание вновь испытать то, что она извела, – разглашение обесчестило бы его, меж тем как умолчание никоим образом его бы не опозорило.

Итак, король затаил гнев в душе, но не подал виду. "Жена, – томил он. – Неужто ты не относишь меня к числу мужчин, которые способны побывать и вернуться?"

Жена ему на это ответила так: "Разумеется, отношу, государь,"

Страница

а все-таки поберегите свое здоровье".

А король ей: "На сей раз я послушаюсь твоего совета". После этого разгневанный и возмущенный король взял плащ и вышел из комнаты – он порешил, не поднимая шума, разыскать того, кто это сделал, сделать же это мог, по его разумению, не иначе как кто-нибудь из домочадцев, а улизнуть из дома в ночную пору никому не удалось бы. С этими мыслями он зажег огарок и направился в длинную людскую, где спала почти вся его челядь. Полагая, что у того, кто все сказанное только что проделал с его женой, ни пульс, ни сердце не могли еще успокоиться после длительных усилий, король начал обходить одну кровать за другой и осторожно прикладывает руку к сердцу каждого слуги. Увидев короля, конюх испугался, и сердце его, и без того сильно бившееся после напряжения, от страха забилося еще сильнее, ибо он был совершенно уверен, что если король его заметит, то убьет без милосердия.

А король тем временем достиг его и удостоверился, что сердце его бьется сильнее прочих. Не желая, однако, открывать до времени свои намерения, он ограничился тем, что ножницами отрезал у него сбоку прядь волос, чтобы утром по этой примете его опознать.

Конюх сразу сообразил, зачем проделал эту процедуру король, и после его ухода нашел ножницы, которыми стригли лошадей. Этими ножницами он отхватил у каждого спящего в людской прядь волос за ухом.

Утром король велел, не открывая главных ворот, выстроить во дворе всех челядинцев, но, к своему изумлению, обнаружил, что у большинства из них над ухом отрезан клочок волос. "Тот, кого я ищу, хоть и низкого звания, зато ума – палата", – подумал он. Уразумев, что без огласки ему не найти преступника, и порешив

Р'--s ради мелкой мести не навлекать на себя и королеву вели-
___J кого позора, король рассудил за благо двумя словами усо-

вестить его. Того ради он, обращаясь ко всем, молвил: "Кто это сделал, тот пусть никогда этого больше не делает. Ступайте с Богом!"

Те, кто слышал слова короля, дались диву и долго еще потом думали-гадали, что король этим хотел сказать, но никто не понял, за исключением одного человека, к которому эти слова и относились. А он был человек не глупый и ни разу при жизни короля не проговорился и никогда больше в такого рода делах не шел на риск>.

В этой истории оба героя – и молодой конюх, и старый король – проявили выдержку и смекалку, только последнее слово осталось за конюхом. Но общий принцип поведения при обмане был и остается универсальным: <игра в простака>. Если тебя пытаются обхитрить, не старайся показаться умнее своего противника. Наоборот, поддайся ему и усыпи его бдительность. Только так ты сможешь выиграть. Эта стратегия работает в любых ситуациях, в том числе и в разведке. Если шпион заметил слежку, он не должен этого показывать.

<В разведке есть простое совсем правило: отрыв запрещен!
Если увидел, что за тобой следят, во-первых, не покажи виду, что
Страница

ты их заметил, не нервничай и не мечись... Поболтайся по городу, покружи. На операцию сегодня идти не следует. Они могут прикинуться, что бросили тебя, а на самом деле они рядом, только больше их стало, только сменили они своих людей. В тот день, когда выявил слежку, операция запрещена. Тут закон нерушимый. А каждая операция во многих вариантах готовится. Слежка сегодня, значит, завтра повторим операцию, или через неделю, или через месяц. Но не вздумай отрываться от них! Оторвавшись даже под очень хорошим предлогом, ты показываешь им, что ты – шпион, а не простой дипломат, что ты можешь видеть тайную слежку, что тебе надо от нее за чем-то убегать. Если ты им это покажешь, то от тебя не отстанут. Ты покажешь им, что ты – шпион, и этого достаточно. Тогда слежка будет преследовать тебя каждый день, тогда не дадут тебе работать. Один раз от них, конечно, оторвешься, но они тебя зачислят в разряд опасных>, – пишет Виктор Суворов в романе <Аквариум>. – И в другом месте он продолжает: <Если хочешь обнаружить слежку – побольше равнодушия. Почаще под ноги смотри. Успокой следящих. Тогда их и увидишь. Ибо успокоившись, они ошибаются >–

Таким образом, когда человек узнает о готовящемся против него обмане, у него есть по крайней мере два варианта ответа. Первый – разоблачить готовящийся заговор, чтобы уничтожить его в зародыше, а второй – создать иллюзию неведения и, продолжая внешне оставаться беспечным, подготовить своему противнику встречный обман. Но сорвать обман можно тоже по-разному. Просто обвинить своего оппонента во лжи – не самый мудрый вариант ответа на попытку обмана. Хотя Козьма Прутков и советовал: <Иногда достаточно обругать человека, чтобы не быть им обманутым>.

Тем не менее лучше поступить тоньше: ненавязчиво дать понять обманщику, что неприятности от его лжи в первую очередь коснутся его самого, так, как сделал это герой басни [L4Λ]

И. Крылова <Лжец>. Мораль сей басни проста – порою одна только возможность наказания за будущий обман может остановить обманщика.

Из дальних странствий возвратясь,
Какой-то дворянин (а может быть, и князь),
С приятелем своим пешком гуляя в поле,
Расхвастался о том, где он бывал,
И к былям небылиц без счета прилагал.
<Вот в Риме, например, я видел огурец:

Ах, мой творец!

И по сию не вспомню пору!

Поверишь ли? Ну, право, был он с гору>. –

<Что за диковина! – приятель отвечал:

На свете чудеса рассеяны повсюду;

Да не везде их всякий примечал.

Мы сами вот теперь подходим к чуду,

Какого ты нигде, конечно, не встречал,

И я в том спорить буду.

Вон, видишь ли через реку тот мост,
Куда нам путь лежит? Он с виду хоть и прост,
А свойство чудное имеет:
Лжец ни один у нас по нем пройти не смеет:
Да половины не дойдет –
Провалится и в воду упадет,
Но кто не лжет,
Ступай по нем, пожалуй, хоть в карете>.

После такого предупреждения размеры римского огурца начали уменьшаться – сначала до величины дома, а потом и до размеров человеческого роста. Но в конце концов нервы нашего путешественника не выдержали предстоящего испытания волшебным мостом, а уменьшать далее размеры чудесного огурца не позволяла его гордость, и в результате ему пришлось пойти на попятную:

Послушай-ка, – тут перерыв мой Лжец, –
Чем на мост нам идти, поищем лучше броду.

Классическим примером второй стратегии поведения – <работы под дурачка> – является шекспировский Гамлет. Узнав от Призрака тайну гибели своего отца, он ничем не выдает себя, усыпляя подозрительность своих врагов. И далее, узнав, что отчим готовит ему гибель, посылая в Англию с письмом, в котором предписывается его немедленно казнить, он остается внешне безучастным. Датский принц принимает единственно верное решение – без лишнего шума он подменяет роковое послание.

Гамлет:

Готовят письма два моих собрата,
Которым я, как двум гадюкам, верю,
Везут приказ, они должны расчистить
Дорогу к западне. Ну что ж, пускай,
В том и забава, чтобы землекопа
Взорвать его же миной, плохо будет,
Коль я не ввоюсь глубже их аршином,
Чтоб их пустить к луне; есть прелесть в том,
Когда две хитрости столкнутся лбом!

'-->S Вот как он рассказывает Горацио о выполнении своего за-
[440] мысла:

Гамлет:

Накинув мой бушлат,
Я вышел из каюты и в потемках
Стал пробираться к ним; я разыскал их,

Стащил у них письмо и воротился
К себе опять, и был настолько дерзок –
Приличий страх не ведает, – что вскрыл
Высокое посланье; в нем, Горацио, –
О царственная подлость! – был приказ,
Весь уснащенный доводами пользы
Как датской, так и английской державы>
В котором так моей стращали жизнью,
Что тотчас по прочтеньи, без задержки,
Не посмотрев, наточен ли топор,
Мне прочь снесли бы голову...
Итак, кругом опутан негодяйством, –
Мой ум не сочинил еще пролога,
Как приступил к игре, – я сел, составил
Другой приказ:

От короля торжественный призыв, –
Увидев и прочтя сие посланье,
Не размышляя много или мало,
Подателей немедля умертвить,
Не дав и помолиться.

Отметим, что сюжет с перехватом и подменой письма часто используется как в жизни, так и в литературе. Вспомним хотя бы ^Сказку о царе Салтане> А. С. Пушкина, где зловерные и завис- тливые сестры дважды подменяли письма, в результате чего встре- ча отца с сыном оказалось отложенной на несколько лет, а вся ис- тория могла закончиться весьма трагически:

А ткачиха с поварихой,
С сватьей бабой Бабарихой
Извести ее хотят,
Перенять гонца велят,
Сами шлют гонца другого
Вот с чем от слова до слова:

<Родила царица в ночь

Не то сына, не то дочь.

Не мышонка, не лягушку, –

А неведому зверушку>.

Но в сказках добро всегда побеждает зло, а посему интриган- ки были в конце концов наказаны.

Анализ информации с целью выявления обмана может проводиться двумя способами: вертикальным, когда сопоставляются сведения, поступившие в разное время от одного и того же источника, и горизонтальным, когда сравнительной проверке подвергается информация, полученная от различных источников.

Первый способ применяют, например, в милиции или контрразведке, когда заставляют подозреваемого несколько раз описывать свои действия в определенный момент времени. Если он лжет, то рано или поздно может где-то ошибиться, и тогда следователь поймает его на этом противоречии.

Второй способ обычен для разведки – как военной, так и промышленной. Там тщательно собирается и сопоставляется информация, просачивающаяся из различных источников: [J441 Jj

газет, телевидения, научных журналов, докладов на конференциях и т. п. Если от тайного агента получают интересную информацию, ее всегда стараются проверить данными из независимых источников на предмет дезинформации. Вот как описывает подобные ситуации В. Суворов в своем <шпионском> романе <Аквариум>:

*-деза!

Навигатор суров. Я молчу. Что на такое заявление скажешь? В его руке шифровка. Семьсот Шестой вдруг начал производить дезу. Если анализировать полученные от него документы, то скрыть попытку обмануть ГРУ невозможно. Но любой документ, любой аппарат, любой образец вооружения ГРУ покупает в нескольких экземплярах в разных частях мира... Одинаковые кусочки информации сравниваются. Это делается всегда, с любым документом. Попробуй добавить от себя, попытайся утаить – служба информации это вскрыет. Именно это случилось сейчас с моим выставочным другом номер 173-В-41-706.

Все было хорошо. Но в последнем полученном от него документе не хватает трех страниц. Страницы важные и убраны так, что невозможно обнаружить, что они когда-то тут были. Только сравнение с таким же документом, полученным, может быть, через Алжир или Ирландию, позволяет утверждать, что нас пытаются обмануть. Подделка выполнена мастерски. Выполнена экспертами. Значит, Семьсот Шестой под полным контролем. Сам он пришел в полицию с повинной или попался – роли не играет. Главное – он под контролем>.

Иногда <метод горизонтальной проверки> в более изощренном виде применяется контрразведкой. Во время Первой мировой войны в Генеральном штабе России обнаружилась утечка информации. Под подозрением оказались четыре курьера. Тогда каждому из них была подброшена различная информация, и по реакции немецкой стороны шпион был вычислен. Аналогичная ситуация имела место в конце двадцатых годов в Киеве. В одной из действующих там банд завелся милицейский осведомитель – <стукач>. Главарь, будучи достаточно сообразительным человеком, под большим секретом сообщил каждому члену банды о предполагаемом якобы ограблении магазина, указав дату и место. Только вот адреса магазинов были разные. В последний момент он, сославшись на вескую причину, <отменил> ограбление, предварительно напав по каждому адресу по мальчишке-беспризорнику. Один из них сообщил о засаде. Это стоило жизни милицейскому осведомителю.

Кроме двух вышеописанных, возможен и другой способ проверки на правдивость, когда слова подозреваемого во лжи сравнивают с объективными фактами, которые трудно подделать. Ниже приводится отрывок из романа Эрла Стенли Гарднера <Отведи удар>. Детектив Дональд Лем ведет свою игру, не принимая в расчет то, что и хорошенькие девушки могут логически мыслить.

<Девушка подошла ко мне вплотную.

– Теперь ты послушай, Дональд Лем. Я делаю для тебя все, а ты ко мне относишься, как к наивной деревенской девчонке. На-
,1.--^ верное, я такая и есть, но кое-что все-таки могу сообразить.
[1442]] Сегодня ты целый день врешь, и это мне не нравится.

–Вру тебе?–я удивленно поднял брови.

– Да, врешь мне! Я даже думаю, что ты не был в прокуратуре, а просто шатался вокруг дома.
□ –^ Почему ты так думаешь?

– Ты мне сказал, что очень спешил и все время превышал скорость, когда возвращался за мной. Но когда мы сели в машину, мотор был холодным как лед. Тебе даже пришлось включить подсос>.

При логическом анализе информации применяются различные приемы. Один из них – <метод мозаики>, когда из мелочей складывается целостный образ человека или явления. Потрясающее владение этим методом демонстрировал легендарный Шерлок Холмс. Предоставим слово Артуру Конан Дойлу:

<От пронизательного взора Шерлока Холмса не ускользнуло мое занятие, он кивнул головой и усмехнулся:

– Конечно, каждому ясно, что наш гость одно время занимался физическим трудом, что он нюхает табак, что он франкмасон> что он побывал в Китае и что за последние месяцы ему приходилось много писать. Кроме этих очевидных фактов, я не могу отгадать ничего.

Мистер Джабез Уилсон выпрямился в кресле и, не отрывая указательного пальца от газеты, уставился на моего приятеля.

– Каким образом, мистер Холмс, могли вы все это узнать? – спросил он. – Откуда вы знаете, например, что я занимаюсь физическим трудом? Да, действительно, я начинал корабельным плотником.

– Ваши руки рассказали мне об этом, мой дорогой сэр. Ваша правая рука крупнее левой. Вы работали ею, и мускулы на ней стали крупнее.

– А нюханье табака, а франкмасонство?

– О франкмасонстве догадаться нетрудно, так как вы, вопреки строгому уставу вашего общества, носите галстучную булавку с изображением дуги и окружности.

– Ах, да! Я и забыл про нее... Но как вы отгадали, что мне приходилось много писать?

– О чем ином может свидетельствовать ваш лоснящийся пра-
Страница

вый рукав и протертое до гладкости сукно на левом рукаве возле локтя?

- А Китай?

- Только в Китае могла быть вытатуирована та рыбка, что красуется на вашем правом запястье. Обычай окрашивать рыбу чешую нежно-розовым цветом распространен только в Китае. Увидев китайскую монету на цепочке ваших часов, я окончательно убедился, что вы были в Китае.

Мистер Джабез Уилсон громко расхохотался.

- Вот оно что! - сказал он. - Я сначала подумал, что вы бог знает какими мудреными способами отгадываете, а оказывается, это так просто>.

Особенно часто <метод мозаики> применяется при допросах. Дело в том, что если заявления подозреваемого истинны, то на основании его рассуждений должна складываться единая /,--.s и цельная картина действительности. Если же в рассказе ||443||

была ложь, то рано или поздно она проявит себя - <мозаика ответов> где-то не будет складываться, и фальшивка сама заявит о себе. Знаменитый <охотник за шпионами> О. Пинто считал внимание к деталям одним из важнейших качеств контрразведчика. Он писал:

<Опытный шпион хорошо помнит основные моменты своей вымышленной биографии, так называемой легенды, и следовательно трудно уличить его во лжи. Лишь в мелких деталях опытный шпион может допустить неточность. Внимание к деталям в сочетании с безграничным терпением - немаловажное оружие в руках следователя>.

Итак, заканчивая рассказ о преступниках и защите от них, я хочу заметить, что при таком положении, как сейчас, преступность будет расти и наша страна скоро превратится в некое подобие США. То есть мы станем страной-бандой, которая будет на международной арене заниматься, как нынешние США, обманом, грабежом, рэккетом, обворовывать все более слабые страны по всему миру. А внутри страны навсегда воцарятся дикие законы силы, власти денег и власти преступных чиновников - <авторитетов в законе>.

Как специалист в области СК-науки, я смею утверждать, что 'многотысячелетний опыт существования человеческих сообществ говорит нам о том, что в основе человеческой жизни должен быть нравственный Закон. Подчеркиваю, строгий Закон. Это значит, что невозможно сохранить нам нынешнюю цивилизацию <христианского Запада >, цивилизацию <золотого миллиарда> (как они себя называют), живущую на ограблении всего остального человечества. Идеология <христианства> создана убийцей учеников Христа - неким Павлом. Эта идеология призвана защищать диктат Запада всему остальному миру, которому отводится роль не-сопротивляющегося терпеливого раба, подставляющего вторую щеку, когда его бьют и унижают. Западная идеология <христианства> задумана и претворена в жизнь в форме мировой религии. Эти религиозные цепи должны по замыслу западных идеологов сильнее любых пут удерживать подчиненные народы в рабском повиновении.

Иисус Христос всю жизнь боролся с западной религиозно-идеологической концепцией смысла и целей человеческой жизни, поэтому был распят западными идеологами, а его учение подлейшим образом искажено и взято на вооружение преступниками и убийцами. Поэтому имя и моральный авторитет Иисуса Христа никакого отношения к нынешнему <христианству> не имеют, так как нынешнее <христианство> – это не религия, построенная на учении Иисуса Христа, а идеология рабовладельческого Запада по отношению к другим народам-<гоям>, которым уготована судьба вечно нищих, больных и умирающих без всякого сопротивления...

Итак, я утверждаю, что без собственной нравственной национальной идеологии, чем бы мы ни занимались, мы ничего, кроме преступлений, никогда не совершим. Нас ждет Апокалипсис, вы-^-->\ рождение и мучительная смерть от преступных и чуждых H444JJ русскому народу полулюдей-полуживотных – всех этих

<ридигеров>, <Зюгановых>, <ельциных>, <Примаковых>, <Михалковых>, <Новодворских>, <березовских>.

У русского народа есть только один выход – спасти себя и весь мир, предотвратить Апокалипсис, воссоздав собственную мировую идеологию и религию – Русскую Религию и Русскую Идею.

Итак, выход я вижу единственно следующий.

Немедленно Русскую Религию сделать государственной в качестве единственной идеологии на территории нашей страны.

Немедленно образовать новое единое союзное русско-исламское государство с добровольным возвратом в состав Русской Империи всех исторических территорий.

Немедленно решить проблему руководства нашей страной в соответствии с нравственными и юридическими требованиями моральных норм русской жизни.

Немедленно вернуть Киеву статус общерусской столицы.

Немедленно разорвать любые отношения с преступным Западом, потребовав компенсацию за размещенные там золото, недвижимость и нанесенный ущерб.

Академик В. М. КАНДЫБА
Киев, 1999 г.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

| П 1 орогие друзья! Наш учебный центр проводит регуляр-
| I | | ные трехдневные курсы по обучению профессии гипно-
Iriј тизера и профессиям психолога и массажиста.
ъ-rJ Обучение ведут крупные ученые мира. Я преподаю
□---' практику и развитие способностей.

В нашем центре можно заказать, и мы вышлем по почте в любой город мира лучшие в мире книги по гипнозу, СК, психологии, истории русского народа до новой эры, медицине, аутотренингу, развитию сверхспособностей и др.

Страница

Если вы меня пригласите, то я выеду для обучения в ваш город, в любую страну.

На обучение принимаются все без исключения, независимо от возраста, образования и личных способностей. Качественное усвоение материала гарантируется.

По вопросам обучения, сотрудничества, приглашения меня в ваш город, высылки вам наших книг и учебников по заочному обучению или просто высылке вам наших книг для чтения, вам следует обращаться по адресу:

191186, Санкт-Петербург,
ул. Малая Морская, д. 9, кв. 34.

Акад. Кандыбе В. М.
Наш контактный, телефон для справок:

(812)219-11-98

Особую благодарность я выражаю выдающимся русским ученым и писателям: Ю. В. Щербатых, А. Н. Коновалову, Р. П. Ронину и многим сотням других замечательных авторов, чьими публикациями и книгами я воспользовался для написания данной книги.

Желаю моим читателям и ученикам
всего самого доброго!

Президент Всемирной ассоциации
Профессиональных гипнотизеров
при ЮНЕСКО
Академик В. М. КАНДЫБА
Киев, 1999 г.

' " ! - . ' , - , -- . ^

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ЧТО ТАКОЕ КРИМИНАЛЬНЫЙ ГИПНОЗ.....	4
ОСНОВЫ КРИМИНАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ	10
ОСНОВНЫЕ ФЕНОМЕНЫ КРИМИНАЛЬНОГО ГИПНОЗА.....	117
ЦЫГАНСКИЙ ГИПНОЗ НАЯВУ	120
ТЕХНИКА КРИМИНАЛЬНОГО ПСИХОВОЗДЕЙСТВИЯ	191
ЗАЩИТА ОТ ОБМАНА И ПРЕСТУПЛЕНИЙ	330
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	446