

БИБЛИОТЕКА
ПРАКТИЧЕСКОЙ
ПСИХОЛОГИИ

ПСИХОЛОГИЯ ОБМАНА И МОШЕННИЧЕСТВА



Библиотека
практической психологии

В. П. Шейнов

**ПСИХОЛОГИЯ
ОБМАНА И
МОШЕННИЧЕСТВА**

МИНСК
ХАРВЕСТ
2004

УДК 159.923
ББК 88.5
Ш 39

Рецензент:
КАНДИДАТ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ НАУК, ДОЦЕНТ
В. С. ДОЧЕНКО

Охраняется законом об авторском праве. Воспроизведение всей книги или любой ее части запрещается без письменного разрешения издателя. Любые попытки нарушения закона будут преследоваться в судебном порядке.

Подписано в печать с готовых диапозитивов 16.10.03.

Формат 84×108¹/₃₂. Бумага типографская.

Печать высокая с ФПФ. Усл. печ. л. 24,36.

Тираж 3000 экз. Заказ 2168.

Шейнов В. П.

Ш 39 Психология обмана и мошенничества / В. П. Шейнов. — Мн.: Харвест, 2004. — 464 с.

ISBN 985-13-1813-2.

Наверно, жизнь без обмана и лжи невозможна. Но вряд ли кто захочет быть обманутым, или «кинутым», как теперь говорят.

Эта книга — о том, как защититься от мошенников и жуликов всех мастей, а среди них есть и настоящие «профи». Противостоять им поможет знание приемов и психологических механизмов манипулирования людьми.

Все рекомендации автора основываются на разработанной им схеме управления человеком; им же предложена универсальная схема защиты от обмана и мошенничества.

УДК 159.923
ББК 88.5

ISBN 985-13-1813-2

© В. П. Шейнов, 2003
© Составление и редакция
серии А. Е. Шейнов, 2001

— У вас есть книга «Как разбогатеть за три месяца»?
— Разумеется. Но я бы посоветовал сразу купить и Уголовный кодекс.

ОТ АВТОРА

Трудно отыскать в нашей стране человека, который ни разу не пострадал бы от мошенников, обманщиков. Множество обращений граждан в редакции газет, письмами и по телефону, — это горестные рассказы о том, как их обманули сладкоголосые «благодетели». Бесчисленные и разнообразные эти истории показывают, что пострадать может практически каждый, где бы он ни находился (дома, на работе, в пути, в фирме, банке, магазине, на рынке, на вокзале и в аэропорту, гостинице, на родине и за рубежом) и чем бы он ни занимался (внимал рекламе, покупал-продавал, арендовал, пользовался телефоном, заключал договор, «пристраивал» свои сбережения, страховался, менял валюту, отдыхал, развлекался и т.д.).

Назрела необходимость раскрыть перед читателем «карты» мошенников и тем самым помочь ему защититься от жуликов всех мастей.

С этой целью автор проанализировал все известные на данный момент способы мошенничества, от которых пострадали миллионы наших сограждан. Ознакомление читателей с этими способами лишит мошенников одного из главнейших их козырей — неискушенности и доверчивости потенциальных жертв обмана.

Однако мошенники — народ чрезвычайно изобретательный. Постоянно придумывают все новые и новые ловушки для тех, кого они окрестили «лохами». Любые

события нашей жизни жулики тут же используют в своих корыстных целях.

Защитой от вновь придуманных способов обмана может служить лишь знание общей схемы, по которой совершается любое мошенничество.

Эта универсальная технология мошенничества и раскрывается в данной книге (во введении), а затем ее действие демонстрируется на примерах всех известных приемов мошенничества и обмана.

Анализ технологии мошенничества позволил дать надежные средства защиты от него. Этим книга выгодно отличается от других изданий на эту тему.

Написанию книги предшествовало большое число занятий, проведенных автором с различными категориями наших граждан — руководителями разного уровня предприятий различных форм собственности, преподавателями, студентами. Изучение скрытого управления, манипулирования, мошенничества, обмана вооружило слушателей защитными процедурами, научило сразу распознавать мошенников. В результате никто из обучавшихся не стал новой жертвой криминального обмана.

Книга содержит множество практических рекомендаций по защите от мошенничества — как универсальных, так и относящихся ко всем рассмотренным конкретным ситуациям.

Если же читатель хочет повысить свою психологическую культуру, он может пройти психологический тренинг, программа которого приведена в конце книги.

Все вышесказанное позволяет надеяться, что главная цель книги — надежно защитить читателя от мошенников и обманщиков — будет достигнута.

Избежав участи жертвы хотя бы одного мошенничества, обмана, купивший книгу многократно компенсирует затраты на ее приобретение.

Интересного и полезного вам чтения!

В. П. Шейнов,
доктор социологических
наук, профессор

ВВЕДЕНИЕ

*Правда ценнее всего на свете.
Вовремя сказанная правда
может от многого спасти.*

Е. Рерих

Разрабатывая идеи скрытого управления человеком, автор обратил внимание на то, что все случаи мошенничества и обмана, о которых доводится читать и слышать, укладываются в универсальную схему скрытого управления, предложенную им в его книге «Скрытое управление человеком. Психология манипулирования».

Под **скрытым управлением** человеком (адресатом воздействия) мы понимаем такое управляющее воздействие на него со стороны управляющего субъекта (инициатора), при котором

- 1) истинная цель инициатора скрывается от адресата;
- 2) афишируется иная цель (привлекательная для адресата).

Манипуляция — это скрытое управление адресатом против его воли, при котором инициатор (манипулятор) получает одностороннее преимущество или выгоду за счет адресата (жертвы).

Мошенничество — это манипулирование жертвой противозаконными способами, подпадающими под действие Уголовного кодекса.

Обман — сознательное и недобросовестное сообщение жертве заведомо ложной информации с неблагоприятной целью. Это простейший способ манипулирования. Если он совершается с целью нанесения имущественного ущерба жертве, то является одной из форм мошенничества.

Таким образом, обман — это частный случай мошенничества, которое является частным случаем ма-

нипулирования, а последнее — одна из разновидностей скрытого управления.

Упомянутая выше модель скрытого управления имеет вид:



Сбор информации об адресате производится с целью обнаружения мишенной воздействия и приманок.

Мишени воздействия — это те особенности личности адресата, его слабости, потребности и желания, на которые воздействует инициатор, чтобы подтолкнуть его к действию в собственных интересах.

Приманки — это то, что облегчает инициатору достижение своей цели, помогает привлечь внимание объекта к выгодной для него стороне дела и одновременно отвлечь его от истинной цели инициатора.

Аттракция (дословно — «притяжение») имеет целью создать условия для воздействия инициатора на жертву в нужном ему направлении: вызвать к себе доверие, расположение жертвы, усыпить бдительность, отвлечь ее внимание от истинной цели инициатора.

Понуждение к действию является обычно результатом описанных выше действий (мишень + приманка + аттракция), но может достигаться специальными средствами (например, внушением, введением в транс, ложной информацией, приемами убеждения и психологическим давлением).

Проиллюстрируем приведенную схему на примере рыбной ловли. *Мишень воздействия* — потребность рыбы в пище. *Приманка* — червяк, насаженный на крючок. *Аттракция* достигается созданием условий — выбором времени и места, тишиной, «прикормом» (бро-

сают мелкий корм, чтобы привлечь рыбу поближе к червяку).

В ряде конкретных случаев отдельные блоки универсальной схемы могут присутствовать неявно. Например, информация может быть уже априори известной манипулятору, а аттракция создается сложившимися ранее отношениями.

В силу своей универсальности схема скрытого управления должна включать в себя и все виды мошенничества. Действительно, в книге показано, что, несмотря на чрезвычайное многообразие способов мошенничества, все они укладываются в приведенную выше схему.

Знание универсальной схемы скрытого управления человеком, безусловно, облегчает распознавание нечестных намерений хитроумных обманщиков и тем самым позволяет выработать надежные способы защиты от мошенников. Эти способы также даны в книге.

ТРАДИЦИОННЫЕ ПРОМЫСЛЫ МОШЕННИКОВ

*Зло, как и добро, имеет своих
героев.*

Ф. Ларошфуко

АЗАРТНЫЕ ИГРЫ. ЛОТЕРЕИ

*Поистине ловок тот, чья
ловкость незаметна.*

Ф. Ларошфуко

Психологи установили, что повышенной азартности подвержен каждый десятый. Способствует желанию сыграть и настойчивая реклама всевозможных конкурсов и лотерей. В период, когда идет стремительное расслоение общества на все более бедных и все более богатых, многим хочется попытаться свой шанс стремительного обогащения.

На улицах городов, у рынков, вокзалов, в других оживленных местах можно увидеть бойких молодых людей, предлагающих прохожим развлечься, а заодно и испытать свое счастье. Наиболее распространенное развлечение — игра в наперстки, лотереи, карты.

Все эти виды мошенничества укладываются в нашу схему скрытого управления (манипулирования). *Мишенями воздействия* являются азарт и желание обогащения. *Приманками* — «легкость» выигрыша и/или желание развлечься, убить время. *Аттракции* способствует неистребимая вера многих наших соотечественников в чудеса и фортуны. А достигается аттракция всевозможным «невинными» способами втягивания в игру.

Игра в наперстки

В настоящее время в игорном мошенничестве выделились самостоятельные направления, получившие значительное распространение среди мошенников. Наиболее организованными здесь являются «наперсточники» (их еще именуют «колпачниками»). В группах есть всякие специалисты — охранники, «крутящие» (это они манипулируют «наперстком»), «засывающие» — иными словами, имитирующие выигрыши. Группа прикрытия следит за тем, чтобы «наперсточника» и подставных не застала врасплох милиция или обиженная публика. Сигналом об опасности служит либо условный свист, либо заранее оговоренное имя, громко выкрикиваемое кем-либо из прикрывающих. Сразу после сигнала «наперсточник» и подставные растворяются в толпе прохожих.

Теперь о самой игре. Правила ее вроде бы просты и понятны. Надо отгадать, под каким из трех колпачков или наперстков находится шарик. Фокус состоит в том, что шарик находится под наперстком лишь тогда, когда в игре участвуют только подставные игроки. Стоит в игру вступить случайному человеку, шарик сразу путем манипуляций наперсточника исчезает из-под колпачка. Чтобы это было незаметным, подставные игроки отвлекают внимание жертвы или загораживают наперсточника в момент, когда тот переворачивает наперсток.

Подставной пользуется, например, тем, что наперсточник вроде бы отвлекся. Обнаруживает под одним из наперстков шарик. «Лох» указывает на этот наперсток, его поднимают, но шарика под ним не оказывается, зато он обнаруживается под другим наперстком. (Подставной, поднимая наперсток, незаметно зажимает шарик кончиками пальцев, а наперсточник, вкати под другой точно такой же шарик, демонстрирует его под другим наперстком.)

Во время игры подставные своими действиями привлекают к себе и к наперсточнику как можно больше внимания. Предлагают наблюдающим сыграть с ними в складчину, ссылаясь на нехватку денег для якобы

уже 100 %-го выигрыша. При этом они могут заверять, что выигрыш, который во много раз превышает недостающую сумму, они разделят поровну с тем, кто им добавит денег. В случае, если деньги дает кто-нибудь из доверчивых прохожих, будет неизменный проигрыш. А если таких не находится, то деньги добавляет свой подставной. В этом случае выигрыш гарантирован, и оговоренная ставка у всех на глазах делится поровну между двумя «счастливчиками».

Бывают случаи, когда обманутый пытается восстановить справедливость. В этом случае у него появляется реальная возможность добавить к своему материальному ущербу еще и физический.

«Экспресс-лотерея»

В розыгрыше участвуют не менее двух человек. Основными атрибутами являются вращающийся барабан с пронумерованными шарами и десять жетонов, на которые делаются ставки. Работают, как правило, девушка, вращающая барабан, и подставные игроки, которые в свою очередь делятся на две группы. Одна играет, другая осуществляет их прикрытие, а потом они меняются местами.

Хитрость состоит в том, что после каждого розыгрыша девушка возвращает шар обратно в барабан через специальное окошко. При этом она видит номер того, который находится у отверстия и выкатится как очередной выигрыш (спереди в ящик-«лохотрон» вставлены замутненные стекла, а с другой стороны, где стоит «жокей», — прозрачные). Заранее оговоренным способом девушка указывает выигрышный номер (во время их пересчета по данному жетону либо постучат, либо задержат на нем руку, либо переложат с места на место). Если случайно выигрышный жетон окажется у жертвы, то розыгрыш под каким-либо предлогом будет переигран.

Для поднятия ставок используется пустой шар. В случае, когда он выпадает, играющие либо удваивают ставки, либо выбывают из игры. «Барабанщица» порой по нескольку раз опускает пустой шар, в результате чего ставки значительно увеличиваются. В итоге выигрыш,

который всегда достается подставному игроку, достаточно велик.

Чтобы не стать жертвой обмана, не надо принимать участия в подобных лотереях. А любопытства ради достаточно понаблюдать за играющими, и вам сразу все станет ясно, кто постоянно выигрывает.

Автор наблюдал за работой подобной «бригады» на привокзальной площади в Минске. Группа бойких парней курсировала между четырьмя столиками с барабанами, установленными на расстоянии 10—15 метров друг от друга, изображая у каждого из столиков возбужденно-счастливых участников лотереи. Приемы, описанные выше, повторялись там под копирку вновь и вновь...

Другая, также весьма распространенная технология экспресс-лотерей, описана в письме читательницы «КП» Елены С.:

«Поехала в Ярославль отвезти деньги, собранные родней на операцию заболевшей сестре. В вестибюле метро меня ухватил за рукав молодой человек в черном кожаном пальто. «Девушка, — говорит, — вытащите для меня лотерейный билетик на счастье, чувствую, рука у вас легкая». Подошли к столику, взяла я карточку наугад. Вскрыли. А там выигрыш! Целый миллион! Лотерейщица, продававшая билеты, так и ахнула. А парень взял у меня выигранные деньги и подает мне две сотенные купюры: «Это ваша доля. Спасибо огромное!».

Тут в голове у меня прямо помутилось. Подумать только, 200 тысяч всего за полминуты! Это ж почти треть моей месячной зарплаты! Решила взять сразу пять билетов. И снова удача! Обступили нас зеваки, подбадривают, советы дают. Лотерейщица объяснила, что теперь я имею право претендовать на суперприз, нужно лишь доплатить. Сама до сих пор не пойму, что вдруг на меня нашло.

Опомнилась лишь тогда, когда от взятых из дома денег осталось меньше половины. Господи, думаю, как я теперь сестре на глаза покажусь! Уж я и умоляла их, и плакала. Все тщетно. А тот парень, что меня остановил, пригрозил «ноги поотрывать». И что примечательно: обычно в метро и на вокзале милиции полно, а тут они все как повымерли».

Нередко лотерейщики апеллируют к жалости: мол, деньги от продажи лотереи будут направлены в помощь пострадавшим от чернобыльской катастрофы, в детские интернаты, инвалидам, воинам-афганцам и т.д.

Таким образом, первая задача устроителей подобных «мероприятий» — втянуть прохожего в игру. А далее по разработанной технологии распалить в нем азарт и желание обогатиться.

Отсюда ясно, что единственным способом защиты от подобных манипуляций — не играть. Ведь даже в случае редкой удачи уйти с выигрышем вам просто не дадут.

Этот крайний случай также предусмотрен организаторами лотерей. Хотя случиться это может лишь в результате недосмотра исполнителей махинации. Ведь выпустить лотерейные билеты может кто угодно. Среди этих «кто угодно» немало шарлатанов и мошенников.

Механизм при этом чрезвычайно прост: мошенник сам решает, сколько будет напечатано билетов, по какой цене они будут продаваться и сколько из вырученной суммы будет истрачено на выплату выигрышей. По закону выигрышный фонд не может быть меньше половины общей стоимости билетов, но если аферисты назовут себя благотворительной организацией, то призовой фонд может быть снижен до 40 и даже до 20 процентов.

На все дальнейшее — воля плутов. Они же сами и определяют количество выигрышных билетов. Можно сделать единственный счастливый билет, на который выпадет весь выигрыш, а можно и половину билетов с выигрышем на продажную стоимость билета. Проще всего не пустить тот самый заветный билет в продажу. Кто узнает, что выигрышных не было?

Или сделать так, что выигрышный билет почему-то достается одному и тому же человеку, регулярно появляющемуся около столика, окруженного толпой. Это может быть и старушка, бережно несущая пакет молока и на последнюю тысячу вдруг купившая билетик. Это может быть и пенсионер с орденскими планками, который тоже попытал счастья и выиграл.

Чтобы вовлечь в свой «лохотрон» более осторожных клиентов, лотерейщики стали привлекать публи-

ку, предлагая «игру со страховкой»: купив, например, десять билетов и ничего не выиграв, неудачливый игрок может рассчитывать на возврат своих денег. Конечно, и небольшой выигрыш вам организуют, но меньше стоимости билетов. Если лотерейный выигрыш нужно получить в некоей конторе, то нередки случаи, когда эту контору отыскать невозможно. Или там удивятся самозванцам, которые от ее имени производят розыгрыши.

Доход от «лохотрона» огромный. Тысячи вокзальных посетителей даже от нечего делать проигрывают десятку-другую, чтобы убить время.

Карточные игры

Для начала — такой анекдот.

Жена спрашивает мужа:

— Интересно, почему на скачках ты никогда не выигрываешь, а вот в карты тебе везет?..

— А ты когда-нибудь пробовала засунуть лошадь в рукав?

По данным МВД, в начале 90-х годов на учете было столько профессиональных игроков, сколько всего профессиональных преступников до войны. Дело это доходное, и «каталы» — карточные шулера — еще долго не переведутся. Это специфическая воровская профессия со своей иерархией, словарем, включающим свыше 200 терминов, своими объединениями. Карточные игры являются любимейшим занятием уголовников. Карты — один из самых мощных рычагов, с помощью которого закоренелые уголовники и влияют на случайно попавших в эту среду, особенно на молодежь. К тому же карточное шулерство — самое совершенное средство отъема денег.

Большая часть карточных мошенников рождаются в недрах мест «не столь отдаленных». Избыток свободного времени за решеткой позволяет довольно долго повышать профессиональный уровень. Воровская солидарность представляет возможность избранным новичкам постигать от старших опыт изощренного обмана.

Карточный долл — один из немногих культивируемых в уголовном мире долгов чести. Человек, не сумев-

ший вовремя заплатить деньги, объявляется в уголовной среде «фуфлыжником» и с ним можно делать все что угодно: заставить работать на себя весь срок или даже принудить пойти на преступление.

Делятся карточные шулера на следующие категории.

«Паковщики» — шулера-индивидуалисты. Стремятся вкладывать выигранные деньги в недвижимость и драгоценности («пакуются»). Манера игры: обыгрывать, потом дать отыграть примерно треть («катать вполвину»). На этом игра прекращается. «Лох», сначала проигравший все, рад хоть этому. И к «паковщику» не придерешься. Зато за наводку на адрес «паковщика» многие в уголовном мире могут заплатить хорошие деньги — легкая добыча для вымогательства, шантажа, грабежа.

Следующее звено иерархии составляют «гусары», которые гастролируют, «работают» в поездах дальнего следования, на пляжах, вокзалах, в аэропортах, парках и 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 обыгрывание доведены до автоматизма. Один из группы мошенников ищет жертву и 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.

У мошенников прекрасный и широкий кругозор, они полностью раскрепощены, начитанны, лишены всяких комплексов, в разговоре готовы поддержать любую тему, от искусства до собачьих бегов и политики. Они — прекрасные психологи и, словно ясновидящие, сразу определяют человека состоятельного и жадного до денег, любителя разжиться за чужой счет.

Обман идет за счет тасования карт. Характерная особенность: сначала дают выиграть. Потом наращивают игру за счет увеличения ставок и сразу срывают куш. Как правило, с одним «лохом» больше 20—30 минут не играют и тут же уходят. При игре втроем выигрыва-

ет один, а другой остается для правдоподобия плакать над своим проигрышем вместе с «лохом».

На вершине иерархии карточных мошенников располагаются так называемые «катраншики». Это элита шулеров, наделенная по неписаным законам особыми полномочиями. Игра ведется на «катранах» — в местах, надежно скрытых от глаз милиции (дача, квартира, ресторан). В 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, доставить те или иные документы, повлиять на следователя, судью и т.д.

В последние годы в ряде крупных городов шулера стали применять электронную технику для высвечивания карт противника, а также скрытые камеры в игорных притонах. В Кишиневе, например, при разоблачении шулерской группы был обнаружен «электронный» стол для игры в карты. С помощью вмонтированной в него аппаратуры высвечивались карты противника. Управление игрой вел соучастник, располагавшийся на балконе.

С целью повышения своего профессионального мастерства шулера устраивают между собой игры под названием «игра по шансу», где одним из обязательных условий является обнаружение мошеннических приемов, которые здесь обязательны.

О тщательной подготовке карточных мошенников свидетельствуют отработанные до автоматизма приемы и психологические методы воздействия на жертву, специальная тренировка пальцев рук. В целях повышения чувствительности пальцев преступники срезают (стачивают) верхний слой кожи (аналогичное наблюдение и у карманных воров)...

Группы мошенников 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 использует-

ся дельцами. А поезда, электрички, такси, аэропорты, вокзалы привлекательны тем, что у пассажиров избыток времени, которое они не знают чем занять. Тут-то и подворачиваются «случайные» попутчики, предлагающие убить свободное время. А заодно и расстаться со своими сбережениями.

В роли «зазывалы» зачастую выступает хорошенькая девушка. Она не хватает за локти и ничего не предлагает. Она со скучающим видом мнет в руках колоду карт. Жертва в сети просится сама. Девушка, безусловно, бесконечно проигрывает и со словами «Не везет мне в карты — повезет в любви» позволяет «оттереть» себя более достойному игроку — шулеру.

Понятно, чем серьезнее начинается игра, тем больше собирается болельщиков. За спиной жертвы обычно «болеют» подсказчики, или, как их называют, «маяки». Условные сигналы о картах противника ведущему «актеру» подаются в зависимости от артистизма «суфлера» мимикой, жестами, репликами, оговоренными заранее.

Впрочем, на вокзальные фокусы, ставшие общеизвестными еще в XV веке, когда впервые официально уличен был карточный шулер, умные люди не попадают. Их надувают иначе. Для игры с особо одаренными придумано люминесцентное крапление карт, различимое только через специальные очки. Но в большинстве случаев шулера обманывают по старинке: ловкость рук и простейшее мечение карт.

Например, карты с «картинкой» натирают сухим мылом, карты-знаки — канифолью. При сдаче такие карты по-разному скользят. Чтобы карта стала узнаваемой на ощупь, по кромке карты проводят ногтем или чуть загибают вовнутрь левый угол. Как бы ни тасовалась колода, для мошенника всегда различимой будет слегка подрезанная с двух краев, в виде трапеции, карта.

Метят карты накалыванием тупой иглой, чуть поднимают на углу рубашку, производят фальшивую тасовку (когда перетасовываются все карты, кроме тех, что шулер поддерживает двумя пальцами, а затем меняет их на нужные, спрятанные в рукаве), «передержку» (когда карта при сдаче подается в направлении, нужном

сдающему: для этого шулер кладет карты между большим и указательным пальцем и незаметно вытягивает нижнюю, толкая назад верхнюю), «мостик» (половинки колоды выгибают в разные стороны, складывают, после чего колоду можно снимать, ориентируясь на образовавшуюся между частями колоды пустоту).

У автомобильных «катал» механика такова. Сначала они «вычисляют» денежного человека. Если «клиент» тырчется по таксистам и частникам, то «каты» предложат довезти его за сумму, раз в пять меньшую обычной таксы. Но чтобы подобное меценатство не так бросалось в глаза, клиента просят подождать, пока таксист подберет еще пару человек, желающих доехать, скажем, до Москвы. Клиентов, разумеется, подбирают из коллег по катальному бизнесу. Одно место в машине обязательно остается свободным. Но и рассаживание происходит под дирижированием мошенников. В результате клиент обязательно окажется на заднем сиденье у левого окна. При этом у двери с этой стороны всегда либо отсутствует, либо сломан рычажок дверного замка. Так что если по дороге из аэропорта вас ненавязчиво усадили в левый угол, ждите продолжения спектакля.

А он будет разворачиваться по следующему сценарию. На выезде из отправной точки на дороге обязательно будет стоять голосующий. «Возьмем?» — как бы нехотя спросит водитель у пассажиров. Следует ответ: «Можно» или «Как хотите». Водитель, конечно, хочет. Теперь весь театральный коллектив укомплектован. Машина движется на спеша со скоростью километров 50—50 в час: спектакль требует времени. Начинается первое действие — простой дорожный треп. А начинается обычным: «Издалека, земляк?».

«Земляк» может оказаться с севера, с юга, из Америки, Конго, Жмеринки и т.д. Но и кто-нибудь из «пассажиров» или сам водитель тоже когда-то там был. «О, я там пять лет назад был... Люди мне там понравились — радушные, гостеприимные». Завязывается непринужденный разговор.

После этого в салоне «случайно» появляется колода карт: «Недавно приятель фокусу научил, показать?». Идет демонстрация фокуса, всем нравится. Далее идет

переход к следующему: «Знаю игру незатейливую. Сыграем ради интереса?» — продолжает разогревать клиента самый говорливый.

Для начала сопернику всегда предлагают играть по маленькой. Нередко ему даже специально проигрывают незначительную сумму, зная, что эти деньги всегда вернутся. Тонкие знатоки психологии, они знают, что легко выигранные деньги страшнее первого укола для начинающего наркомана.

Но в дальнейшем в процессе игры несколько раз возникнет «свара» — патовая ситуация, которая требует обоюдного увеличения ставок. В конце концов в результате частых «свар» ставки достигнут астрономических размеров. Сумма может стать такой, что таких денег в кармане клиента просто не найдется, зато у партнеров окажутся. И клиент автоматически выходит из игры. Дело сделано...

«Каталы», промышляющие в электричках, подходят к «лоху» с вопросами, как добраться до М., во сколько идет первая электричка и т.п. «Каталы» в этих случаях могут «косить» либо под «деловых», «новых русских», либо изображают из себя «лохов» — простых работяг или командированных. «Деловой» обязательно будет иметь соответствующий внешний вид. «Лох» — с прикидом попроще. Для этого подойдет пустая сумка, но с багажно-аэрофлотской биркой. Оперативники называют таких пустосумочниками.

Если приходится ожидать электричку, то «каталы» входят в контакт с жертвой уже на перроне. Слово за слово, усевшись на лавочке, начинают перекидываться в картишки, чтобы скоротать время. Постепенно подсаживаются и друзья-«каталы». Вскоре поступает предложение сыграть на интерес. И суммы с мизерных незаметно возрастают до астрономических. При подходе электрички каталы растворяются в привокзальной суете, оставляя жертву наедине со своим горем.

Но большинство катал любят работать непосредственно в электропоездах.

Как только электричка подходит к перрону, толпа пустосумочников, словно группа захвата, размахивая

пустыми баулами, рассыпается по вагонам. Несколько минут кидалы перебираются из тамбура в тамбур, выискивая жертву. И вот кто-то соглашается провести время дороги за картишками. Одна раздача, вторая. По ходу три-четыре партнера-«каталы» подсаживаются поближе и просят принять их в игру. Спектакль строится по такому же принципу, как и в автомобиле. «Свара» — ставки поднимаются. Снова «свара», и так далее — до полного проигрыша жертвы.

И в заключение — один совет: нигде, ни при каких обстоятельствах не соблазняйте на какую-либо азартную игру. Потому как на одного честного попутчика приходится около десятка «катал». И будь вы даже непревзойденным картежником, у мошенников вам выиграть не удастся.

«Стимулирующие» игры

Дается объявление, в котором предлагается собрать, к примеру, десяток пробок от бутылок с неким напитком (напиток, понятное дело, нужно купить) и выслать их в адрес фирмы. Или нужно высматривать на обратной стороне пробки или где-нибудь еще заветный номер. Успешно справившимся с этим делом обещают участие в розыгрыше разнообразных призов — от кепи до дорогущего автомобиля. Ценность объявленного главного приза, чем обычно и соблазняются участники игры, нередко доходит до нескольких десятков тысяч долларов.

Как свидетельствует почта «Комсомольской правды» и КонфОП (Международная конфедерация обществ потребителей), многие уже поигравшие граждане считают: их нагло обманули.

При этом описываются сценарии обмана.

1. Откровенно мошеннический. («Я обратилась по поводу выигранной путевки в указанное турбюро. Там надо мной просто посмеялись. И сказали, что это надутьельство и таких обманутых очень много».) С такой ситуацией столкнулись 35 процентов от приславших письма.

Ко всему прочему многие читатели заметили: отстаивать свои права «участника игры» практически нереально. Ведь вещественные доказательства того, что вы в ней участвовали, как правило, требуется отослать фирме-организатору.

2. Оказывается, правила игры — сугубо для клиентов. Фирма-организатор может их по своему усмотрению то и дело нарушать. На подобные нарушения указывают примерно 30 процентов игроков.

3. Правила игры оказываются настолько путанными и непонятными («мутная вода», как выразился один наш читатель), что точно следовать им нереально. А на просьбу что-либо пояснить фирма отвечает уклончиво или вообще никак. («На просьбу выслать правила игры они не ответили, взамен прислали просьбу выслать деньги».)

Надо сказать, что организаторы «стимулирующих» игр остаются в выигрыше, даже если не будут мошенничать. Ведь основная их цель — стимулировать продажу соответствующих товаров и, следовательно, увеличение прибыли — достигнута. Однако отсутствие должной правовой регламентации в странах СНГ такого рода деятельности делает заманчивым желание не раскошелиться на обещанные призы. Поэтому считаем необходимым привести перечень признаков, когда «розыгрыши» призов более соответствуют другому значению слова «разыграть» — одурачить.

Никогда не участвуйте в игре, если

✓ в объявлении о проведении мероприятия не указаны полное название фирмы и ее фактический адрес (или телефон «горячий линии»);

✓ в том же объявлении не указано, где именно вы можете получить полную информацию о правилах игры и судьбе призов (важно также, чтобы этот источник информации был доступным — например, до него можно было дозвониться);

✓ неизвестны все ключевые даты игры: начала, завершения, выдачи призов и т.п.;

✓ по каким-то причинам у вас нет полной информации об игре (есть ли жюри, как будут разыгрываться призы и т.д.);

✓ игра включает несколько этапов или имеет слишком сложные правила;

✓ у вас не остается на руках документального подтверждения вашего участия в игре, а также факта выпадения выигрыша именно на вас;

✓ в качестве условия участия в игре организатор требует безусловного согласия на использование им каких-то ваших личных данных: Ф.И.О., адреса, телефона, семейного положения, увлечений и пр. (помните: эта информация легко может быть использована не в ваших интересах);

✓ в условиях и правилах игры есть такой пункт: «Компания оставляет за собой право последнего решения по всем вопросам, претензиям и спорам, связанным с розыгрышем призов». Это противоречит закону. Подобные вопросы регулируются не прихотью администрации какой-либо фирмы, а ГК РФ — главой 56 («Публичное обещание награды»), либо 57 («Публичный конкурс»), либо 58 («Проведение игр и пари») в зависимости от того, что именно наобещала компания в своей рекламе.

Игры в казино

Опытные игроки говорят: если хочешь выиграть в казино, надо его купить.

Азартных игр в нынешних казино очень много. Но игроки в основном испытывают азарт лишь при игре в блэк-джек, рулетку или на игровых автоматах.

Игровые автоматы появились в 1895 году. Самый первый сконструировал американец Чарльз Фей. Его изобретение было ошеломляющим — буквально через несколько лет мир охватила эпидемия игры на «одноруких бандитах».

Рулетку считают королевой казино. Игра родилась во Франции, а популярной ее сделал кардинал Мазарини. Дело в том, что правительство Франции, в которое входил сей святой отец, решило воспользоваться игрой в рулетку только для того, чтобы за счет народа пополнить государственный бюджет.

Блэк-джек очень походит на игру в русское очко, которое очень любят использовать мошенники при игре в карты с «лохами». А ведь игра считается старинной, потому как первые упоминания о ней появились в XV веке. Но с тех времен по сегодняшний день она осталась неизменной. Принимая карты от банкомета, игрок должен следить, чтобы количество очков на его картах не превышало 21. Перебор — проигрыш.

В России игорный бизнес в казино только-только начинает приобретать цивилизованные формы, поэтому пока рано делать выводы, с какой стороны барьера мошенников больше: со стороны работников казино или со стороны его завсегдатаев. Мошенники, помещенные на казино, могут днями стоять около автоматов и записывать результаты. Каждому хочется разгадать систему выигрышей.

И организаторы не дремлют, разрабатывая хитрые трюки, дабы заманить посетителей в игорные дома. В этом направлении работает сегодня мысль владельцев казино. Выпускаются новые «однорукие бандиты», которые имеют не только игровой механизм, но и механизм размена денег. Уловка в том, что игроку не нужно отлучаться в кассу, чтобы разменять купюры. Не дай Бог, по дороге передумает опять засесть за автомат. Поэтому лучше, если деньги будут менять прямо на месте, без отрыва от «производства».

Для разработки тактики выманивания денег у населения привлекаются светила в области психологии, которые придумывают, как удержать клиента в помещении казино. Например, для начала все игральные аппараты в одном из казино были настроены на определенную частоту выигрышей. Но вот один из психологов посоветовал подкорректировать программы аппаратов в сторону большей частоты. И в казино клиенты повалили толпами. Посетители моментально раскусили, что «однорукие бандиты» по-разному обеспечивают частоту выигрышей. И принялись бегать от аппарата к аппарату, определяя самый «удачливый». Но ведь в казино не единственный посетитель, и каждый из

них на собственной шкуре старался прочувствовать, где быстрее можно сорвать куш.

Другая уловка состояла в том, что компьютерная программа автомата работала так: она останавливала крутящиеся барабаны в те моменты, когда до выигрышной комбинации не хватало «чуть-чуть». А игрок-«лох» прекрасно видел ее. При этом смотрел на табло и негодовал: надо же, чуть-чуть не попал! После чего он, ободренный, делал более высокую ставку и принимался за следующую прокрутку в надежде, что теперь-то ему непременно повезет. Но ему снова «чуть-чуть» не везло — согласно все той же хитрой программе.

Еще одна подсказка психологов — заменять при игре деньги на жетоны. С ними игрок расстается гораздо легче, чем с денежными купюрами, особенно крупными.

С подачи психологов в туалетах казино заменили электросушилки на полотенца. Расходы казино увеличивались незначительно, а клиент меньше времени тратит на вытирание рук — следовательно, меньше вероятность того, что он вдруг задумается и выйдет из игры.

Также по предложению психологов во многих казино лиц женского пола, сопровождавших игроков, приглашали в буфет и угощали за счет заведения — только бы не охладили азарт играющего: ведь женщины в целом более осторожны и меньше подвержены азарту.

Совет посетителю казино: если есть желание пощекотать себе нервы игрой в казино, предусмотрительно возьмите с собой лишь ту сумму, которую можете проиграть безболезненно.

Азарт как мишень воздействия на жертву

Насколько глубинно состояние азарта, которое как мастерски эксплуатируют организаторы различных игр?

Некоторые психологи пришли к заключению, что азарт тесно связан со страстью к риску. Причем последняя может даже превалировать над таким базовым инстинктом, как инстинкт самосохранения.

Определенные категории людей постоянно стремятся к риску, к опасности — альпинисты, скалолазы, спе-

леологи, парашютисты-любители, путешественники-экстремисты (вроде Федора Конюхова) и т.п. Склонные к неумеренному риску, они в буквальном смысле сделаны из другого теста. Биохимический состав активных веществ в их мозгу отличается от нормы, что позволяет любителям острых ощущений испытывать от чувства опасности не страх, а эйфорию. Причем чем выше ставки, тем больше наслаждение. Кора головного мозга у любителей риска отличается повышенной выносливостью, так что простым смертным, вознамерясь они подражать таким людям, можно лишь посочувствовать.

Участнику игры, лишенному азарта, физически не под силу выдержать многочасовой марафон, нередкий в условиях казино.

ГАДАНИЕ

Со многими случались неприятные истории на вокзале, в дороге, после которых долго приходилось успокаиваться.

Чтобы как избежать подобных ситуаций, давайте научимся говорить себе «СТОП!» в ситуациях, подобных следующим. Вы идете по вокзалу, вдруг к вам подходит цыганка и «шпигует» вас фразами, легко действующими на психику:

- ✓ «У тебя больная мама, и только ты ей можешь помочь»;
- ✓ «У тебя неприятности. Это сглаз от твоей подруги»;
- ✓ «Твой муж (жена) изменяет тебе с очень знакомым тебе человеком»;
- ✓ «Скоро у тебя будут деньги, но надо будет кое-кого обмануть»;
- ✓ «На тебя наговаривает твой друг (подруга)»;
- ✓ «Ты скоро разведешься (женишься)»;
- ✓ «У тебя будет хорошая карьера. Ты многого достигнешь, если кое от чего откажешься».

Промышляют цыганки там, где много людей: им нужен максимальный выбор клиентов. Большинство

прохожих посылают их подальше, но те прекрасно знают: кто-то да клюнет. Пускай это будет один человек из десяти, но этого вполне достаточно, когда вокруг море народу. К тому же известно, что из всех людей поддаются внушению 15—20 %, то есть каждый пятый-шестой.

Выбирают цыгане аэропорты, вокзалы и большие магазины еще по одной причине. Многие люди здесь уже находятся в состоянии транса, то есть в том полугипнотическом состоянии, когда внушить что-то человеку проще простого. У кого-то рейс отложили, кто-то полдня ждет своего поезда. Человек начинает от нечего делать бродить по вокзалу, рассматривать киоски, сидящих на скамейке людей. Это расслабленное, заторможенное состояние — благодатная почва для внушения.

На вокзале, в частности, полно наивных сельских жительниц, приехавших в город за покупками. В огромном магазине многие теряются от обилия товаров, которые перегружают мозг избыточной информацией.

Цыганки — незаурядные психологи, это у них в крови. Они почти безошибочно угадывают, кто способен поверить им. Цыганки среди толпы зорко выуживают свои жертвы. Им не придет в голову охотиться возле библиотек или в университетском саду. Они не будут приставать на морозе, когда пощипывание носа важнее всех пророчеств вместе взятых. Пропустят пьяницу и женщину с авоськой, потому что они уже без денег. Не подойдут к человеку, уверенному в себе, — не их клиент. В их хитрый капкан попадают те, кто идет никуда не торопясь, глаза на мокром месте, а на сердце кошки скребут. По статистике основной улов цыганок — женщины, потому что большинство из них любопытны и им не хватает уверенности в себе. Предложив погадать за ничтожную плату, начинают «прощупывать» клиента. Для этого скороговоркой произносят ряд контрольных фраз и наблюдают за реакцией. По движению пальцев, учащенному пульсу, расширенным зрачкам угадывают некоторые подробности из жизни человека и определяют, насколько далеко можно зайти в «игре»

с ним. Если клиент дошел до «кондиции», игра продолжается. Они убеждают его, что кто-то из близких родственников неизлечимо болен и спасти его может лишь вынос из дома золотых вещей, денег. Не исключается и воздействие гипноза на клиента. Назначается встреча через очень короткий промежуток времени, и клиент приносит из дома на якобы временное хранение и «заговор» золото и деньги. С благодарностью и со слезами на глазах он передает их в руки мошенников.

Цыганки владеют гипнозом и используют почти все 130 приемов внушения, известных в психотерапии. Стоит им завладеть вашим вниманием, как они тут же стараются «напустить туману». Сперва цыганка доверительным жестом прикасается к вашей правой руке, а потом начинает гадать, водя пальчиком по левой. Цыгане давно интуитивно постигли то, до чего наука шла столетиями. Правая рука напрямую связана с левым полушарием мозга, которое отвечает за логику и интеллект. Левая рука, наоборот, — с правым полушарием, которое пробуждает эмоции. Поглаживая правую руку, она усыпляет и отключает интеллект. А когда водит пальцем по ладони левой руки, передает вам уже свои эмоции и отдает приказы. (Например, логопеды прибегают к этому приему при лечении заикания. Чтобы исправить речь, они советуют разрабатывать правую руку, заставляя ее больше писать и рисовать.) Вообще известно: когда человек берет в свои руки руку собеседника, тот охотнее и откровеннее отвечает на вопросы. У цыганки при разговоре завораживающий цепкий взгляд. Она пронзает своим взглядом, она приковывает вас к месту. То же самое и с голосом. Она говорит уверенно и громко, а кроме того, и скороговоркой — умеет забалтывать слушателя, подавлять его потоком информации, которую человек порой и не успевает переваривать.

Цыганки загружают все каналы восприятия. То есть создают такую обстановку вокруг клиента, что блокируют своим присутствием и зрение, и слух, и обоняние, и осязание. Гадалка подходит очень близко, буквально заслоняя собой небо, — загружает зрение.

Болтает без умолку — загружает слух. Невзначай касается вас, берет ваш волосок, а иногда и совсем откровенно ощупывает — вот она уже задействовала ваше осязание. Все это делается одновременно для усиления эффекта. Для еще большего усиления эффекта цыганки работают парами: одна «загружает» правое ухо, другая — левое. А это очень мощный прием, если действовать согласованно.

Цыганки знают, по каким нашим «комплексам» бить, за какие струны дергать, на какие кнопки нажимать. Если они подваливают к женщине (а женщины более внушаемы), то «открывают» ей, что у нее порча на любовь. Или порча на смерть мужа. Или самое сильное и жестокое средство — порча на детей, на их болезнь или смерть. Здесь даже самая стойкая мать вздрогнет и прислушается к тому, что ей говорят. Мужчинам же, как правило, «вешают лапшу»: мол, на их деньгах порча (что в наше время опять-таки неудивительно, если учитывать, сколько на руках «грязных» денег, а чтобы избавиться от чувства вины, некоторые готовы поделиться своим капиталом с гадалками). Или все та же порча на смерть.

Все жертвы попадают в расставленный капкан по одному и тому же сценарию: сначала предлагают все ваши «беды развести руками», потом просят «позолотить ручку», а затем исчезают в толпе с похищенным.

Взглянув на человека, на выражение его лица, цыганке нетрудно понять его настроение. А дальше... Грустному надо нагадать несчастье, веселому — успех. Это почти стопроцентное попадание в цель. Если кто-то посторонний подтверждает ваши мысли, укрепляет ваши подозрения или, наоборот, уверенность в себе, вы начинаете поневоле доверять такому человеку. «Парень, я чувствую, ты сейчас по кругу ходишь, на месте топчешься, не можешь решиться на что-то, а ведь потому это, что на тебе порча», — говорит цыганка. «Точно! — бьешь себя по лбу. — Как ты догадалась?! И вправду, есть у меня одно сомнительное дело», тут же в карман за деньгами лезешь — ручку позолотить. А подумать? Так все сейчас по кругу

гу ходят на месте топчутся. У всех какие-то неясности, какие-то неопределенности. А самого неуверенного в себе всегда легко из толпы выхватить да в лицо и заявить ему: порча, мол, на тебе.

Еще эти бестии освоили и другой психологический метод. Цыганка прекрасно знает: достаточно жертве три раза согласиться с ней в очевидных вещах — и можно отдавать приказания, с которыми та станет соглашаться уже по инерции. «Милочка, дай рубль — ребеночку на конфетку!» — пристают они. Даешь — «Ну дай два. Тебе ж не жалко, ты такой красивый, богатый, а два рубля сейчас не деньги». Отдаешь и два. Они продолжают: «А вот в кошелке у тебя сотня совсем помятая, рваная. Ну зачем она тебе? Дай, красивый». Соглашаешься и в третий раз. Теперь уже дело за малым. «Вот ты такой добрый, красивый, а ведь не все у тебя гладко. Есть у тебя на сердце печаль. Давай погадаем тебе». И ты уже протягиваешь им руку, готовый раскошелиться не на шутку.

Кстати, за само гадание цыганки частенько не берут денег. Но зато «нагадав» вам порчу, за ее снятие требуют немалую сумму — бьют на испуг. И наконец, если человек вообще отказывается иметь с ними дело, ему обычно угрожают тем, что наведут на него все ту же пресловутую порчу. И пообещают в ближайшее время появление двух гробов в вашем доме. Понятное дело, каждый отдаст любые деньги, чтобы откупиться от такого пророчества.

Чтобы проверить, так ли уж крепко сидит рыбка на крючке, мошенница делает несколько жестов: поправляет волосы, закрывает глаза, дотрагивается до носа. Если хоть один из жестов жертва безотчетно повторит, то можно считать, что содержимое ее кошелька уже в кармане цыганки. Теперь мошеннице над пророчествами можно не трудиться и даже не договаривать фразы до конца. Для здравомыслящего человека обрывки ее слов напоминают обыкновенный бред, но жертва уже заморожена ее низким и хрипловатым голосом. Теперь нужна только установка: «Открой сумочку!».

Задача цыганки — ни в коем случае не дать вникнуть в смысл произносимого. Она всегда будет говорить очень

быстро и очень тихо. А внимание собьет, скажем, тем, что, рассказывая о вашем суженом, начнет путать «короля» с «валетом». Пока вы сообразите, какая между ними разница, логика рассуждения уже будет потеряна. В бессмысленное бормотание она вкрапляет слова типа «дай», «открой», «подойди» и в конце обязательно пообещает удачи в жизни — это закон гадания.

В сети коварных гадалок помимо простофиль попадали и такие гиганты мысли, как Пушкин, Лермонтов, Достоевский. Высокий интеллект, оказывается, вовсе не панацея от шарлатанства.

Справедливости ради надо сказать, что не является мошенничеством (по нашему законодательству) получение денег, если лицо хочет узнать о своем будущем и расплачивается за гадание как за услугу. В том же случае, когда для совершения «тайнства» или обряда ворожбы берут ценные вещи, без которых якобы невозможен положительный исход, а затем они похищаются лицом, осуществляющим гадание, криминальность его действий несомненна.

Мишенью воздействия здесь является желание узнать свое будущее. *Аттракция* достигается путем множества вышеописанных манипуляций. *Понуждение к действию* — установка, даваемые жертве, введенной в состояние транса.

Несколько советов специалистов, помогающих защититься от мошенников, промышляющих гаданием.

● Совет первый и самый надежный: обходите цыган стороной! Если не удастся, идите сквозь их сборище быстро, целеустремленно глядя вперед. Если пристанут, скажите резко и четко: «Отстань!».

● Не смотрите в глаза цыганке.

● Не пускайте цыган в дом.

● Если уж попались в цыганские сети на улице, постарайтесь уйти, назвав уважительную причину: «забыли выключить утюг», «молоко убегает» и т.п.

● Если чувствуете, что капканчик захлопнулся, а уйти не удастся, постарайтесь рассмеяться. Смех разрушает любой гипноз, и цыганки сами оставят вас в покое.

● Не культивируйте свое несчастье: к счастливым гадалки не пристають!

Гадание на картах

Как же происходит угадывание будущего и прошлого при помощи карт? Начнем с того, что, конечно же, засаленные кусочки разноцветного картона, которые тасует «ясновидящая», имеют столь же малое отношение к нашей судьбе, как сама их хозяйка к потусторонним силам. В противном случае ей не нужно было бы заниматься этим жалким промыслом, ибо, зная будущее, можно за месяц составить сказочное состояние на биржевой игре или на соотношении курсов валют. Однако маги и прорицатели, вместо того чтобы при помощи карт без труда выяснить комбинацию правильных номеров «Лотто-миллиона», почему-то тратят свое драгоценное время на решение наших личных проблем. Слишком подозрительный альтруизм.

Нередко в словах гадалки оказывается достаточно много похожего на правду, что заставляет поверить в нечто сверхъестественное. Однако не будем спешить с выводами. Как в любом деле, здесь все решают профессионализм и знание человеческой психологии.

Один из приемов гадалки для выяснения истины состоит в том, что гадание осуществляется в форме полувопросов-полуутверждений, при этом гадалка отслеживает реакцию клиента, чтобы выяснить, какая проблема в данный момент наиболее актуальна.

Когда гадалка перечисляет, как бы советуясь с картами, возможные проблемы клиента, он непроизвольно слегка кивает, когда она упоминает то, что его беспокоит. При этом зрачки его немного расширяются. Это и фиксирует гадалка.

То, что гаданием всегда занимаются женщины (мужчины в этом бизнесе не замечены) является отражением того факта, что женщины в целом несравненно более наблюдательны по сравнению с мужчинами. У них более развита эмпатия (то есть способность понять состояние собеседника).

Именно это является главным при гадании.

Ведь, как правило, клиент сам знает или по крайней мере догадывается, что в общих чертах ожидает

его в будущем и как ему надо решать возникающие проблемы. У гадалки он хочет найти, во-первых, подтверждение своим мыслям, причем так, чтобы оно выглядело объективным (ведь гадалка не имеет к нему отношения), а во-вторых, получить информацию о возможных неожиданностях.

Понятно, что если первая цель его визита при квалифицированном гадании еще может быть достигнута, то вторая — вряд ли.

Еще одна уловка гадалок — неопределенность высказываний: «дальняя дорога», «казенный дом», «король», «валет», «дама», «хлопоты» — все эти слова допускают множество значений, клиент сам наполнит их содержанием, отвечающим его случаю.

Одно из основных правил, которых придерживаются большинство гадалок, состоит в том, что, несмотря на любой, самый неблагоприятный прогноз, человеку всегда дают надежду на будущее. Вот за эту надежду люди и платят, веря, что слова гадалки сбываются.

«ЦЕЛИТЕЛИ»

Иллюзия — первая из всех утех.
Вольтер

«Снятие порчи»

В арсенале цыганок-мошенниц кроме гадания и элементарного воровства есть и такой трюк, как «снятие порчи» (или «сглаза»). Хотя справедливости ради надо сказать, что этот жульнический прием не обойден и другими мошенницами, в том числе и славянской внешности. Цыганки же «косят» под узбечек, чеченок и даже полячек.

Действуют они группами по 2—3 человека. Предпочитают небольшие города и поселки, где народ попроще и понаивнее. Жертв выбирают преимущественно из числа девочек-подростков.

Подходят к такой девушке приятная на вид женщина и делится своим «горем», а затем сообщает, что помогла ей одна знахарка. И заботливо предлагает девочке провериться, нет ли на ней «порчи» или «сглаза», насланных злым человеком. Может и сама тут же указать «верный признак», якобы увиденный у девушки.

После этого у насмерть напуганной жертвы мутится рассудок, и бедняжка соглашается пойти к «знахарке» и принести «необходимые для снятия порчи» изделия из золота и деньги.

При встрече «ведунья» потусторонним голосом говорит девочке: «Пойди ночью на кладбище, найди свежую могилу и закопай на ней золото и деньги! Ценности должны пролежать в могиле не меньше часа». И хотя все это очень смахивает на историю Буратино, девочке не до сказок. Девочка еще больше пугается и просит помощницу «знахарки» сходить на кладбище вместе с ней. Так ценности и переходят в руки мошенниц.

Вариант второй. Мошенница (обозначим ее как № 1), изображая из себя наивную, но обаятельную провинциалку, рассказывает душераздирающую историю о своей больной матери (отце, сыне, брате), которая лежит при смерти и излечить которую может только чудо. Чудо это в виде некой народной целительницы стоит в соседней подворотне и только и ждет, как бы кого излечить. Стесняясь и неловко улыбаясь, № 1 просит присутствовать при снятии порчи (сглаза), чудодейственным излечении и т.п. — мол, сама-то она в первый раз, страшновато. Если жертва соглашается, ей ненавязчиво демонстрируют набор несомненно волшебных заклинаний, фокусов и прочего мракобесия, направленного якобы на излечение мифической больной. (В соответствии с нашей схемой манипулирования это блок аттракции.)

Далее необходимо убедить жертву в наличии опасности (это блок — мишени воздействия и приманки в приведенный выше схеме). «Ценительница» между делом сообщает о порче, наведенной на жертву или кого-то из ее близких (*мишень воздействия*). Особенно попу-

лярен на этой стадии «созревания» клиента фокус с иголкой, которая краснеет (или чернеет) в руках у гадалки, — верный признак сглаза, болезни, опасности, измены и т.д. (Для успешного совершения данного чуда требуется натереть пальцы медным купоросом.) Это *приманка*.

После того как под воздействием «неопровержимых фактов» жертва окончательно уверует в чудодейственные возможности целительницы, ей предлагают принести из дома деньги, украшения, постельное белье, телевизор, ковры (блок «Понуждение к действию»). Принесенное мягко, но решительно изымается и уносится «для прочтения над ними волшебных заговоров».

Цель достигнута, представление окончено. Актеры исчезают. Занавес.

Несмотря на «интернациональный» характер данного вида мошенничества, цыганки, действуя более профессионально, добиваются и более впечатляющих результатов. Прежде всего благодаря тому, что многие из них владеют приемами гипнотизирования жертв.

Мнимые наркологи

Более 50 % российских мужчин, судя по статистике, выпивают, причем основательно. Так что во многих случаях перед ними, а чаще — перед их близкими, возникает проблема вывода из запоев.

Времена, когда суровый экстрасенс с помощью ТВ «лечил» разом всю страну, вроде бы прошли.

Нынешние «целители» предпочитают индивидуальную работу с пациентами и, естественно, за наличные. Газеты пестрят объявлениями разного рода «наркологов», которые сулят чудесное превращение опухшего субъекта в благопристойного гражданина. Причем желания самого пациента часто и не требуется. Платили бы деньги.

За рубежом частнопрактикующие врачи непременно вывешивают на стенах кабинетов свои дипломы медицинских факультетов. Не из хвастовства. Просто без соответствующих документов ни один из них не риск-

нет заниматься лечением. У нас же интересоваться квалификацией врача как-то не принято. А уж о лицензиях и речи нет. Этим и пользуются многочисленные шарлатаны, освоившие прибыльный бизнес.

Вызывая врача-нарколога на дом, нельзя быть уверенным, что приедет именно врач, а не фельдшер, либо медсестра со «скорой» или ветеринар, подрабатывающие в свободное время. Как распознать непрофессионалов?

Вот что советует московский нарколог с 15-летним стажем Валерий Анисимов:

«Во-первых, даже в такой тяжелой и неприятной ситуации необходимо сохранять рассудительность и искать телефон врача только в солидных печатных изданиях, так как ни одна уважающая себя газета не публикует рекламу фирмы, у которой нет лицензии на право заниматься именно этим родом медицинской деятельности. Второе: когда вы позвонили в фирму, там возьмут у вас номер телефона, по которому с вами в течение нескольких минут должен связаться врач-нарколог. Позвонив, он расспросит подробно о больном, составит клиническую картину заболевания, точно выяснит адрес. В Москве, например, средняя цена вызова для купирования запоя — 450—500 руб., и если вам кто-то называет гораздо меньшую сумму, лучше сразу отказаться от их услуг, так как скорее всего это просто недобросовестные люди. В сумму вызова входят необходимые лекарства (примерно 250 руб.), стоимость такси в оба конца (100—150 руб.) и заработок врача. По закону у каждого легально работающего нарколога должно быть удостоверение городского отдела здравоохранения, в котором указаны его номер, дата выдачи и окончания лицензии на право врачебной деятельности, название и телефон фирмы, Ф.И.О. и должность врача и его специализация. Проверить удостоверение нужно обязательно, так как бывает, что в некоторых наркологических фирмах диспетчеры за определенную сумму отдают заказы на выезд своим друзьям, зачастую не имеющим даже среднего медицинского образования».

Шарлатаны: из прошлого — в настоящее

Нередки и другие виды обмана под видом излечения человека от тех или иных болезней с помощью различного рода снадобий, «заговоров» ит.п. Используя безвыходное положение больного, мошенники завладевают крупными суммами денег. К сожалению, таких шарлатанов больные нередко предпочитают квалифицированным врачам, о чем потом раскаиваются. Очень часто тяжело больные люди, надеясь на чудо, подогреваемые рассказами о «чудотворцах», теряют вместе с деньгами и драгоценное время. И попадают к врачам тогда, когда время для излечения безвозвратно упущено.

Мишенью воздействия на жертву является желание человека быть здоровым, исцелиться от болезней. *Приманкой* — либо обещаемая легкость обретения здоровья, либо неверие в возможности традиционной медицины. *Аттракция* достигается заклинаниями, заговорами, крестными знаменами. Используются при этом и всевозможные аксессуары: иконки, «амулеты», функции которых могут исполнять какие-то экзотические предметы.

Бесстрастная статистика свидетельствует, что каждый второй, обратившийся к средствам нетрадиционной медицины, считает себя жестоко обманутым.

Шарлатаны от медицины могут выступать сегодня и во вполне современном обличье. Обставив помещение множеством аппаратов, приборов, компьютеров, они «находят» у людей, которые ничем не страдают (кроме, возможно, внушаемости или мнительности), некие болезни и успешно их лечат. Причем «вылеченных» они не оставляют в покое, прописав им показаться еще раз через некоторое время. Если же человек не является, то о нем проявляют «заботу», приглашая вновь «бесплатно» обследоваться. А далее повторится уже описанный сюжет, только с «болезнью» другого названия.

Мишенью воздействия может служить любая потребность. Приманкой — желание ее удовлетворить. Ат-

тракции способствует доверчивость жертв. В анналы современного «целительства» может быть занесен следующий подвиг одного из современных Гераклов мысли: он зазывает на свои сеансы всех женщин, желающих испытать оргазм. По его словам, методику этого упражнения он разрабатывал очень много лет, пока, наконец, не отыскал стопроцентный «ключ». Теперь он, предварительно собрав деньги, сидит на сцене в кресле, считает от одного до десяти и тем самым «удовлетворяет» всех женщин в зале. И упражнение можно растянуть хоть на десять минут, хоть на два часа, в зависимости от оплаты. Что там сексуальные подвиги Геракла, описанные в древнегреческих мифах, перед изобретательностью современного целителя!

Этот провинциальный отзвук сексуальной революции выделяется своей исключительностью на фоне традиционных объявлений «Верну любимого!», «Приворот на 100 %». Не только в плане специфики обещанного, но и отсутствия даже видимости каких-то «магических действий» и антуража, сопровождающих традиционное шарлатанство.

Дефицит и дороговизна многих лекарств породили мошенников — изготовителей поддельных снадобий. Под видом лекарств иногда продают дешевые отечественные витамины и дистиллированную воду. Наклейки, накладные печатают на компьютере, после чего сдают на реализацию в аптеки.

Мишенью воздействия является потребность в лекарстве. *Приманкой* — несколько более низкие цены или дефицитность лекарства. *Аттракция* достигается за счет доверия к аптекам.

«Ясновидцы»

О ситуации с «ясновидением» красноречиво говорит следующий диалог:

- Кто там?
- Здесь живет ясновидец?
- Да, а вы кто?

- А вы не знаете?
- Нет.
- Так какой же вы ясновидец?!

Судя по объявлениям, только в Москве и Петербурге более 6 тысяч ясновидцев. Ввиду отсутствия серьезных отечественных исследований сошлемся на зарубежную статистику: не менее половины ясновидцев — явные мошенники. Примерно треть — люди, искренне заблуждающиеся относительно своих якобы необычных способностей, другие же психически нездоровы.

Одним из подтверждений отсутствия у новоявленных магов дара ясновидения стала афера, провернутая одним из предприимчивых соотечественников. В качестве *мишени воздействия* на «ясновидцев» он использовал желание каждого из них иметь веское свидетельство об их незаурядных способностях. *Приманкой* послужило предложение быть включенным в якобы издаваемый им «Справочник ведущих магов и ясновидцев». (Адреса сотен из них он почерпнул из их же рекламных объявлений.) *Аттракции* способствовала легкость достижения обещанного — нужно было всего лишь выслать полный список своих регалий и титулов (которые «маги» сами себе насочиняли), фотографию, биографические сведения. Плюс 100—300 долларов (в зависимости от «калибра» ясновидца) на «издательские расходы».

Маги, как по команде, выслали все требуемое. Книги, конечно, никакой не появилось. Одураченные «ясновидящие» сочли за благо не поднимать шума, дабы не афишировать отсутствие у себя соответствующих способностей.

Экстрасенсы

Их также называют парапсихологами. Парапсихология — это область исследований, целью которых является изучение форм восприятия, происходящего без участия органов чувств (зрения, слуха, обоняния, осязания), а также форм воздействия живого существа на физические явления вне организма без мышечных усилий.

Так называемые парапсихологические явления в силу их необъяснимости с позиций современной науки вызывают ожесточенные споры. Остроту этим спорам придает значительное число мистификаций, осуществляемых обманщиками с целью подтверждения своих экстрасенсорных способностей: чтение мыслей другого человека (а также текстов с завязанными глазами), угадывание предметов, находящихся на расстоянии, перемещение их «усилием воли».

Желание военного ведомства СССР поставить сверхспособности отдельных людей (если они есть) на службу задачам обороны страны привело к созданию в середине 60-х годов секретной лаборатории. Под руководством академика Иосифа Эйдеймана в ней попытались научно доказать существование телепатии: сообщения об подобных исследованиях за рубежом уже появились. По инициативе Министерства обороны на улице Нижегородской был создан секретный «ящик 241», который курировал КГБ.

За 5 лет своего существования эта лаборатория рассмотрела все известные на тот момент парапсихологические явления и факты, касающиеся сверхъестественных способностей как людей, так и животных. Все случаи были объяснены, многие разоблачены как прямой обман.

Ученые, с энтузиазмом взявшиеся за это дело, были разочарованы. Ввиду отсутствия явных парапсихологических феноменов лаборатория была расформирована.

Тем не менее, используя в качестве *мишеней воздействия* желание исцелиться от хворей, решить жизненные проблемы, а в качестве *приманки* — видимую легкость достижения этой цели, полчища экстрасенсов атакуют доверчивых читателей своими рекламными объявлениями.

«Гипнотизер-целитель. Международный диплом. Продление жизни. Ясновидение за 1 сеанс. Пожизненная защита от энергетических вампиров».

Или:

«Врач-биоэнергетик вылечит от облысения, нормализует отношения в семье, закодирует на успех в бизнесе. Гарантия 100 %. Оплата в СКВ».

Аттракции рекламодатели пытаются добиться за счет придания самому себе (любимому) соответствующего статуса: «международный диплом», «врач-биоэнергетик» и т.п. А на афишах довелось даже видеть: «Главный колдун России».

В недавнем прошлом экстрасенсы собирали многотысячные залы и многомиллионные аудитории. Один из них — **Алан Чумак**, известный в народе как человек, способный зарядить чудодейственной силой все что хочешь, — в бархатный сезон 2000 года «вышел из подполья» и объявился в Крыму. Экстрасенс привез с собой на солнечный полуостров целый воз заряженной, как он утверждал, продукции и торговал ею весьма успешно при большом стечении народа. Крымчане, узнав о небывалой распродаже, штурмом брали концертный зал музыкального училища в Симферополе. В результате вместо девяти запланированных встреч с жаждающими исцеления чародей за три дня провел аж 14! В Симферополе «товары от Чумака» шли нарасхват. Корреспондент «Комсомолки» видел это своими глазами, о чем и сообщил в родную газету.

Газета немедленно (6.10.2000) опубликовала репортаж своего корреспондента. Он настолько красноречив, что хочется приобщить читателя к этой сводке с театра (не боевых, а коммерческих) действий многоопытного бойца Алана Чумака. Сводка называется «Чумак смазал крымчанам самое дорогое» (известный телецелитель теперь торгует растительным маслом, которое при местном применении якобы повышает потенцию посильнее «Виагры»). Из песни слова не выкинешь. Поэтому предоставим слово автору — Майклу Львовски:

«Налетай, торопись, покупай и лечись!»

Начал Алан Владимирович скромненько, хотя и без доли фанатизма, — со своих цветных фотографий размером 10 x 15 см. Маэстро объявил собравшимся, что карточки только на первый взгляд обыкновенные, на самом же деле они самые что ни на есть чудодейственные. Потому как заряженные. Карточки надо прикладывать к больным местам, и всю хворь сразу как рукой снимет. Вот ведь! А в прежние-то былые времена люди,

помнится, прикладывались больными местами к телевизору, где в этот самый момент Чумак вещал. Спору нет: зачем ковылять от врача к врачу, когда достаточно приложить изображение просветленного лица целителя к больному органу. И не только лица, но можно также употреблять с той же целью заряженные им шампунь, парфюмерию, продукты питания.

Разъяснив все это почтеннейшей публике, Алан Владимирович объявил ярмарку-распродажу открытой. Со сцены в зал спустились ассистенты маэстро — широкоплечий парень и две миловидные девушки. С сумками через плечо, на манер былинных коробейников, они ходили меж рядами и обменивали чудотовары от Чумака на дензнаки. Помимо фотографий «коробейники» торговали амулетами, а также солью и маслом. Их Алан Владимирович, как оказалось, тоже зарядил и щедро выставил на продажу. Торговля шла бойко. Экстрасенс сообщил ошалевшим от восторга зрителям, что его соль лечит заболевания желудочно-кишечного тракта, мочеполовой системы, а также гинекологические недуги. Для этого достаточно положить несколько крупинок на язык или бросить их в кастрюлю с борщом. Публика тут же бросилась скупать маленькие 10-граммовые пакетики соли по 20 гривен (3,5 доллара) за штуку. Кило заряженной соли, таким образом, обходилось желающим излечиться в 350 баксов.

Но самым большим спросом пользовалось растительное масло: оказывается, этот наш обычный продукт может действовать посильнее заграничной «Виагры»! Правда, некоторые особо ушлые граждане принесли на сеанс свои склянки с маслом: чтобы, значит, маэстро их прямо в зале зарядил. Однако тот тут же урезонил «умников», заявив, что его масло заряжено особым убойно-чудодейственным способом. И потому возвращает молодость, излечивает от импотенции и фригидности. Нужно лишь в течение двадцати дней смазывать этим маслом отдельные участки тела: мужчинам — головку полового члена и кожу под мошонкой, женщинам — кожу аккуратно поверх волосяного покрова

на лобке. Масло продавалось в пузырьках (5 мл) по 40 гривен (7 долларов) за пузырек. То есть по 1400 долларов за литр. Но никто из собравшихся в зале мелочиться и экономить на самом дорогом не собирался: и дряхлые старушки, и солидные бизнесмены охотно покупали и масло, и соль, и фотографии, и плакаты с изображением Чумака. Большие плакаты — по 20 гривен, маленькие — по 5. Как сообщил Алан Владимирович, эти «малявки» избавляют от алкоголизма, наркомании и — свят-свят-свят! — вампиризма. Ложась спать, сунул одну листовку под голову, вторую — в ноги. И всего-то делов!

Итог лечебно-творческого вечера Чумак подвел под гром аплодисментов. «Я объяснил вам принцип действия заряженных мною предметов, — устало сказал маэстро. — Дальше — сами».

Однако ложка дегтя в эту бочку целебного масла, заправленного солью, все же попала. По окончании сеансов Чумака в Симферополе, уже перед самым отъездом маэстро, корреспондент «Комсомолки» навестил Алана Владимировича в его гостиничном номере — ну чтобы уточнить некоторые правила использования чудесных продуктов. И застал странную картину. Маг и кудесник сидел на кровати с совершенно больным и изможденным лицом. А рядом, на тумбочке, высилась горка упаковок с таблетками. Вполне обычными, из аптеки. Маэстро их принимал, чтобы поправить свое пошатнувшееся здоровье. При этом не мазался собственноручно заряженным чудомаслом, не глотал чудо-соль, не обкладывал себя чудо-фотографиями. Видимо, для себя, родимого, целебных товаров у Чумака уже не осталось: все отдал народу.

Редакция любимой газеты, имея в виду возможные вопросы читателей, дополнила этот репортаж с места события информацией о том, чем занимаются другие экстрасенсы и маги из числа самых знаменитых. Приведем их.

Анатолий Кашпировский сейчас живет с семьей в Нью-Йорке. Дочь Анатолия Михайловича защитила дип-

лом врача, а внучка уже стала чемпионкой США по каратэ. Сам же Кашпировский по-прежнему верен любимому делу и ни на какой другой бизнес его менять не собирается. Он общается с эмигрантской аудиторией — в основном в синагогах и церквях, совмещая лечебные сеансы с проповедями.

Джуна Давиташвили уже давно совмещает целительство и научно-медицинскую работу с активной общественной и даже политической деятельностью: в 1995 году она возглавляла блок кандидатов на выборах в Госдуму. Правда, никто из этого блока в Думу так и не попал. В настоящее время Джуна является президентом Международной академии альтернативных наук, президентом Международной ассоциации ассирийцев России «Ларос» и председателем так называемого Регентского совета Российского дворянского собрания.

Юрий Лонго, знаменитый в прошлом своими опытами по «воскрешению» покойников, сегодня ведет занятия в Академии нетрадиционной медицины в Москве, — говорят, желающих у него поучиться немного...

Считаем все же своим долгом ответить на вопрос: почему есть люди, которым пассы экстрасенсов помогают?

Ответ прост — срабатывает эффект «плацебо». Так называется любое нейтральное вещество (дистиллированная вода, таблетка-пустышка — из мела, например), не оказывающее никакого лекарственного действия. Но если больному говорят, что это очень эффективное лекарство, внушаемые больные получают мощную психологическую установку на мобилизацию защитных сил организма. Таких внушаемых 15—20 %, они всегда чувствуют улучшение (хотя бы временное). Именно эти люди и раздувают славу «целителей».

Все бы ничего, но массовые сеансы имеют и резко негативные стороны. Во-первых, зафиксированы многочисленные случаи ухудшения состояния больных. Во-вторых, надеясь на экстрасенсов, больные тянут с обращением к медикам, тем самым теряя драгоценное время, усугубляя болезнь.

ПОПРОШАЙКИ

Лицемер — человек, убивший своих родителей и просящий о снисхождении на основании того, что он сирота.

А. Линкольн

Попрошаек можно разделить на несколько типов: «нищие»; «потерпевшие»; бомжи, бродяги, дети из неблагополучных семей; просящие пожертвования на благотворительные цели; одалживающие деньги.

Мишенью воздействия во всех случаях попрошайничества является чувство жалости, сострадания. *Приманкой* — обыгрывание соответствующих событий, должностное вызывать упомянутые чувства. Для некоторых подающих сам акт пожертвования позволяет ощутить свое благородство или свое превосходство над просящим милостыню. *Аттракции* способствует отвечающие ситуации одежда и поведение попрошайки.

В крупных городах самые «хлебные» места — вокзалы, метро, подземные переходы — давно поделены синдикатами профессиональных попрошаек. «Чужой» там и десяти минут не простоит: пришибут! Почти все эти вызывающие жалость «персонажи» — просто марионетки, управляемые незримыми кукловодами.

Сострадатель, дающий на хлеб какой-нибудь аккуратной старушке-пенсионерке, никогда не догадается, что после своего «трудового дня» бабуля отправится сдавать часть выручки председателю «кооператива», дабы ее на другой день за укрытие доходов не согнали с доходного места. «Нищие»-профессионалы, зарабатывающие в несколько раз больше тех, кого сама жизнь вытолкнула на паперть, смотрят на их пассивность с ехидцей и издевкой.

Некоторых «нищих» привозят на иномарках последних моделей. То хозяева притонов везут своих «сотрудников» — попрошаек-калек — на работу. «После смены» их заберут обратно. Вместе с «зарработком», который составит за день от 50 до 100 долларов «на рыло».

О доходах у нищих спрашивать не принято. Нищие ведь — какие деньги? Но наиболее талантливые еженедельно сдают «кассу» валютчикам, обслуживающим их регион. Любопытно: минимальные доходы, как правило, у тех, кто действительно нуждается и у кого нет ни на хлеб, ни на ночлег.

Настоящего нуждающегося от мнимого отличить легко. У него, как правило, нет своей «истории падения». Такие в основном сидят молча, выбирая из толпы понравившееся доброе лицо. И лишь тогда, когда этот человек поравняется с ними, могут протянуть руку. И непрофессионально к тому же.

«Попрошайка»-мошенник держится куда увереннее. У него и легенда, связанная с бывшей работой в министерстве, и парочка медалей позвякивает на лацкане заштопанного и заглаженного пиджачка. Он, если хотите, и «Славянку» на гармошке сбачает. И «жена» при нем может пуститься в пляс. И на лицах их ясно написано: «Нам трудно, но мы не выпрашиваем. Мы при всей своей худой жизни веселимся сами и веселим других».

Нельзя стать «грамотным нищим» без соответствующей подготовки. Прохожие, как правило, лишь тогда проявляют сердобольность и великодушие, когда дорогу преграждает попрошайка, пострадавший от войны или цунами, от извержения вулкана или смерча, от политического переворота или землетрясения. При этом профессионалы-мошенники прекрасно знают, что внешность, убогая от природы, производит гораздо меньшее впечатление, нежели созданная двумя-тремя умелыми штрихами. Однорукий не всегда способен вызвать жалость к себе. С другой стороны, более одаренным зачастую недостает культуры.

Необходимым и достаточным условием для нищего всегда было его умение выжать слезу сострадания. И нищие «по призванию» это знают, чувствуют. Собственной бедой ближнего не растрогаешь, поэтому к своей легенде стремятся присовокупить еще и беды страдающей семьи. Все мы охотнее подадим на операцию воображаемому ребенку, чем его больной мамаше, даже

если на ее лице явно просматривается скорый летальный исход. Очевидной безногости мало, просто «инвалид с детства» рискует нарваться на укоризну, что остальные тоже «не чемпионы юности». Нужна еще одна фигура: например, уже не молодая и отказавшаяся от женского счастья ради ребенка-инвалида мать. Или сестра. Этакая художественная деталь, способная ранить сердце дающего.

Мнимые вдовы героев афганской или чеченской войны котируются выше самих «афганцев» (подлинных — одна на десяток фальшивых; причем настоящим редко подают — мало убедительности, артистизма что ли). Беженцам в вагонах метро (нередко одетым лучше большинства пассажиров) охотнее протягивают рубль помощи при наличии тощих деток, которые «ничьи и не имеют где жить». Даже если исходный пункт «бега» называется с ошибками в наименовании местности.

В попрошайничестве сегодня жестокая конкуренция. О количестве людей, просящих подавание только в Москве, можно судить лишь по косвенным фактам. В каждом из 302 подземных переходов столицы несут «трудовую вахту» 1—4 нищих. Около 150 станций метро — переходы между ними приютили не менее 300—400 представителей нищенствующей братии. Например, на станции метро «Боровицкая» дежурный милиционер ежедневно видит 8—10 нищих, на станции метро «Смоленская» их вдвое меньше. Поездные бригады просящих в метро насчитывают в общей сложности 100—130 человек. На центральных улицах столицы через каждые 50 метров можно встретить человека с протянутой рукой: 30—40 человек в зависимости от протяженности улицы. Да и в спальных районах столицы они не редкость. Несколько десятков нищих «обрабатывают» каждый из девяти железнодорожных вокзалов.

Доходы в этой среде, как и в обществе в целом, разнятся в десятки раз. Старикам подают меньше. На станции метро «Тургеневская» больная одинокая бабуля признается, что собранных денег едва хватает на хлеб и молоко. Зато хорошо «зарабатывают» инвалиды на ВВЦ: за день — до 80—100 рублей. Рекордные «заработки» на

центральных станциях метро — 150 рублей за пару часов. Но сюда посторонним не пробиться: все места давно и строго поделены между нищенствующей элитой.

Да и способ попрошайничества у нищего-профессионала может несколько раз за сутки меняться. Днем мошенник займет место около светофора на автомагистрали. Будет слоняться между иномарок, протягивая к открытому окну грязную руку, к вечеру переберется к какому-нибудь отелю или ресторану, где можно рассчитывать на валютную выручку.

Он различает языки и знает, что французы, немцы, англичане практически не подают. Скупердяи. Зато американцы, испанцы, итальянцы, лица кавказской национальности почти никогда не кидают в шапку купюры мелкого достоинства.

К полуночи пройдет по бульварам, где на лавочках мурлыкают влюбленные парочки.

Режиссеры «спектаклей», устраиваемых попрошайками, чутко реагируют на все происходящее и вводят новые «роли». К примеру, во время натовских бомбардировок Югославии на вокзалах и в поездах появились хорошо одетые молодые люди, якобы представляющие общественные организации. Вот типичная сценка.

«Граждане пассажиры! Наш молодежный комитет прямого действия ведет сбор средств для детей Сербии. Поможем братскому народу выстоять в святой борьбе!» — приятным баритоном объявляет юноша с ящиком в руках и вместе с миловидной спутницей идет по вагону. Подают охотно. Купюры и монеты исчезают в прорези ящика.

Лишь один дотошный пассажир поинтересовался, что это за комитет такой и как он поможет сербским детям? Но в ответ прозвучали общие фразы о гуманитарной помощи и проклятия в адрес «кровавого палача Клинтона». Не утруждая себя дальнейшими объяснениями, парочка продолжала «прочесывать» вагон за вагоном. К слову сказать, организация такого названия в России не зарегистрирована.

В это же время по российским городам гастролировала многочисленная «труппа» побирушек из Молда-

вии. Они работали под сербских беженцев, пострадавших от бомбардировок НАТО.

После взрывов террористами двух домов в Москве объявилась бригада попрошайек, выдающих себя за жертвы этих терактов. Погуляешь по Москве, Питеру или другому крупному городу, насмотришься на мнимых нищих — и не надо вечером усаживаться около телятника, чтобы узнать, какие катаклизмы происходят у нас в стране. Они, нищие-мошенники и их боссы, не хуже нас следят за средствами массовой информации, дабы уже на другое утро переквалифицироваться в жертву терроризма или урагана, в мать, потерявшую сына на чеченской войне или умершего по недосмотру врачей от аппендицита.

Сейчас все чаще на рынках, в электричках, вагонах метро можно встретить сборщиков пожертвований «на строительство или ремонт» храмов и монастырей. Ходят они как в обычной, так и в монашеской одежде. Между тем, в отделе церковной благотворительности Московской патриархии подтвердили факт того, что слишком много развелось жуликов, прикрывающихся именем Божиим. Сбор денег в общественных местах никому не поручали. А секретарь Московского епархиального управления протоиерей Александр Ганаба отметил, что вообще невозможно для церковнослужителя в священнической одежде с крестом на груди ходить и собирать пожертвования.

В качестве *приманки* может быть инсценировано некое происшествие, наверняка не оставляющее свидетелей равнодушными. Вот сценка, описанная читательницей А. Муравьевой из Московской области в ее письме в «Комсомольскую правду»:

«В выходной день мы с мужем делали покупки на одном из подмосковных продуктовых рынков и вдруг услышали душераздирающий вопль, а потом плач и причитания. Обернувшись, увидели старенькую бабушку лет под 80. Она показывала всем окружающим разрезанную сумку и сквозь слезы, душившие ее, рассказывала, что у нее украли последние деньги.

Начал собираться народ, за минуту вокруг несчастной образовалась небольшая толпа. Мне стало безум-

но жаль старушку, я метнулась к ней, протягивая червонец. Многие завздохали и тоже потянулись за кошельками.

Но каково же было мое удивление, когда к бабуле неожиданно подскочила разъяренная продавщица из близстоящего ларька и закричала: «Мошенница! Старая аферистка! Хотя бы рынки меняла! А то за два месяца у нее на этом месте уже четвертый раз сумку режут. Разжалобит людей, соберет денежки — и ходу!». Пока мы все это слушали, разинув рты, «ограбленной» и след простыл».

Список приманок, используемых мошенниками-прошайками, можно продолжать бесконечно: надо отдать должное менеджерам этого бизнеса — головы у них работают превосходно!

Достигнув с помощью *аттракции* и всевозможных приманок попадания в *мишень воздействия* — сострадание, мошенники переходят к реализации следующего блока манипулирования жертвой — *понууждению к действию*.

Это могут быть либо слова самого просящего, либо действия его сообщников. Вот как это нередко происходит в электричках. Минут за 10—15 до отправления электропоезда в первый его вагон входит бедно одетая женщина с маленьким ребенком на руках и жалостливо обращается к пассажирам: «Люди добрые! Мы сами не местные. У нас случилось несчастье! В дороге, прямо в поезде, умерла моя мама, и у нас теперь не хватает денег на питание и обратный путь. Помогите кто чем может!». Тут с места поднимается пожилой мужчина и хорошо поставленным голосом, громко, чтобы его слышали во всем вагоне, сочувственно заявляет: «На святое дело не жалко!» — и кладет в сумочку женщины четвертной или больше. Тут же среди пассажиров начинается движение, трешки, пятерки и червончики перекочевывают в сумочку просительницы, а благородный пассажир спохватывается, будто что-то забыл, и спешит к выходу, чтобы поспеть к повторению представления в следующих вагонах. Затем женщина с ребенком и подсадными актерами сходят на какой-либо станции и спешат на следующую элект-

ричку, где проделывают то же самое. Барыши за несколько таких рейсов набегают немалые. И уже потом, когда собранная сумма оказывается достаточной, женщина сдает ребенка старушке, которая торгует сигаретами и водкой возле вокзала и принимает плату за «прокат» малыша.

Понуждением к действию может стать и угроза доставить какие-либо неприятности.

В автомобильных пробках у светофоров явных бомжей почти что вытеснили таджики и молдаване. Это профессиональные нищие. Они работают, как правило, целыми семьями: мужчины сидят на обочине дороги, дожидаясь, пока им сдадут «выручку». Женщины со множеством золотых зубов и маленькими, подчас грудными, детьми на руках ходят возле машин, явно предпочитая иномарки. Остальные дети 5—12 лет работают здесь же и как бы самостоятельно, а на самом деле под присмотром взрослых мужчин семейства.

Если водитель не протянет купюру, могут плюнуть на капот или лобовое стекло. Практически никто из водителей не выскочит из машины, чтобы проучить наглецов, — себе дороже (о чем водитель слышан из рассказов потерпевших коллег).

«Заработки» у этих семейств немалые. Судите сами: красный глазок светофора горит минуту-полторы. За это время человек пять обходят машины. Успевают «пообщаться» как минимум с тремя-четырьмя водителями.

А как могут вышибать слезу дети! Маленькие мошенники лучше, чем таблицу умножения, заучили способы выколачивания денег у населения. Наверное, почти каждый автовладелец становился жертвой их «детских» хитростей. Вот стая оборванных мальчуганов на бензоколонке готова передрасться — кому первому засунуть заправочный шланг в ваш бензобак. Другие на перекрестках пшикнут «Секундой», размажут грязь на лобовом стекле и тут же тянут руку за гонораром. А не заплатишь — могут треснуть чем-нибудь тяжелым по кузову, и врассыпную.

Сборщики пожертвований атакуют наших граждан не только в пути их следования «из пункта А в пункт

Б». Они могут напасть и в любом из этих пунктов — будь то работа или дом. Время от времени в почтовом ящике оказываются листовки с призывом «Помогите!». И бланк банковского поручения с указанием расчетного счета какого-нибудь «благотворительного» общества. Ни почтового адреса, ни телефона. Сразу вспоминается «Союз меча и орала» Остапа Бендера, собиравшего пожертвования для «голодающих детей».

Многие петербуржцы с удивлением узнали из одного телесюжета, что под именем «иеромонаха валаамского Владимира» в городе орудовал... вор-рецидивист.

Мошенник успел «нагреть» почти три десятка коммерческих организаций. Облаченный в церковные одежды, со сфабрикованными документами, лжемонах кочевал из офиса в офис и выманивал у коммерсантов пожертвования для «валаамских сироток». И, надо признать, редко получал отказ. Пожертвования он принимал в виде партий продовольствия и одежды. Товары шли перекупщикам на рынках. Например, на пивном заводе он получил 600 бутылок пенного напитка. В другой фирме ему все же указали на дверь, усомнившись в необходимости поддержать «сироток» сотней бутылок алкоголя. А разоблачить мошенника помог коммерсант, удивившийся, почему «сироткам» нужна одежда не меньше 50-го размера! Теперь к пяти судимостям лжемонаха добавится еще одна.

«Одолжи, отдам с процентами» — на этот вид попрошайничества попадают многие. Состоит мошенничество в следующем. Знакомый человек одалживает у вас 600 долларов на 3 месяца. Ровно в срок отдает 700 долларов. Потом одалживает 700 и отдает 800. Создается прочная репутация порядочного человека, который отдает деньги и даже с процентами. А механика проста: берет у одного тысячу, 800 отдает другому, остается 200 на жизнь. И так по кругу. Когда доверие завоевано, одновременно одалживает человек у двадцати крупные суммы и едет, допустим, на Канары. Мошенники стараются выбрать страну, которая не входит в Интерпол, чтобы их уж точно не

нашли. Один ушлый одолжил 500 тысяч долларов, его ищут до сих пор.

Другие действуют не так нагло, деньги все же отдают, но через столь большой срок, за который инфляция съест значительную часть одолженной суммы.

Нищенство — проблема, скорее, крупных городов. В маленьких среднерусских городках Тверской, Ярославской, Ивановской и других областей нищих встретишь редко. Во-первых, там чуть ли не все друг друга в лицо знают — попрошайничать в открытую стыдно. А во-вторых, в российской глубинке сегодня люди месяцами не получают зарплаты или находятся в бессрочном производственном отпуске — какие подавания, самим бы продержаться! О деревнях и говорить нечего, там нищенство не в почете.

Поэтому и осуществляют нищие свои «набеги» на более-менее крупные города: здесь легче затеряться, «повесить лапшу на уши» вечно спешащим людям.

Народ мы сердобольный. При виде горемыки рука сама тянется к кошельку. Но для организаторов этого мошеннического бизнеса все мы просто «лохи». Хотите помочь обездоленным? Так подарите мешок отборной картошки одинокой пенсионерке, живущей неподалеку. Или помогите, хотя бы одеждой для детей матери-одиночке, еле сводящей концы с концами.

БРАЧНЫЕ АФЕРИСТЫ

*Любовь одна, но подделок
под нее — тысячи.*

Ф. Ларошфуко

Ловеласы и «женихи»

Они были во все времена. Ибо серьезное намерение создать семью как ничто другое располагает к доверию и открывает верный путь к деньгам и ценностям не подозревающих ничего плохого людей, потерявших голову от счастья.

Мишенью воздействия на жертву является желание создать семью. *Приманкой* — ухаживание и явно выказываемые намерения предложить руку и сердце.

Аттракция достигается путем создания привлекательного образа человека с положением. *Понууждение к действию*, нужному для мошенника, осуществляется под каким-либо благовидным предложением.

Один разъездной мошенник с липовым паспортом и без места жительства много лет неплохо жил за счет женщин, которые лелеяли надежду обрести семейный покой, реализовать свою не востребованную любовь. Назанимав у потенциальных спутниц жизни денег на дорогу к «престарелым родителям» или «для оформления развода с прежней женой», он смывался в следующий крупный город. Прихватывал у бедняжек деньги, драгоценности и безделушки на память, которые дарил следующим жертвам. Жил безбедно, пока не попался на попытке стащить крупную сумму сбережений.

Другой ловелас был женат более двадцати раз, для чего пользовался полутора десятками паспортов. Его цель — как раз не женитьба, а развод. Через пару месяцев «молодожен» смывался, прихватив из семейного гнездышка деньги и золотые украшения. А вскоре супруга получала повестку в суд по поводу развода и раздела жилплощади. Мошенник женился только на тех, кто имел отдельную квартиру. Свою часть жилплощади после суда он успешно продавал и жил, нигде не работая. Поиск запоздалого счастья обошелся крупными потерями для многих женщин.

Благодатное поле для брачных мошенников — дамы лет эдак от тридцати пяти. Именно в этом возрасте женщины начинают ценить истинных мужчин, не обращая внимания на внешний лоск (или отсутствие оно-го), за душу и хорошее обращение.

Именно таких женщин — одиноких, хозяйственных и хлебнувших всего на своем веку, — и выискивают по брачным объявлениям в газете. При первой встрече мошенник чаще всего представляется бывшим военным, рассказывает избраннице о службе в Афгане (или другой «горячей точке» — в зависимости от вдохновения,

плода буйного воображения), о том, как трудно живется сейчас, что именно военные — наиболее достойные спутники жизни для слабых и незащищенных женщин.

После исполненных трагизма рассказов о своем героическом прошлом «жених» обычно плавно переходит к не менее достойному гордости настоящему. Оказывается, у него есть своя маленькая, но преуспевающая фирма, торгующая иномарками, и он мог бы «невесте», ее подругам и родственникам продать авто с большими скидками. Публика бросается собирать деньги, занимая где можно. С этими деньгами несостоявшийся муж и скрывается.

А вот другой вариант развития событий. Состоятельная вдова посчитала, что обрела счастье с преуспевающим бизнесменом. После загса супруг привез ее на белоснежном «мерседесе» в роскошную квартиру. Всю ночь молодожены мечтали о предстоящем свадебном путешествии на Канары, но утром оказалось, что муж должен срочно отправиться в командировку. Взяв у новоиспеченной супруги 2 тысячи долларов, он исчез. А через час в дверь позвонили и попросили очистить апартаменты, арендованные «женихом» на сутки. Забрали и «мерседес», также взятый напрокат. Дома современную «мадам Грицацуеву» ждал не меньший сюрприз: до ее появления муженек основательно здесь похозяйничал. Уже в милиции выяснилось, что для оформления брака мошенник использовал поддельный паспорт.

Обычно на «окучивание» очередной жертвы аферисты тратят не более двух месяцев. «Женихи», на удивление, в большинстве случаев не отличаются особыми внешними данными. Но все они умело добиваются *аттракции*. Их отличает прежде всего умение ухаживать и располагать к себе: комплименты, цветы, обходительность, ласковые слова, забота, внимание. Создание привлекательного образа достигается красивыми легендами о своем прошлом и настоящем. Нередко предъявляют поддельные удостоверения, свидетельствующие о высоком статусе (генерал, например).

Брачные аферисты не лишены актерских качеств. Мошенник, говоря словами песни Аллы Пугачевой, — «ну настоящий полковник!». Свою нынешнюю неустроенность объясняют или благородным поступком («ушел от ненавистной жены в чем был, все ей оставил»), либо стечением обстоятельств.

Брачные агентства

Немало людей, отчаявшихся встретить свою «половинку», обращаются к услугам брачных агентов. Они растут, как грибы, но лопаются, как мыльные пузыри.

Вполне вероятно, что, оплатив услуги агентства, вы никаких вариантов знакомств не получите, да и самого агентства не сыщете.

В силу неблагоприятной экономической ситуации в стране многие наши женщины желали бы выйти замуж за иностранца. Спрос рождает предложение — открылось множество «международных брачных агентств».

Деньги обычно берут с наших женщин, поскольку они обращаются в подобные службы намного чаще, нежели мужчины-иностранцы.

Мошеннический характер многих из этих фирм проявляется в том, что у мужчин, дающих объявление или обращающихся в брачную контору, не требуют справок ни о дееспособности и состоянии здоровья, ни о семейном положении.

То есть в качестве жениха брачное агентство может предложить и психически ненормального человека, и больного, и женатого. Практика работы этих международных «свах» показала, что случаев таких сколько угодно!

Сейчас уже доподлинно известно, что многие заграничные «женихи» обращаются в наши агентства ради развлечения и приключений, сдобренных «клубничкой».

Однако и некоторые наши «невесты» используют эти агентства далеко не честным образом. Будучи молодыми, привлекательными, фотогеничными, получают приглашения от клиентов агентства, едут якобы «на смотрины», отдыхают и развлекаются за их счет и, не затратив ни копейки, возвращаются домой. Здесь ис-

пользуется принятое в брачных агентствах положение, что все расходы, связанные с поездками, оплачиваются мужским сословием.

Не следует думать, что только «наши» являются жертвами или «героями» мошеннических проделок в брачных конторах. Для примера приведем любопытную корреспонденцию из Варшавы Леонида Корнилова, опубликованную в «Известиях». Называется она «Берегите идеальных женщин». Вот наиболее интересное в этой публикации:

«Прелестная Марыся, молодая, красивая блондинка из Бяла-Подляски, писала так: «Дорогой Ганс! Как и ты, я хочу познакомиться с одиноким и свободным человеком, потом подружиться и, быть может, вступить в брак. Мне 25 лет. Я врач и работаю в больнице, в детском отделении. Не замужем. Люблю путешествовать, наслаждаться природой, слушать хорошую музыку. Я стройна и спортивна, спокойна, терпелива, сердечна, открыта всему новому. Только немножко робка, потерянна... Живу с мамой-пенсионеркой в двухкомнатной квартире».

Марыся — само совершенство: не курит, пьет только вино и шампанское, но чуть-чуть. И, естественно, Ганс с восторгом откликнулся. И не он один — 3100 сердец откликнулись на письмо прелестной польки.

Адреса иностранцев Марыся брала в газетах, в разделе частных объявлений. Обольщать их сердца она начала с середины 1994 года.

В следующей переписке сообщала свои размеры: 91—61—90. Признавалась: «Я небогата, скорее, наоборот. Одежда в Польше дорогая, поэтому в свободные минуты шью себе сама». Марыся сетовала, что даже крошечный польский фиатик-«малюх» стоит 17 ее зарплат, если не есть, не пить, не одеваться...

Когда почтовый роман становился достаточно бурным, возлюбленные Марыси получали письма такого содержания: «У меня к тебе огромная просьба. На работе мы собираем деньги на игрушки для больных детей. Если у тебя доброе сердце и ты хочешь доставить радость нашим детям, пришли мне прямо в письме 250 марок. Для тебя это пустяк, а дети будут счастливы».

Если кандидат в мужья становился чересчур нетерпеливым и звал Марысю к себе, отказа он не встречал. Но судьба строила козни, и встреча откладывалась. Марыся была готова уехать в любую «тмутаракань» — в США или Новую Зеландию, но просила прислать деньги на дорогу. Деньги или авиабилеты приходили, и Марыся извещала возлюбленного, что встречу придется отложить ввиду непредвиденных обстоятельств — как правило, вдруг заболела мама.

«Но я глубоко верю, — заканчивала она письмо, — что мы все равно встретимся. Не обижайся на меня. Крепко тебя целую».

Система работала безотказно. Но неожиданно в ее сети попался Ромео с сердцем мавра, и сюжет сразу приобрел еще более громкое звучание.

Совершенно обезумевший от заочной любви 45-летний Ганс из Нидерландов примчался в Польшу на своем автомобиле. Его не остановило даже то, что Марыся не сообщила ему свой домашний адрес. В Польше Ганс тут же отправился на почту в Бяла-Подляске. Оттуда его послали в полицию. А в полиции сказали: «Не падайте в обморок, ваша Марыся — это мужчина. Его зовут Ежи К. Он жулик и арестован».

Ганс не упал, но обомлел: ведь родной городок уже ожидал его возвращения с молодой женой! Что он скажет землякам?

Ежи К. — профессионал. Когда-то он имел собственную брачную контору. Там его и осенила мысль, что все мужчины мечтают о блондинке-красотке. Особенно слабостью по части блондинок страдают мужчины, дающие объявления в газетах. И он выдумал Марысю, сочинял письма, заказал множество репродукций с журнальных снимков подходящей под образ фотомодели и рассылал их в почтовых отправлениях.

Когда Ежи К. был разоблачен, у него нашли несметное количество подарков — колготок, чулок, нижнего женского белья, обуви, кофе и сладостей, целый «архив» — большой коричневый чемодан, в котором он хранил каталог по странам и свою переписку с жертвами заочной любви, а также валюту на 80 миллионов

старых злотых (около трех тысяч долларов) и бухгалтерскую книгу, из которой явствовало, что на имя Марыси он получил более 17 тысяч долларов и 10 тысяч марок.

Женщины, работающие в прокуратуре, жалеют обманутых мужчин, которым Ежи К. разбил сердце, а сержант по фамилии Медведь смеется: «Заурядный парень, глаз на нем не остановишь. Но очень деловой, смекалистый, хороший психолог».

Можно добавить: человек с воображением, прямо-таки писатель, который сочинил многосерийный сценарий.

КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ И УСЛУГ

*Продавец и покупатель!
Будьте взаимно бдительны.*

Народная мудрость

ПРЕЗЕНТАЦИИ

*Люди ничему не верят так
твердо, как тому, о чем они
меньше всего знают.*

М. Монтень

Нередко в оживленных местах приятного вида молодые люди вручают приглашения на презентацию некой фирмы, «открывающей свой филиал» в этом городе.

При этом вручаются «беспроигрышные» билеты, по номерам которых будет проводиться розыгрыш ценных призов вплоть до автомобиля. От вас не требуют денег, необходимо просто явиться в офис данной фирмы в определенное время и около часа подождать, пока компьютер определит список призеров. Приглашение распространяется и на супруга (супругу).

Усаживают пары в обществе «консультанта» — приятного молодого человека или девушки. Угощают кофе. Крайне общительный консультант, непринужденно болтая, красочно рассказывает о достоинствах какого-либо изделия или услуги (ножей с «лазерной заточкой из особой стали», или посуды «Цептер» по несусветно дорогой цене, либо таймшера или турпутевки с 40 %-й скидкой, «сказочно выгодном» медицинском или страховом полисе и т.д. и т.п.).

Затем в дело вступает энергичный и элегантно одетый мужчина. Он образно и красноречиво говорит, показывает слайды и фотографии, журналы, помогает себе жестами и мимикой, сыплет цифрами, объясняя все прелести, которые ожидают клиента, сделавшего предлагаемое приобретение. Закончив речь, он опять предложит чашку кофе и свою фирменную продукцию для покупки.

Таких выступающих обычно несколько. При этом цена товара постепенно снижается.

Ничего из списка, кроме дырки от бублика, приглашенным не достается. Кто-то получит, например, сертификат, гарантирующий бесплатное получение телефонной карточки, которая «дает возможность ее владельцу просто и эффективно звонить из России в любую страну мира и в любой город России практически с любого телефона». Однако для получения и использования данной телефонной карточки физическое лицо должно быть держателем одной из кредитных карточек (AMEX, VISA, MasterCard или UnionCard).

Таковых среди приглашенных обычно не оказывается — владельцы таких карточек, как правило, люди состоятельные, они более других ценят свое время и лучше осознают, что бесплатным сыр бывает только в мышеловке. Но даже они выигрывают смехотворно мало: ведь сам разговор с помощью такой телефонной карточки платный, бесплатно осуществляется лишь соединение с абонентом.

По такому же принципу построены все подобные «дарения».

Данная схема презентации является типичной. Она повторяется с незначительными вариациями различными «фирмами».

Схема эта полностью укладывается в нашу модель манипулирования. *Мишенью воздействия* является какая-либо из потребностей жертвы, удовлетворение какого-либо желания: отдых, удобство, выгода и т.п.

Приманка — «легкость» в получении обещанного. Достигается это обещанием скидок в цене, намеком на «халяву».

Аттракция достигается самой постановкой спектакля — расположенностью к общению, доброжелательной атмосферой, угощением. Все пострадавшие отмечают все эти атрибуты, а также привлекательную внешность менеджеров. В помещении создается почти интимная обстановка: приглушенный свет, негромкая, приятная музыка.

Понууждение к действию осуществляется «забалтыванием» клиентов. Обрушивая на них поток информации (которую они не успевают критически осмыслить), завораживающих картинок и перспектив, продавцы вводят жертвы в расслабленное состояние (транс), когда человек теряет волю к сопротивлению. Под влиянием оказываемого психологического давления многие клиенты обычно расстаются со всеми имеющимися у них деньгами. А чтобы жертва не отвлекалась на мысли, что нужно посоветоваться со своей «половиной», приглашают обязательно семейные пары. Если денег с собой нет — дают машину, чтобы съездить за деньгами. При этом сопровождающие непрерывно «заговаривают зубы» клиентам, не давая им выйти из расслабленного, благодушного состояния.

В процессе забалтывания клиента постоянно используется правило убеждения Сократа (о нем см., например, в наших книгах «Искусство убеждать» и «Риторика»): вначале идет серия вопросов, на которые клиент заведомо ответит «да» (например, «хотите ли вы хорошо и недорого отдохнуть?»).

Когда жертва заинтересовалась предложением, в дело вступает еще один менеджер. Он буквально заваливает своих подопечных цифрами. Причем разговор идет в достаточно жесткой манере. Здесь присутствует тонкий психологический расчет: расслабившийся и утомленный клиент не выдерживает напора, теряет бдительность и расстаётся со своими деньгами.

В среднем это каждая шестая пара, пришедшая на презентацию (обычно те, кто более внушаем). Эта статистика выявлена самими организаторами данного бизнеса. Так что если собралось не более четырех-пяти пар, презентация обычно переносится на другое вре-

мя: исполнители не хотят работать вхолостую и тратиться даже на мизерное угощение и призы. Поэтому в приглашениях на презентацию обычно предлагается привести и своих знакомых. От их числа зависит стоимость «подарка».

Срабатывает и психологический расчет. «Уболтать» большую аудиторию легче, чем маленькую. Действует «эффект толпы»: 1) в большой группе человек скорее поддается общему настроению (вслед за менее стойкими могут согласиться и другие); 2) эмоции в толпе легче берут верх над разумом; 3) неосознанно снижается ответственность индивидуума за принимаемое решение.

Продуманность сценария не может не вызвать восхищения. Учтены все мелочи. Мотивация консультантов: за любое отступление от технологии обработки клиентов — штраф. Например, если консультант-девушка, обрабатывая семейную пару сядет со стороны мужчины, организаторы оштрафуют ее, скажем, на 5 долларов: ведь это может вызвать ревность у его спутницы.

Штрафуют за то, что мало улыбаешься, что выйдешь на минуточку. Но самый большой «криминал» по здешним меркам — когда клиенты отказываются от продолжения разговора и уходят, прежде чем консультант подведет их к появлению менеджера. За этим следует увольнение.

То, что организаторы этого мошенничества люди серьезные, говорит и то, что консультантов (не говоря уже о менеджерах) учат в течение месяца профессиональные психологи. Однако экономический эффект от работы подготовленных консультантов и менеджеров многократно перекрывает расходы на их подготовку.

Только после ухода из фирмы клиент осознает, что его облапошили, или (как выражаются мошенники) «лоханули».

Клиент не может вернуть свои деньги обратно, так как у него нет ни свидетелей, ни оснований обвинять фирму. Ведь никто не видел, как он отдавал свои деньги.

Договора же, подписанные на презентации, составлены так, что к фирме трудно придраться.

Новогодний карнавал. Ведущий: «Первое место заняла крутая маска «лоха» — 3-й ряд, 8-е место». Из зала: «Ой, а я же не играл!».

Есть и еще один вид мошенничества, связанный с презентациями. Его активно использует фирма «Цептер» для «впаривания» клиентам сверхдорогой посуды.

При этом жертвами оказываются не только покупатели, переплатившие немалые деньги за сомнительные, никем не доказанные «преимущества» изделий этой фирмы. Жертвами являются и консультанты.

Пользуясь тем, что сейчас трудно найти работу, «Цептер» заключает с консультантами, нанимаемыми на работу, кабальные договора. Не проводя никакого обучения приемам общения, им вручают под залог образцы продукции с обязанностью находить состоятельных граждан, набиваться к ним в гости и уговаривать их оформить покупку.

Мошенничество состоит в том, что цены на посуду «Цептер» сильно завышены, покупают очень и очень мало. Никакого заработка, кроме процента от продаж, «презентент» не имеет. В результате сотни (а может, и тысячи) агентов по продаже разносят бесплатно рекламу «Цептера». При этом фирма и не вкладывает ни копейки и ничем не рискует. Если по каким-то причинам — например, вследствие ограбления презентанта, зафиксированного милицией, — тот лишится посуды, с него взыскивается ее себестоимость с учетом гигантских накруток. Такое желание делать деньги даже на несчастьях не может не возмущать.

За пустячный «подарок» предусмотрена строгая отчетность — заполняется в трех экземплярах следующий документ:

Подтверждение о презентации

Фамилия, имя хозяина

Город, улица

Телефон

Фамилия, имя презентанта

Номер презентанта

Дата презентации

День Время

Количество приглашенных гостей (супружеских пар)

Предусмотренный подарок

Уважаемый хозяин!

Благодарю Вас, что Вы дали мне возможность провести для Вас и Ваших друзей интересный вечер.

Я буду строго придерживаться назначенной даты и уделю это время только Вам.

Прошу Вас за день до начала напомнить Вашим гостям о времени заказанной презентации.

Имейте в виду, что ни один другой хозяин не сможет заметить Вас в назначенное время.

В зависимости от количества гостей разыгрывается лотерея.

В знак благодарности за Ваше гостеприимство я вручу Вам прекрасный подарок.

Сотрудник фирмы «Центер»

Дата

Подпись хозяина

Подтверждаю, что подарок хозяину вручил.

Дата

Подпись

Далее следует список гостей на презентации с указанием их адресов и телефонов.

Один экземпляр поступает менеджеру, который по указанным телефонам может проверить, проводилась ли соответствующая работа.

Хозяин должен отработать копеечный подарок тем, что ему надлежит завлечь «гостей» на прослушивание оды продаваемой посуде. Да еще и заблаговременным напоминанием подтолкнуть их к этому. У организаторов благодаря этой процедуре скапливается банк данных с адресами и телефонами потенциальных клиентов, который сам по себе имеет коммерческую ценность.

Мошенничество в отношении презентантов «Центера» здесь происходит по стандартной схеме манипулирования. *Мишень воздействия* на жертвы — потребность зарабатывать деньги на жизнь. *Приманка* — предоставляемая возможность этого. *Аттракции* способствует «солидность» этой зарубежной фирмы; впечатление об этом поддерживается агрессивной рекламой в СМИ.

Таймшеры и турпутевки

Дабы оправдать расходы на обучение менеджеров и консультантов, организаторы сосредоточиваются преимущественно на дорогих услугах. Примером может служить продажа таймшеров.

Таймшер (в переводе с английского — «часть времени») — это отдых в апартаментах (коттедже, квартире) одну (две, три) недели в год. В остальное время там отдыхают другие «совладельцы». Стоимость отдыха делится на всех, потому и получается сравнительно недорого.

Три с половиной миллиона семей в мире используют этот вид отдыха и им довольны. Но в России, как обычно, впереди «купюр настоящих» идут «фальшивые». В первую очередь потому, что нет сертификации таймшерной деятельности.

На Западе о фирмах, занимающихся таймшером, узнают, как и о других туристических компаниях, с помощью рекламы и «народного радио». У нас же единственным способом его пропаганды до сих пор остаются презентации, потому что во время беседы клиента легче подвергнуть психологической обработке.

У нас продажа таймшера, как правило, носит мошеннический характер. Человек получает филькину грамоту, которая не дает ему никаких прав.

Заманивают на презентации несколькими способами: раздачей приглашений в оживленных местах города; сообщением по телефону о вашем «выигрыше» в какой-то «телефонной лотерее» и предложением прийти за ним. Чаще всего этот «выигрыш» — право участвовать в суперлотерее (о таких трюках мы уже говорили); инсценировкой вашего выигрыша в какой-нибудь уличной бесплатной (благотворительной) лотерее, куда вас насильно втягивают, а затем предлагают приехать за выигрышем.

Последним способом часто пользуются недобросовестные турфирмы. Вручив на улице выигрыш — 50 %-ю скидку на приобретение турпутевки, «впаривают» такую клиенту. Будучи в полубессознательном состоянии от свалившегося на него счастья и объема красочной информации, он только дома, перечитав договор, по-

нимает, что никто за него доплачивать не будет, это ему предстоит сделать самому. Фактически он как бы внес аванс, который ему возвращать никто не собирается. Договор составлен так хитро, что никаких обязательств осчастливившая его фирма на себя не взяла.

Наши рекомендации: чтобы избежать подобных эпизодов и уберечь себя от неприятных переживаний:

- Не принимайте назойливых приглашений уличных рекламных агентов.

- Не доверяйте информации, получаемой от этих агентов.

- Если вас обступили со всех сторон, постарайтесь вырваться из этого окружения.

- Если вы все же попали на презентацию и ощущаете мощный прессинг, давление на вас, тотчас уходите, ничего не объясняя.

- Не ходите на презентацию с полным кошельком. Если вам говорят, что платить за услугу или товар нужно именно сейчас, значит: вас хотят обмануть + завтра у вас будет нервное расстройство + вы пожалеете о своем поступке.

- Не называйте кому попало свои телефоны, место работы и домашний адрес.

- Если хотите сохранить свое материальное благосостояние, никогда не вступайте на улице в контакты с незнакомыми людьми, ничего не берите у них в руки.

- Всегда подумайте, перед тем как что-то сделать в ответ на их просьбу, особенно если не ясны цели незнакомцев и предлагаемых вам действий.

- Если же вас действительно интересует таймшер, найдите сами соответствующую фирму исходя их рекомендаций хорошо знакомых вам людей.

- Проверьте учредительные документы фирмы, лицензию (в подлиннике или нотариально заверенной копии) на право занятия этой деятельностью.

- Потребуйте документ, подтверждающий, что фирма входит в Международную ассоциацию по туризму и является партнером одной из крупнейших компаний по обмену апартаментами. Настаивайте, чтобы в контракт было внесено условие о возможности его расторжения и возврата уплаченной вами суммы.

● Подписывайте договор только после заключения юриста, не связанного с фирмой-продавщиком тайм-шеров (ловкие мошенники могут вписать некие условия, в результате чего вы отдадите деньги ни за что).

РЕКЛАМНОЕ БОМБОМЕТАНИЕ

*Реклама — это искусство
сковывать рассудок покупателя
на время, достаточное, чтобы
выманить у него деньги.*

С. Ликок

Реклама — двигатель торговли. Многие мошенничества, связанные с куплей-продажей, имеют своим началом именно рекламные объявления.

В рекламном бизнесе вращаются огромные деньги. Криминал же запускает свои щупальца именно в те сферы, где большие деньги. Не случайно поэтому, что рекламный рынок — один из самых криминализованных в России.

А где криминал, там не следует ожидать честных правил игры. Мошенники от рекламы проявляют завидную изобретательность, придумывая все новые и новые способы одурачивания. Не хватит целой книги, чтобы перечислить все их находки.

Поэтому ограничим свою задачу:

1) покажем, что все приемы рекламного мошенничества укладываются в нашу схему скрытого управления (манипулирования);

2) опишем наиболее коварные, опасные и часто применяемые способы обмана в рекламе.

Иллюзия удовлетворения потребностей

Всем запомнилась реклама времени расцвета всем известной «МММ».

На кухне за бутылкой беседуют знаменитый Леня Голубков и его «брат» Иван. Леня убеждает брата: «Я не халявщик, я — партнер!».

Здесь несколько мишеней скрытого управления телезрителями. Получить что-то «на халяву» — мечта почти каждого из нас (это *первая мишень воздействия*). Оправдывается — значит, халявщик и есть. Но зритель тоже не прочь стать таким халявщиком. Тем самым его подталкивают к вступлению в ряды вкладчиков «МММ».

Вторая мишень воздействия — желание человека иметь гарантии надежности вложения своих кровных. Партнер — это синоним серьезных деловых людей. Именно с серьезностью, надежностью фирмы и должно ассоциироваться у слушателя слово «партнер».

Приманкой служит интерьер сценки. Доверительная беседа на кухне за бутылкой двух близких людей. Только близкому человеку — брату — Голубков доверяет секрет свалившегося на него финансового «успеха».

Самое простое русское имя Иван выбрано отнюдь не случайно. Оно должно символизировать, что компания «МММ» — «народная». Итак, *мишени воздействия* в данной рекламе — удовлетворение потребностей материальных (точнее, жажды легкой наживы) и одновременно потребности в безопасности.

«Фирменные» хитрости

Все знают, что есть сладкое вредно. От него полнеют, и это создает множество проблем: «толстеть — значит стареть», теряется физическая привлекательность, портятся зубы и т.д.

Все это знают, и многие стараются ограничить себя в употреблении сладостей. Однако психологи, нанятые компаниями-производителями конфет, находят способы обойти наши самоограничения. По их рекомендации некоторые наиболее динамичные фирмы стали выпускать коробки с очень маленькими конфетками, увеличив их общее количество в упаковке.

Съешь крошечную конфетку — практически не навредишь себе. Еще конфетку... Их количество вроде как и не уменьшается. Еще конфетку, еще... Внутренний запрет обойден.

Мишенью воздействия, направляющего покупателя к покупке именно маленьких конфет, является желание не навредить своему здоровью и сохранить фигуру. *Приманкой* — небольшая калорийность каждой конфетки.

Схема впаривания товара стандартная: в рекламных объявлениях даются телефоны «конторы», продающей очередное чудо-средство. Задача работника, отвечающего на телефонный звонок («оператора»), — убедить позвонившего непременно сделать покупку. Зарплата «операторов» — проценты с продаж.

Вот как описывает работу операторов один из них:

«Конек нашей фирмы — продажа населению средства «для повышения потенции у мужчин и чувствительности у женщин», оно и называется «Золотой Конек». В рекламном ролике его рекламирует наш известный артист Михаил Пуговкин.

Всем раздали «говорилки» — такие печатные шаблоны обработки клиентов. Да еще «старожилы» конторы наставляли: «Будь психологом. Вот звонит человек, «не стоит» у него или еще что, так ты определяй по голосу, чем его лучше запугать. Мол, без нашего «Конька» тебе кранты, рак через пару лет обеспечен. И сыпь всеми медицинскими терминами, какие знаешь. Это особенно на пенсионеров действует, помереть боятся. А если человек неполный «лох» — ему польстить нужно или привести пример из своей биографии: мол, тебе средство тоже помогло».

В нашей конторе работали человек двадцать. Инженеры бывшие, отставные военные, кого только не было. Но вы не поверите — ни одного профессионального врача.

Был у нас парень один — Ашот, «профессором Кашеваровым» назывался, талантливый, черт, так умел «на волну» клиента настроиться, что покупали у него «Конька» и пенсионеры, и домохозяйки, и бизнесмены, и даже настоящие врачи!

Работа в конторе построена хитро. Обратной связи никакой. Приехать в фирму за препаратом самому покупателю нельзя — его по адресам клиентов разво-

зят курьеры. Найти контору по телефонам практически невозможно — арендуются номера коммерческой станции.

Люди очень часто звонили с претензиями: не помогает, стало хуже. Требовали консультации того же «специалиста», с кем общались перед покупкой, настаивали на личной встрече. Им отвечали: «Врачей нет, все разъехались на конференции и симпозиумы, будут нескоро». Если человек не отставал, его просто по-хамски отшивали.

Находиться долго в такой атмосфере нормальному человеку невыносимо. Проработав несколько месяцев, я ушел».

Этот рассказ позволяет нам проследить схему манипулирования.

Мишенью воздействия является физиологическая потребность в сексе. Для мужчин это и сильнейшая психическая потребность — осознание своей полноценности как мужчины.

Приманки — утверждения о «чудодейственности» рекламируемого средства и легкости исцеления.

Аттракция достигается заманчивым названием, привлечением к рекламе популярного, особенно среди людей среднего и старшего возраста, актера Михаила Пуговкина — именно у людей такого возраста возникают проблемы, в качестве «панацеи» от которых и предлагается рекламируемое средство. Операторами аттракция достигается ссылкой на то, что помогло им самим, а также обилием медицинской терминологии, создающей впечатление научности рекомендаций.

Понуждение к действию — результат всех перечисленных воздействий плюс прямое запугивание: не купишь — «рак обеспечен».

Важнейший способ достижения аттракции — это рассказы специалистов, которыми заполнены рекламные ролики. Пример того, как жульнически обращаются с высказываниями специалистов рекламщики, — рассказ Ростислава Беледы, врача, руководителя Службы оказания специализированной сексологической помощи при психоневрологическом диспансере № 8 в

Москве. Это как раз он в рекламном телеролике на все лады расхваливает свойства «Золотого Конька».

«Что касается рекламного видеоролика «Золотой Конек», то больше половины в нем — монтаж. Когда ролик снимали, я прежде всего говорил о противопоказаниях, их довольно много. Но создатели рекламы просто выбросили эту часть интервью.

Дело в том, что «ЗК» — сильнейший возбудитель нервной системы. Потому ухудшает сон. Как всякий стимулятор, «ЗК» повышает давление и опасен для гипертоников. А при мочекаменной болезни препарат выводит из организма песок, из-за чего бывают режущие боли.

Фармацевтическое название препарата вовсе не «Золотой Конек»! Родное имя «Конька» — это труднопроизносимое индонезийское словосочетание «Сихат Гинжал». «Золотым Коньком» препарат назвали, чтобы завлечь покупателей.

Как врач психиатр-сексопатолог, я хочу предупредить всех, кто готов купиться на обещания распространителей «Золотого Конька»: не ждите чудо-эффекта, как обещает реклама! Особенно лица среднего и старшего возраста. И не дай Бог использовать препарат женщинам с миомой матки и мужчинам с аденомой! Стимулируя увеличение выработки гормонов в организме, он создает очень благоприятные условия для роста и развития опухоли».

Много ли тех, для здоровья которых опасно принимать «Золотого Конька»? Половина мужчин старше 50 лет страдают аденомой предстательной железы. Такова степень преступности действий распространителей «Золотого Конька»!

Биологически активные добавки (БАД)

Широко рекламируемые гербалайф, акулий хрящ, йохимбин, бромелайн, пивные дрожжи, цветочная пыльца и т.п. относятся к БАД. Это не лекарства, и именно поэтому, по мнению Александра Мельникова, кандидата медицинских наук, и возникает большинство связанных с ними проблем. Контроль за лекар-

ствами, понятно, строже. Биодобавки же у нас в стране «проскакивают» как пищевые продукты. Основные требования к ним — съедобность и нетоксичность.

А вот в США, например, за БАД следят. В 1997 году (в разгар американского БАД-бума) официально зарегистрировано более 2,5 тысячи случаев осложнений после приема биодобавок и 79 смертей, вызванных БАД.

Противопоказания к применению наиболее рекламируемых зелий «от всех болезней» следующие.

Желчегонные БАД (к ним относится и «метод очищения по доктору Бергеру») категорически противопоказаны людям, у которых обнаружены камни в желчном пузыре или почках.

Гербалайф имеет 22 противопоказания, среди которых язвенная болезнь и склонность к ней, заболевания желудка, поджелудочной железы, кишечника, изжога, сердечно-сосудистые патологии.

Йохимбин: заболевания печени и почек, беременность, кормление грудью. (При передозировке возможны также побочные явления: бессонница, повышенное давление, сердцебиение, слабость, тошнота, рвота, понос, боли в животе, перевозбуждение, мигрень.)

Акулий хрящ: беременность, сердечные приступы, послеоперационный период.

Мелатонин: беременность и кормление грудью. (Возможны также побочные действия: в первые дни приема могут беспокоить головная боль и сонливость.)

Омега-3: беременность, сахарный диабет, плохая свертываемость крови, повышенная чувствительность к препарату. При передозировке возможны кровотечения.

Пивные дрожжи: грибковые заболевания, остеопороз, коллагеноз. (В качестве побочного действия возможно усиление грибковых заболеваний.)

Цветочная пыльца: аллергия; не рекомендуется детям до 2 лет. Во время беременности и кормления грудью нужно соблюдать осторожность. При появлении сыпи, одышки, сильного зуда, бледности или низком кровяном давлении прием немедленно прекратить.

Приманкой для покупателей является отсутствие противопоказаний к приему рекламируемых средств. А чтобы медицинская общественность не сразу раскусила обман, известные в фармакологии средства маскируют экзотическими названиями трав.

Многие БАД родом из Индонезии, Малайзии. И вместо того чтобы по международным правилам писать состав по-латыни, производители приводят местные названия трав. И наши специалисты безуспешно роются в справочниках, не подозревая о том, что экзотический «махуан» — небезопасная и всем известная эфедра.

Вот лишь некоторые компоненты, которые довольно часто содержатся в БАД и могут навредить здоровью.

Эфедра нередко идет под названием *tauang*, *ehitonin*, *sigia cordifolia*. Содержит эфедрин и подобные ему возбуждающие вещества. Биодобавки с эфедрой в США запрещены.

Чапарель, или карликовый дуб: БАД с этим растением чаще всего продают в виде чаев или таблеток, якобы способных предотвратить развитие рака и очищать кровь. Вещества, содержащиеся в этом растении, вызывают серьезные поражения печени (FDA зарегистрировало 10 случаев гепатита, которым люди заболели после употребления БАД с чапарелем, и массу других заболеваний печени).

Окопник: использование БАД и медпрепаратов с этим растением запрещено в Канаде и ограничено в Германии. Исследования ученых показали, что растение содержит канцерогены.

Мята болотная: употребление средств с этим растением может привести к самопроизвольному аборту.

Солодка, или лакричный корень, — популярная лечебная трава, существенно увеличивающая потери калия, когда принимается вместе со слабительными лекарствами.

Кантаридин — вещество, обнаруженное в «шпанской мушке», входящей в состав некоторых БАД от импотенции: раздражает слизистую мочеиспускательного канала, вызывает циститы и прочие урологические заболевания.

Бромелайн: этот фермент (его получают из ананаса и используют для нормализации пищеварения) может вызвать кровотечения у людей, принимающих средства, снижающие свертываемость крови (гепарин, финиллин, пентоксифиллин и даже аспирин).

Вот типичное рекламное объявление (листочка), в которой сразу шесть приманок — на все случаи жизни.

ЭТО ВАШ ШАНС!

**ПРЕДЛАГАЕМ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТУЮ
ПРОДУКЦИЮ, ОСНОВАННУЮ НА ТИБЕТСКИХ ТРАВАХ,
ДЛЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ.**

МЫ ПОМОЖЕМ ВАМ

избавиться от лишнего веса (5—15 кг в течение месяца);

набрать недостающий вес (2—8 кг в течение месяца);

забыть о головных болях, усталости и многих проблемах здоровья;

укрепить иммунитет и забыть о простудных заболеваниях;

вывести из организма шлаки и радионуклиды;

улучшить состояние кожи и прекрасно выглядеть.

**ПОЗВОНИТЕ СЕЙЧАС — И ВЫ ПОЧУВСТВУЕТЕ
РАЗНИЦУ!**

Тел: 71-35-34 с 8.00 до 12.00.

О том, какой гигантский вред здоровью нации несут мошеннические проделки рекламистов, свидетельствует следующий факт.

По данным социологов, 68 % россиян покупают лекарства и биологические добавки, узнав о них из рекламы, не советуясь с врачами! К сожалению, в наше время в России и других странах СНГ надо быть предельно осторожным при покупке БАД.

Чтобы второпях не купить некачественный продукт, помните: на упаковке обязательно должны быть номер регистрационного удостоверения (как на лекарствах), полная информация о дозах, способах применения, показаниях и противопоказаниях к применению, обязательно на русском языке.

И ни в коем случае не покупайте БАД у случайных прохожих, коммивояжеров и прочих «самопальных»

распространителей — дистрибьюторское распространение БАД в России запрещено!

В соответствии с российским законодательством запрещается недобросовестная, ложная и недостоверная реклама. Требования закона нередко беззастенчиво нарушаются рекламными жуликами.

Ложной является реклама, с помощью которой любой рекламодатель умышленно вводит в заблуждение ее потребителя.

Преувеличение в... 100 000 раз

Помнится рекламный ролик, где тарелки, вымытые до блеска средством «Sunlight», выстраиваются рядком вдоль Великой китайской стены. Тесты, проведенные кафедрой физико-органической химии Белгородского госуниверситета, показали, что пол-литрового флакона «Sunlight» хватит для того, чтобы помыть с удовлетворительным качеством 240 тарелок. Если выстроить их рядком, то тарелочная цепочка вытянется не более чем на 60 метров. Это ровно в сто тысяч раз меньше длины Великой китайской стены (6000 километров).

Схема выманивания денег у доверчивых граждан проста до примитивности. Дается объявление, в котором гарантируется стопроцентное похудение, обогащение, выздоровление, приворот и т.п. После завораживающего текста дается ремарка, в которой желающим того или иного предлагается переслать письмом на абонентский ящик или переводом на указанный счет сравнительно небольшую сумму и ждать заказанной услуги. Но, отправив названную сумму, клюнувший на объявление больше никаких известий от благодетелей не получает. Да и в органы старается не обращаться: и сумма маленькая, и засмеять могут. На это и рассчитывают мошенники. Получив же сотни, а то и многие тысячи подобных пожертвований, они имеют весьма неплохой навар.

Если же требуемая сумма немаленькая, то аферисты подстраховываются следующим нехитрым образом: высылают ксерокопию какой-либо научной или попу-

лярной статьи. Формально не придерешься, услуга оказана. Ответ может быть и издевательским или с потугой на остроумие. Например, женщины, соблазненные обещаниями выслать им информацию о способе увеличить размер груди, получили от рекламодателя изображение мужской ладони.

Приманкой может служить обыкновенное желание получить нечто существенное почти даром. К примеру, реклама для женщин: «Милые женщины, за лучшую форму губ, если вы выиграете конкурс, вы можете получить миллион рублей. Условия: оттиск губ + 5 рублей в конверте. Адрес: а/я...»

А вот завлекаловка для мужчин: «Состоятельной паре необходим донор для рождения ребенка — молодой человек спортивного телосложения, с хорошей наследственностью, приятной внешностью. Вознаграждение за недельный контакт в комфортабельных условиях — новый ВАЗ-2106 + \$1000. Подбор кандидатов на конкурсной основе. Для участия в конкурсе вышлите свои данные + 50 рублей».

Приманкой нередко служит желание без изнурительного лечения избавиться от каких-то заболеваний. Например, одно время рекламировались чудодейственные лечебные носки, при носке которых якобы исчезают грибок, потливость ног, неприятный запах, зуд и дискомфорт, восстанавливается структура ногтей. Но на поверку оказалось, что носки эти вовсе не лечебные и, мало того, для человека они даже не безвредны — могли вызывать аллергию, дерматиты и трофические язвы. Специалисты-медики уличили мошенников-реklamодателей в предметном рекламном обмане.

Недобросовестной является, в частности, реклама, которая дискредитирует физических и юридических лиц, не пользующихся рекламируемыми товарами. В итоге всех, кто не приобретает рекламируемое средство, автоматически зачисляются в недостойных этого, в неряхи и грязнули, лентяи и бездари. На то наталкивает телереклама, когда в ней какой-нибудь персонаж произносит: «Я пользуюсь кремами «L'Oreal» — ведь я

этого достойна!» (читай: все остальные недостойны этого крема). Или вот перл: «Я деловая женщина, мою голову шампунем “Видал Сэссун”». Выходит так, что все неделовые моют голову дегтярным или хозяйственным мылом.

Недобросовестной считается также реклама, использующая превосходные степени сравнения, в том числе путем употребления слов «самый», «только», «лучший», «абсолютный», «единственный» и тому подобных, если их невозможно подтвердить документально. Примеров этого в нашей рекламе несть числа, поэтому каждый может слышать их ежедневно, стоит лишь обратить внимание на тексты реклам.

Недобросовестной признается и реклама, вводящая потребителя в заблуждение посредством злоупотребления доверием людей, не приводя часть существенной информации. По части отсутствия информации об ограничениях или противопоказаниях в применении мы уже говорили. Потребителю в этих случаях, например, практически невозможно оценить истинное качество и способы употребления рекламируемых лекарств. Особенно когда фирмы-конкуренты говорят практически одно и то же. Помните, как широко рекламировались три средства от простуды — колдрекс, эффералган и панadol — с безудержным восхвалением своего препарата и его лучшей эффективности относительно другого препарата-конкурента. Оказалось, все были «быстродействующими», «снимающими симптомы простуды и гриппа». Но ни слова о побочных эффектах. И ни слова о том, чем грозит неограниченное употребление того или иного препарата. Но ведь снять симптомы — это не значит, что болезнь уже излечена. Мало того, чрезмерное доверие печатному и эфирному слову привело многих потребителей чудодейственных лекарств на больничные койки. Печально и то, что рекламщики скрыли от населения важный факт: хвалебный заморский панadol давно нам знаком под названием парацетамол. К тому же и цены на отечественный препарат были в 10 раз ниже, чем на импортный.

Продажа «морды лица»

Как мы уже говорили, аттракция нередко достигается с помощью привлечения к рекламе лиц, пользующихся популярностью, — многих, помнится, шокировало рекламирование пиццы Михаилом Горбачевым. Но чаще всего привлекают деятелей шоу-бизнеса.

Тщеславия нашим звездам и звездочкам не занимать. Ну не большим же самолюбием объясняется появление на презервативных упаковках изображений, скажем, Ирины Салтыковой в позе, явно соблазнительной? Да нет, конечно. Объяснение предельно прозаичное: деньги, которые артисты получают за использование своего образа в рекламе. И принципиальной разницы между рекламирующей жевательную резинку Кристиной Орбакайте и торгующей своей сексапильностью Салтыковой — нет.

Объяснение достаточно жестко сформулированно — в погоне за легкой наживой известные лица становятся соучастниками мошенничества и тогда достойны подобных слов. И дело не только в некачественности многих товаров, но и в гораздо более страшном — доведении доверчивых поклонников артистов до тяжелых болезней, а то и до смерти. Так случилось с некоторыми поклонниками Федосеевой-Шукшиной, рекламировавшей «оздоровительный комплекс для очищения организма от шлаков и похудения по методу доктора Бергера». Пострадавшие (некоторые — перед смертью) объясняли, что отдали большие для них деньги (300 долларов) только потому, что рекламирует их Федосеева-Шукшина. Экспертизы показали, что смерть наступила в результате того, что камни в желчном пузыре перекрыли протоки и желчь начала разливаться по организму. Пострадавшие не знали, что капсулы содержат желчегонные компоненты, которые им строго противопоказаны. Любимая артистка о противопоказаниях ничего не сказала.

О рекламном бизнесе актрисы Ирины Мирошниченко остроумно рассказала на страницах «КП» жур-

налистка Ольга Бакушинская. Приведем ее рассказ с небольшими сокращениями.

«Некоторое время назад все газеты запестрели огромными материалами с огромными портретами известной актрисы.

Оказывается, в семьдесят девятом году Ирина поехала на гастроли в Мексику, и сестра самого президента госпожа Портильо повезла ее на остров Косумель. Там девушки встретили индейцев Майя (почему-то именно так — с большой буквы! — *О. Б.*), которые подарили Ирине кольцо, символ этих индейцев («он был такой красивый и загадочный»). С тех пор у актрисы все начало складываться на редкость удачно. Ввиду крайней душевной доброты Мирошниченко готова была помочь гражданам в приобретении кольца, а первой тысяче отправивших заявки, бесплатно выслать:

1) свою книгу «Мой секрет», где подробно описана поездка в Мексику и благотворное влияние кольца «Форма Майя»;

2) свою эксклюзивную фотографию с подписью.

Разумеется, заявки предлагалось слать в неведомый «Клуб Почты» без адреса, но с номером абонентского ящика. Видимо, в счастливую тысячу я не попала, и никаких замечательных книжек мне до сих пор не прислали. Зато мне позвонила глубоко возмущенная читательница Исаева из Казани, которая сумела быстро организовать посылку, куда вложила все, что ей прислали.

Итак, это было: сделанная на ксероксе фотография Ирины Мирошниченко в розовой рамке с цветочками (на мизинце у портрета красовалось чудовищное пластмассовое сооружение, имеющее мало общего с образом элегантной дамы, к которому мы привыкли); отпечатанное на ксероксе письмо, начинающееся со слова «спасибо». Мол, я тоже не верила во всякие средства, но теперь не расстанусь с кольцом ни за что на свете. «Отбросьте сомнения. Вы можете обрести многое, ничего не теряя. Искренне Ваша, Ирина Мирошниченко».

Письмо от «Клуба Почты» с уверениями, что если не поможет, то деньги вернут. Ни адреса, ни телефона, ни фамилии — зато с печатью.

Бланк денежного перевода в Московский банк.

Бланк почтового перевода на 399 руб. 00 коп. в Тверской банк (заметьте, что почтовый ящик у них в Москве, а деньги они принимают в Твери).

Наконец — книга «Мой секрет». Мама дорогая, держите меня семеро! В этом эпохальном труде все того же приятного женскому глазу розового цвета, размером двенадцать на восемнадцать сантиметров — ровно двенадцать страниц. Книга, однако...

Путешествие Ирины в Мексике (мелкая фотка рядом с самолетом).

Статьи местной прессы о путешествии Ирины в Мексику (очень мелкий ксерокс каких-то статей на испанском, что ли, языке).

Творческий путь Ирины (мелкие сцены из спектаклей).

Остров Косумель (кучка пальм).

Кольцо «Форма Майя» (крупная фотография белого пластмассового ужаса). Интересно вот что — откуда у фирмы столько колец? Видимо, на острове Косумель налажено круглосуточное производство и экспорт святынь.

Самый главный прикол — глава под названием «Древнее искусство Майя».

Рисунок стелы со стрелками и подписями: голова чудовища, олицетворение маиса, предок, королевский головной убор в виде тюрбана, нижняя челюсть чудовища (не путать с верхней. — *О. Б.*), набедренная повязка с изображением солнца, еще один предок.

Сзади стела расписана еще детальнее: глаз, веко, нос, зубы, дыхание жизни. Стрелка «знаки Земли» расшифровывается и вовсе подробно — «в городе Коюн Царь ухаживает за шерстью своих косуль с помощью серебряной щетки в царском саду, перо Набуаме сверкает на плече властелина». Хорошо еще, что на плече, а не в каком другом месте, куда принято вставлять перья...

Бедная читательница в шоке задавала только один вопрос: «Неужели Ирина Мирошниченко сама организовала это безобразие? Да знает ли она об этом?» Увы, знает. Актрисе это неинтересно...

Неведомых собирателей денег с наивных граждан, воспользовавшихся именем актера или актрисы без их ведома, немедленно засудили бы и оштрафовали на крупную сумму. Впрочем, предварительно заплатить им, конечно, пришлось бы, как и любой «тете Асе». Положение у актеров в наше время сложное, деньги им не помешают. Стыдного в этом ничего нет. Другое дело — что рекламировать. Относительно полезный товар типа кофе или какой-нибудь «третий глаз кругового обзора ауры».

Я позвонила Ирине Мирошниченко за разъяснениями. Привожу наш разговор полностью.

— Ирина Петровна, у вас действительно есть такой перстень?

— Подождите, если вы хотите сделать со мной большое и красивое интервью о моем творчестве, то посмотрите все мои спектакли, и вот девятнадцатого у меня будет спектакль, а потом мы как-нибудь встретимся

— Конечно, вы замечательная актриса, нашу газету очень интересует ваше творчество, и встретиться с вами по этому поводу я сочла бы за честь, но все-таки как вы относитесь к товарам, которые рекламируете? Что это за фирма?

— Извините, мне это неинтересно.

— Нам звонят читатели, и мы не знаем, что им ответить...

— Извините, мне это неинтересно. Всего доброго».

Предостережение: люди, будьте бдительны! Милиция и журналисты уже почти отучили вас играть в уличные лотереи системы «лохотрон», осталось научиться критически осмысливать рекламу. Не давайте нечестным людям вешать «перо Набуаме» себе на уши. А реально похудеть можно только с помощью одного способа, предложенного Майей Плисецкой. Он прост — «не жрать»!

«Дока» в рекламном бизнесе

Созданное В. Довганем АО «Дока-хлеб» выпустило на 49,5 млрд рублей «свидетельства о депонировании акций». Весь тираж этих бумажек начинающему пи-

рамидостроителю реализовать не удалось, но все же нашлись несколько десятков тысяч «партнеров», купивших их на 20 млрд рублей. Обещанных дивидендов они, как водится, не увидели, да и само «Дока-хлеб» благополучно обанкротилось. Таланты Довганя были по достоинству оценены некоторыми акулами крупного бизнеса, и, получив кредит в 20 млн долларов, он занялся уникальным бизнесом — наклеиванием собственного портрета на обычную водку, производимую новгородским заводом «Алкон». Так Довгань изобрел новый способ повышения качества продукта. Оказывается, не нужны никакие совершенные технологии и старинные рецепты — достаточно наклеить физиономию хорошего человека и объявить, что это и есть гарантия качества. В дальнейшем светлый лик Довганя появился на маргарине, чипсах, соках и десятках других продуктов, производимых различными предприятиями по той же «технологии». Все они продавались под лозунгом «Довгань — защищенное качество», давшим название одноименной компании. Ее единственным занятием были выдача производителям ликов Довганя и рекламная раскрутка. Она дала плоды. Несмотря на то что появление лика меняло лишь одно — поднимало до невообразимых высот цену, покупателей хватало. Вот она, волшебная сила рекламы!

Правда, была одна категория граждан, не оценившая благотворное влияние портрета Довганя на качество продуктов, — торговые инспектора. В декабре 1997 года специалисты Мосгосторгинспекции признали абсолютно непригодными для употребления в пищу некоторые продукты, освященные ликом Довганя. В 1998 году той же чести удостоились соки «Довгань».

* * *

Сила рекламы не могла не найти достойного отражения в устном народном творчестве.

Вовочка после телевизионной рекламы с ревом кидается к маме:

— Мама! Мамочка! Я тоже хочу кататься на лошади, играть в теннис, купаться в бассейне! Купи мне прокладку с крылышками!

«Стильная одежда! Модная обувь! Современная прическа! И все это — даром.

Горвоенкомат».

Как видим, в нашей рекламе столько мошенничества, что вывод один: **не верьте ни одному слову рекламы!**

В МАГАЗИНЕ

На всякого продавца довольно простофиль.

В. Чхан (Самара)

Обвешивание «по-научному»

Анализ обращений граждан в Общество защиты прав потребителей показывает, что более половины нарушений этих прав имеет место в сфере торговли.

По данным Госторгинспекции, обвес — самое распространенное нарушение в торговле. В среднем в России обвешивают каждого четвертого покупателя.

Это самое грубое мошенничество. Мишенью воздействия в этой манипуляции, в результате которого покупателя понуждают платить больше, чем полагается, является его невнимательность и незнание приемов обвешивания. В случае необходимости внимание его отвлекает продавец.

Есть более десятка способов обвешивания. Перечислим их, дабы помочь читателю защититься от обмана.

«С походом»: продавец кладет на весы заведомо больше товара, чем просит покупатель, и уже на весах избыточную часть начинает убирать, при этом увеличивая вес за счет придерживания края весов пальцем.

«На бумажку»: небольшие порции товара взвешивают на бумаге или в полиэтиленовом мешочке без учета их веса.

«*Под тару*»: товар вам отпускают в чем-то вроде грязного тазика, на котором проставлен его вес, как правило, явно завышенный.

«*На пушку*»: обвешивая покупателя, продавец отвлекает его своим разговором, и тот не смотрит на шкалу весов. К их коромыслу подвешивают груз, который незаметно нажимают под прилавком ногой. В основном используется при уличной торговле, когда дистанция между продавцом и покупателем невелика.

«*На бросок*»: продавец быстро бросает товар на весы и сразу его снимает, когда стрелка еще не зафиксировала реальный вес.

«*На разинь*»: в ларьках весы ставят впритык к окошечку, и покупатель видит лишь часть шкалы.

«*На путешествие*»: продавец просит покупателя оплатить стоимость еще не взвешенного товара в кассе, а в это время обвешивает его.

«*С противовесом*»: способ, преобладающий в рыночной торговле. Продавцы обычно говорят, что весы им выдали, а гирь не хватает. В качестве противовеса используются заполненные чем-нибудь сетка или мешочек, вес которых не соответствует нормальной гире.

«*С магнитом*»: под чашку весов незаметно подкладывают мощный магнит. В этом случае разница в весе может составить до 500 граммов.

«*На нахальство*»: элементарное подпиливание гирь с целью уменьшения их реального веса.

«*С подначкой*»: взвешивая товар, продавец работает четырьмя пальцами, а пятым нажимает на чашку весов, заставляя стрелку отклоняться в нужную сторону.

«*На время*»: обслуживание происходит так быстро, что покупатель, по существу, не видит количества положенного и завернутого товара. Говорят, что это один из наиболее выгодных способов для продавца.

Перед началом взвешивания обязательно посмотрите, стоит ли стрелка на нуле, а также плавно ли она движется по шкале. Если она застревает или скачет рывками — весы неисправны.

Покупая фасованный импортный товар, имейте в виду, что на упаковке, как правило, вес уже проставлен. Про-

давец вправе перевешивать товар только в случае, если нарушена герметичность упаковки или нечетко проставлен вес. Если у продавцов возникают сомнения в правильности указанного предприятием-изготовителем веса, товар должен быть перевешен до того, как он попадет на прилавок.

Еще один традиционный способ обмана — пересортица. Применяется, как правило, в универсамах, где приобретают уже взвешенные и упакованные продукты. Суть его в следующем: в основную, уже проверенную, партию вкладывают продукты или товары более низкого сорта.

Мишенью в этой манипуляции является невозможность в условиях магазина проверить соответствие продукта требуемой норме. Например, разбавлены ли пиво либо молоко водой, разливная сметана — кефиром. Из советских времен запомнилась обнаруженная народным контролем записка, оставленная продавцом своей сменщице: «Сметану не разводи, она уже два раза разведенная».

В случае, когда срок годности продуктов истекает, эту дату заклеивают ценником. Всякий раз в новогодние праздники врачи ожидают всплеска пищевых отравлений. Ведь именно тогда народ угощается «деликатесами», приобретенными по случаю по сниженным ценам.

«Распродажа»

Уже несколько лет, как вопят с витрин обещания: «Скидки! 20%! 30%! 50%! 70%! Только у нас!». Из всех этих восклицаний можно верить, пожалуй, одному — «только у нас!». Потому что так, как дурят народ со скидками и распродажами в России, не дурят больше нигде в мире.

На Западе есть несколько видов распродаж.

Во-первых, сезонные: они всегда проходят весной или осенью, в конце лета или зимы. Нужно быстро распродать залежалый товар. Объявляются немалые скидки, и продавцам это выгодно: затраты на хранение «от зимы до зимы» слишком высоки.

Второй вид распродаж — праздничные. А самые главные праздники во всем мире — Новый год и Рождество. Этим распродаж люди ждут порой целый год и копят именно на них. В это время возникает невиданный ранее ажиотажный спрос на некоторые товары, которые еще вчера практически не брали. Но там, где суматоха, велико искушение смошенничать. А потому западные распродажи проводятся по строгим правилам. Во многих европейских странах сезон распродаж открывается в строго установленные сроки и продолжается в среднем до 6 недель, чуть больше или меньше. Во Франции, например, торговая скидка может распространяться только на те товары, которые находятся на прилавках не менее 30 дней.

Вне зависимости от сезона вам продадут по сниженной цене последнюю вещь с витрины, или с незначительным дефектом, или без упаковки.

У нас же цивилизованная идея скидок и распродаж дала толчок к новым видам мошенничества. Вот основные его приметы:

1) накануне распродажи со скидками резко повышают старую цену. В результате «новая» цена фактически не меньше старой (накрутки от оптовой цены товара достигают 600—800 %);

2) обещают, например, скидку до 70 %. Но и 5 % — тоже «до» (то есть меньше) 70 %. Прибывшему покупателю объясняют, что «те, что 70 %, — уже разобрали».

3) обещают «приз за покупку», который под каким-либо предлогом «зажиливают».

Многие покупатели не видят подвоха, другие обнаруживают, расстраиваются и... все равно покупают. То есть скрытое управление покупателем при данном способе продажи вполне эффективное, хотя и аморальное. Схема этого мошенничества укладывается в общую модель манипулирования.

Мишень воздействия — желание клиента купить подешевле. *Приманка* — обещанные скидки. *Аттракция* (в данном случае это тяготение к покупке) зиждется на трех обстоятельствах: 1) клиент уже затратил время на проезд в магазин; 2) психологический феномен: продол-

жать начатое легче, нежели прерывать его и начинать новое; 3) мысленно посетитель уже предвкушал обладание вещью, и ему нелегко с этим расстаться.

С грохотом Ниагарского водопада обрушилась на головы телезрителей реклама московских магазинов, торгующих дубленками: «Снежная королева», «Магазин на Алексеевской», «Дубленки» на Ленинском проспекте. В рекламе объявлялось: скидка 46 % плюс 39 %. Каждый нормальный покупатель, сложив две цифры, думал, что дубленки продаются с 85 %-й скидкой. Но, придя в магазин, человек обнаруживал, что скидки намного меньше, чем обещаны в рекламе, и что арифметика у магазина своя: 46 % снималось с основной цены дубленки, а 39 % — с оставшейся суммы. В итоге получался гораздо меньший процент, чем обещанный по ТВ. Ценники на дубленках тоже не добавляли ясности: на некоторых стояли две цены — старая (до уценки) и новая, на других — только старая или только новая цена. Оказавшийся «вдруг» рядом продавец доходчиво объяснял: «Скорее берите, сегодня у нас специальные цены, мы даже не успели переписать ценники». И народ буквально «сметал» товар.

К слову сказать, некоторые из этих «дубленочных» магазинов были закрыты налоговой инспекцией из-за продажи «левого» товара (то есть несертифицированного, читай — некачественного).

В этих магазинах реализован еще и такой способ усиления давления на мишень воздействия. Время от времени по радио звучит: «Если вас невежливо обслуживает продавец, вы имеете право на дополнительные скидки». Догадливые покупатели специально затевали конфликт, ругань и добивались хоть крохотного, но «дополнительного» процента. Можно представить, как внутренне посмеивались продавцы над покупателями, зная истинную цену продаваемых курток и полушубков.

Значительное завышение старой цены характерно не только для магазинов массовой торговли, но и для бутиков. У них очень выгодно получается с малыми партиями одежды. Например, представлено три костюма по

2000 у.е. каждый (цена увеличена как минимум вдвое). За месяц один из них обязательно купят — для «новых русских» чем дороже, тем престижнее. Второй костюм «уйдет» с 50 %-й скидкой, третий — с 80 %-й (магия скидок).

Обещанных скидок и подарков покупателям нередко приходится добиваться — и часто без надежды на успех.

Многие магазины указывают на ценниках стоимость товара без скидки. Для осведомленных покупателей продавец рассчитывал цену со скидкой с помощью калькулятора, а неосведомленные покупают товар за полную стоимость. Госторгинспекция считает такую практику грубым нарушением правил торговли. На ценнике должна быть указана именно та цена, которую придется уплатить покупателю с учетом скидки. Эта же цена должна быть записана и в прайс-листах, заверенных печатью и подписью руководителя торгового предприятия. Если администрация магазина хочет отметить, что товар продается со скидкой, рядом с продажной ценой можно написать перечеркнутую «старую» цену.

Одна ведущая компания, торгующая электроникой и бытовой техникой, объявила о продаже с 20 декабря видеокамеры «Сони» за 449 долларов. Когда покупатель явился по указанному адресу, оказалось, что скидка действует только с 21 декабря. На следующий день ему сначала попытались продать камеру без скидки долларов эдак за шестьсот, а лишь потом объяснили, что в объявление вкралась ошибка и камера стоит 499 долларов.

Поэтому многие компании завлекали клиентов разными обещаниями. Например, фирма «Таско» сулила всем покупателям импортного автомобиля «рождественские подарки до 1000 долларов». И действительно, те, кто покупал автомобиль, получали в подарок электрический чайник ценой 25 долларов. Никто не будет спорить: 25 — это тоже «до 1000».

Очень интересное объявление опубликовала фирма «Мир». Покупателям телевизоров «Сони» обещали в подарок магнитола. Причем чуть ниже было написано —

«Количество подарков ограничено», а о сроках этой «халявы» в объявлении и вовсе не было ни слова. Вот и гадай, будешь ты с подарком или останешься без него. Между тем, закон трактует эту ситуацию однозначно: «лицо, объявившее о выдаче награды за совершение правомерного действия в указанный срок, обязано выплачивать обещанную награду любому, кто совершил это действие».

Довольно часто работники магазина используют скидки для хищений товаров и денег. Недобросовестный продавец не предоставляет покупателю законную скидку, пользуясь его неосведомленностью, после чего подменяет копию товарного чека и сам забирает товар на сумму непредоставленных скидок. Обнаружить такой вид хищений очень трудно, а при некоторых системах учета даже невозможно. Встречаются «артисты», которые не довольствуются украденным товаром, а ухитряются забирать наличные деньги из кассы, имитируя возврат товара на сумму непредоставленных скидок.

В супермаркетах пошел в ход еще один любимый западный трюк под девизом: «покупаешь одну вещь — другую берешь бесплатно». Народ бешено раскупает летние футболки, диких расцветок нижнее белье. И только дома начинает понимать, что за те же деньги в соседнем магазине можно купить две футболки...

Но эти хитрости хотя бы не вредят нашему здоровью. Другое дело — скидки по-русски. Это когда продавцы, предлагая товар по дешевке, мило вам улыбаются: у нас закупки еще по старым ценам, так что вам повезло — берите побольше!

Их товар действительно куплен года за два-три. В ходе рейдов УБЭПовцев по мелкооптовым продуктовым базам обнаруживается маринованная капуста, которую уже год как нельзя в рот брать, майонез, опоздавший к покупателям месяца на три, пиво с истекшим сроком реализации...

Стремясь во что бы то ни стало продать побольше и подороже, оборотистые продавцы используют множество уловок. О некоторых их манипуляциях мы вынуждены рассказать.

Хитроумные манипуляции продавцов

«*Покупая одну вещь, вторую вы получите бесплатно*»: на самом деле цена просто вдвое завышена. Да и товар может оказаться неходовым.

Тем не менее, на эту уловку многие попадаются. *Мишенью воздействия* на жертвы является их жадность, приманкой — их желание получить что-то «на халяву».

«*Подарки от фирмы*»: обман здесь состоит в том, что стоимость «подарков» обычно ничтожна, да к тому же включена в стоимость покупки. *Мишенью воздействия* и приманки — те же, что и в предыдущем случае.

«*Скидка только на этой неделе*»: у товара выставляются два ценника — зачеркнутая цена намного выше новой. Но зачеркнутая цена явно завышена, а «новая» — ближе к реальной стоимости товара.

Мишенью воздействия здесь по-прежнему — жадность. *Приманкой* является объявленное ограничение во времени.

«*Сходное название*»: товары малоизвестных фирм, взявших себе название, сходное с известными фирмами, продаются почти по цене фирменных изделий. Юридически ничего не докажешь, так как в названии изменена, пропущена или добавлена одна буква — и это уже другое название!

Выходит, покупатель «сам виноват»: надо было внимательно читать! Добавить тут нечего, это и есть единственная защита от данной уловки.

Мишенью воздействия служит невнимательность жертвы, а *приманкой* — название солидной фирмы.

«*Иностранная бирка*»: на отечественный товар вешают бирку на иностранном языке. Она-то и служит неплохой «наживкой» (*приманкой*) для нашего покупателя. Мы привыкли доверять заграничным маркам. Иногда даже больше, чем собственным глазам.

Вот, например, какой забавный эксперимент проводили в магазине, изучая маркетинг и психологию покупателей. Вывесили рядышком два мужских костюма — немецкий «Hugo Boss» и российский «Purbo Prestige». Поменяли местами таблички с названиями

и предложили покупателям выбрать лучший. И что же? Те хвалили мнимый «Hugo Boss», то есть российский товар, — и фасон интереснее, и материал лучше, и строчка ровнее.

«Продаем ниже рыночной цены»: мишень воздействия — желание покупателя сэкономить на покупке. *Приманка* — легкость достижения цели.

Стоит лишь на миг задуматься, чтобы понять: здесь что-то нечисто. Никто ведь себе в убыток продавать не станет. Значит, или рыночная цена отнюдь не выше предлагаемой, или товар бракованный, испорченный, с нарушенным сроком хранения и т.п.

«Слухи о подорожании»: они приводят к всплеску покупательской активности. Время от времени их распускают крупные торговые компании, чтобы ускорить оборот капитала, увеличить прибыль.

Мишень воздействия — желание граждан защитить заработанные средства от обесценивания. *Приманка* — возможность отоварить свободные средства, дабы уменьшить ущерб от инфляции.

«Вы что, лучше других?» — одна из уловок нечестных продавцов.

В продуктовом магазине покупатель просит продать овощи посвежее, «вон из того ящика». «Да? А другим что достанется?» — парирует продавец, кивнув на очередь. Удар точен: очередь незримо напряглась, повисла тяжелая пауза, в течение которой строптивый покупатель ощутил всю тяжесть быть в положении отверженного. Но нет, есть еще силы: «Я отстоял очередь и имею право выбирать!». Нетерпеливая очередь начинает волноваться. Никто еще ничего не сказал, но каким дураком покупатель себя почувствовал... Дернулся было, обращаясь к очереди: «Вам тоже подсунут силос за бешеные деньги». Но вышло совсем глупо: к кому обращался-то, к молчанию, что ли? А продавец оставался невозмутимым.

В данном случае продавец использовал давление группы на индивида. Оно обычно гораздо сильнее, чем давление одного человека даже более высокого статуса. С другой стороны, как видно из этого примера, и

управлять группой проще, если понять настроение, которое формирует общий психологический климат в группе.

Мишенью воздействия здесь является конформизм (подчинение индивида мнению группы). *Приманкой* — заинтересованность ожидающих в очереди в том, чтобы и им достались лучшие продукты, а очередь продвигалась быстрее.

«Вы всех задерживаете!»: продавцы часто стараются отклонить жалобу на некачественность товара какими словами.

Мишень воздействия на клиента — чувство вины: подразумевается, что вы должны понимать, что магазин не может из-за вас задерживать обслуживание других людей. «Приговор» продавца, вынесенный вам, таков: если система разбора жалоб в вашем случае не срабатывает, то ответственность за это лежит на вас, а не на магазине.

Но если вы уже решили, кто виноват (на ком лежит ответственность), вы справитесь с ситуацией. Например: «Вы правы, мы всех задерживаем. Или вы быстро удовлетворяете мою просьбу, или им придется еще подождать».

«Эти претензии — не к нам!» — так говорят, когда вы пытаетесь добиться, чтобы сделали ремонт купленной вами вещи, оказавшейся неисправной, либо вернули деньги за нее. Продавцы или администраторы скажут: «Это не наша проблема. Это проблема фабрики (или завода, оптового магазина, импортера, транспортной службы, страховой компании и т.д.). Фабрика не вернет нам деньги за бракованный товар, так что мы не можем вернуть их вам».

Такое утверждение — уклонение от ответственности. Если вы позволите продавцу или администратору навязать вам их мнение, что вы сами должны решать эту проблему, вы в любом случае окажетесь в нелепом положении: 1) вы уже не настаиваете, чтобы вам вернули деньги; 2) соглашаетесь с тем, что не следует создавать лишние хлопоты для работников прилавка; 3) расстраиваетесь оттого, что не знаете, как добиться выполнения вашего желания.

Но если вы понимаете, что отношения между магазином и производителем — не ваша проблема, можете спокойно ответить: «Меня не интересуют ваши отношения с фабрикой. Меня интересует только получение исправной вещи или возвращение моих денег».

Подделки

В нашей торговле это настолько распространенное явление, что не выделить их в отдельную тему разговора просто нельзя.

Не только рынки, но и магазины заполнены подделками товаров солидных фирм, «сработанными» в Китае, Турции, Польше.

Приманкой является слабая правовая защищенность потребителя. Отсюда, как правило, и безнаказанность жульничества изготовителей и реализаторов подделок.

В страну из-за рубежа хлынул поток низкокачественных продуктов. Чтобы увеличить свои прибыли, предприниматели и «челноки» закупают, как правило, самые дешевые товары и продукты, и нередко с просроченным сроком годности.

В ходе проверок Госторгинспекции в 1999 году забраковано: сливочного масла — 60 %; рыбопродуктов — 60 %; колбас и копченостей — 55 %; плодоовощных консервов — около 40 %; мяса — 35 %; сыров — 34,5 %; маргарина и растительного масла — 31 %.

Наибольшее количество продаж по фальсифицированным документам приходится на черную и красную икру. Продаются дешевле качественной, но от нее пахнет нефтепродуктами. Не исключено, что это результат заражения кишечной палочкой, сальмонеллой.

Больше всего рискуют своим здоровьем «употребители» ликероводочных изделий. Около 60 % этой продукции, поступающей из-за рубежа, — явная бормотуха! Поддельными оказываются и заграничный коньяк (36 % случаев), и вина (25 %), и шампанское (18 %). Попадает к нам некачественное спиртное главным образом из Польши, Молдовы, Украины, Армении, Бол-

гории, а также Испании и даже добропорядочной Германии.

Из импортных напитков мошенники предпочитают «стряпать» французский коньяк «Наполеон». Подделывают армянские и дагестанские коньяки. Их изготавливают на основе неочищенного этилового спирта с добавлением красителей.

Одно время в печати много говорилось о поддельном французском шампанском «Ив Роше», которое на самом деле оказалось газированным вином, да и то не настоящим. Ингредиентами этого напитка, произведенного в Германии, стали обычный спирт, сироп, лимонная кислота и сахар. Подобными «недостатками» грешили и другие шампанские вина.

Если товар вызывает у вас подозрение, запишите номер сертификата на него (если последнего нет, о покупке и думать нечего!), артикул и любые другие обозначения, какие найдете на упаковке. Позвоните в местную торгинспекцию. Там собирают информацию о «гуляющих» в вашем регионе подделках, а кроме того, могут проверить, действителен ли сертификат на товар. Даже на копии сертификата, которую вам обязан показать продавец, печати должны быть «живыми»!

Если вы купили подделку, сообщить об этом можно в местное управление Госторгинспекции, территориальное управление Министерства по антимонопольной политике или в Общество по защите прав потребителей.

Вводя вас в заблуждение относительно происхождения и качества товара, продавец нарушает закон «О защите прав потребителей». Потому вы имеете право потребовать уплаченные за «паленый» товар деньги обратно.

Помните, что нет ничего страшнее для предпринимателя, продавца магазина, киоска, чем фразы: «Вас не затруднит дать мне жалобную книгу?»; «Извините, могу ли я взглянуть на вашу лицензию?»; «Торгинспекция какого района осуществляет контроль за деятельностью вашего предприятия?».

НА РЫНКЕ, БАЗАРЕ

*Не давайте обмануть себя
в другом месте! Покупайте у нас!*

Л. Ткаченко (Курская обл.)

Рыночная экономика для нашего народа ассоциируется с базаром, то бишь рынком в прежнем, традиционном понимании этого слова.

Ассоциация эта подкрепляется и тем, что переход к рынку сопровождался гигантским ограблением народа кучкой олигархов. Находящийся неподалеку от читателя базар, рынок есть крошечная копия огромного рынка страны.

Мишенью воздействия является, как обычно, желание покупателя купить качественный товар по приемлемой цене. *Приманкой* — возможность поторговаться, купить подешевле. *Аттракция* достигается многими способами, о которых будет рассказано ниже.

Уловки продавцов

Реликтовые стаканы. Нигде вы не найдете таких маленьких нестандартных стаканчиков, какими отмеряют сыпучий товар (семечки, например) некоторые продающие его бабульки. Их уже давно не выпускают, но базарные торговки хранят их как зеницу ока. Ведь использовать их очень выгодно. По виду они не намного меньше, а на самом деле — значительно. Но в сознании покупателя, стакан — он и в Африке стакан. Маловат правда, да ведь и чуть дешевле товар отдают, чем другие...

Мишени воздействия — стереотип восприятия. Приманка — несколько меньшая цена.

Взвешивание «с походом». Это тоже элемент скрытого воздействия на покупателя: весы не уравниваются, а немного перетягивают в сторону взвешиваемого продукта. Проигрыш продавца незначителен, но для покупателя это приманка.

Любопытно, что этот прием чисто «нашенский». Даже у болгар, братьев-славян, нет понятия «взвешивание с

походом». Продавец будет долго взвешивать и высчитывать левы и стотинки на калькуляторе, не понимая, чего от него хочет наш человек, говоря про какой-то «поход».

«Берите, не пожалеете». Кладут на весы больше, чем просит покупатель. Многие действительно покупают больше, чем собирались. Приманкой служит то, что большее количество выглядит внушительнее.

Знание человеческой психологии. Продающие товары или услуги знают: в присутствии женщины мужчины не хотят выглядеть жмотами, ведь женщины любят мужчин щедрых. Мужчина с дамой — удобная жертва для обчета и обмана.

На этом хотели «уесть» Евтушенко. Известный поэт рассказывает, как они с молодой женой Машей покупали арбуз на базаре:

«Когда мы его выбрали, я начал торговаться, ибо базар без этого — не базар. Но упрямый восточный человек воскликнул со сладкой ехидцей:

— Как вы можете торговаться в присутствии такой очаровательной дочери?

Слава Богу, Маша нашлась:

— Вы ошибаетесь. Это мой приемный сын».

Если все познается в сравнении, организуем его... Это корпоративная уловка продавцов.

Двое мужчин, расположившись неподалеку друг от друга, продают одинаковую картошку. Второй — намного дороже, чем первый. Сравнив цены, все покупают у первого. Один из покупателей, говорит второму продавцу: «Неужели не соображаете, что по такой цене у вас никто не купит?». Когда он уходит, «обиженный» говорит первому продавцу: «И они учат нас торговать!».

И действительно: второй, приятель первого, так создавал клиентуру приманку для первого продавца.

«Понюхайте этот мед». Пожилой покупатель обращается к продавцу меда: «Скажите, пожалуйста, сколько стоит эта баночка?». Продавец, поднеся открытую баночку к носу покупателя, сказал: «Понюхайте, какой ароматный, и совсем недорого». На что тот раздраженно ответил: «Что вы мне суете под нос! Я не собака,

чтобы нюхом определять!» и прекратил разговор, купив мед у другого продавца, который сразу ответил на вопрос о цене.

Задача продавца — убедить покупателя сделать покупку. Продавец пытался убедить — результат получился обратный. Почему его «убеждение» так закончилось?

Нам представляется, что это была неумелая попытка манипулирования. Большинство пожилых покупателей имеют столь ограниченные средства, что не могут покупать товар лучшего качества — он всегда дороже. У них задача другая — найти приемлемое из недорогого товара.

У пожилого покупателя большой опыт. Он знает: если он признает, что мед действительно ароматен, нужно будет либо брать его, либо признаться в своей бедности. Первое — непозволительно, второе — унижительно.

Это неприятное предчувствие и проявилось в раздражении покупателя. На попытку манипуляции он ответил контрманипуляцией. Ее цель — переложить вину за несделанную покупку, по-видимому, хорошего продукта с себя (по причине своей бедности) на продавца (неуважение к покупателю).

Некоторые мошеннические приемы подачи товара

Приемов этих множество, остановимся на тех из них, которые в полной мере иллюстрируют «мораль» продавцов.

Под видом «домашних яиц», которые и вкуснее и полезнее инкубаторских, могут продавать те же магазинные яйца, только слегка подкрашенные луковой шелухой. Для того чтобы фабричные оттиски были незаметны, яйца сначала замачивают в каком-нибудь моющем средстве. Игра стоит свеч: яйца от домашних курочек-несушек ценятся выше.

Курага очень красивого оранжевого цвета расходуется гораздо лучше. Зная это, продавцы вымачивают курагу в красящем растворе, придавая ей сочный, насыщенный цвет. Можно представить, как это отра-

жается на здоровье тех, кто купил такое «лакокрасочное» изделие.

В зимний период некоторые продавцы шприцем закачивают воду внутрь сухофруктов. Вода замерзает, в результате их вес значительно увеличивается. Дома покупатель обнаруживает в пакете с фруктами воду, гадая, как она туда попала. Поскольку сухофрукты стоят недешево, то покупатели теряют на этой махинации значительные суммы.

Покупая натуральный мед, очень легко нарваться на его подделку. Стимулом к фальсификации для продавца является, с одной стороны, высокая цена натурального меда и трудоемкость его получения. С другой — легкость подделки и невозможность проверки в условиях рынка натуральности продукта. Приведем способ проверки качества меда.

Для его фальсификации обычно используют воду, тростниковый или виноградный сахар, патоку или крахмал. Если при нагревании мед растворяется в 50-процентном водном растворе этилового спирта, то мед без примесей. Если мед растворился частично, значит в меде есть посторонние вещества. Если свежее куриное яйцо идет ко дну в расплавленном меде, это происходит из-за большого количества воды в продукте. Если расплавленный мед стал густым и мутным, а при охлаждении окрашивается несколькими каплями йода в синеватый или буроватый цвет, то ваш «горный» или «цветочный» мед — явно «липовый» и представляет собой лишь крахмал и виноградный сахар.

Некоторые продавцы «киндер-сюрпризов» вскрывают их, достают игрушку, вкладывают вместо нее что-нибудь другое. А игрушки продают отдельно.

Давая попробовать вкусный фрукт, на весы кладут совсем другой сорт. Например, вместо хурмы сорта «королек», более сладкого, не вяжущего, который демонстрируют, подсовывают худший сорт.

На рынке есть и специалисты по «вещевым куклам» (вы примерили джинсы и просите их завернуть; на ваших глазах покупку артистически упаковывают, дома вы обнаруживаете в свертке одну штанину).

Купив упаковку стирального порошка (10 пачек), можно обнаружить пачки, набитые чем угодно, но не тем, чем нужно.

Под видом нормальной обуви по чуть сниженной цене может продаваться ритуальная (для похорон) с картонной подошвой. Убедившись в этом после первого же дождя, покупатель пытается вернуть свои деньги, на что ему говорят, что обувь испорчена покупателем, продать ее уже невозможно, поэтому вернуть деньги нельзя. На возмущение покупателя, что ему ничего не сказали о предназначении данной обуви, ему отвечают: «Нет, говорили, вы просто не обратили на это внимания». Рядом стоящие продавцы (для них взаимовыручка очень важна) дружно подтверждают, что всех покупателей предупреждают, все это слышали.

Практикуется продажа товаров малоизвестных производителей (в том числе и заведомо низкого качества) под маркой известных фирм. Наиболее наглые даже «рисуют» фирменные брэнды (торговые марки). Обычно это бывает в случае небольших партий товара. Когда партия велика, оптовики видоизменяют написание (за счет одной-двух букв) названия фирмы. Если цена несколько ниже, чем у фирменной продукции, то недостаточно искушенные покупатели тут же разматают товар.

Так, на центральном рынке Минска («Комаровке») в считанные дни разошлось 30 тысяч банок «кофе» без кофеина. Покупавшие не обратили внимания на этикетку: «Neeskafe classic». Одно лишнее «е» и замена «с» на «к» принесло организаторам аферы навар в 50 тысяч долларов. Буквы стали в буквальном смысле кормилицами жуликов. В Польше есть фабрика, которая специализируется на выпуске подобной фальшивой продукции для Беларуси.

Как защититься? Во-первых, внимательно прочитать все, что написано на упаковке. Во-вторых, попросить предъявить сертификат качества товара. Подлеповатая ксерокопия документом не является — на ксероксе можно смонтировать любой «документ». Копия должна быть хорошо читаемой и нотариально заверенной.

Продажа продуктов и товаров с истекшим сроком годности или без гарантии тоже в ходу. Это могут быть любые пищевые продукты и «навязшие в зубах» у зрителей пресловутые прокладки. Срок годности или замазывают или заклеивают ценником.

Элементарное обвешивание случается на рынке еще чаще, чем в магазине. В последнем можно устроить неприятность продавцу. На рынке — нет. В тому же, как показали наблюдения, мы редко когда смотрим на стрелку весов, хотя сами постоянно жалуемся, что нас безбожно обвешивают. У продавцов логика проста: платят — значит, деньги есть.

Обвешивание на рынке облегчается использованием бытовых весов с круглыми циферблатами, не прошедшими проверки в органах Госстандарта. В результате — обвес 250—300 граммов с каждого килограмма! То же относится к весам-безменам.

Назначение цены — тоже объект манипулирования. Продавец называет разные цены в зависимости от имиджа покупателя. Если по одежде, манере поведения он понимает, что перед ним обеспеченный человек, то цена взлетает вверх. Малообеспеченному клиенту будет названа цена, более близкая к реальной: на нем много не заработаешь, дай Бог, продать с минимальной прибылью.

Большинство хозяев торговых палаток на рынке имеют на нем несколько торговых мест. Варьируя цены по ходу движения покупателей, они могут продать товар по завышенной цене:

1) цены выстраиваются от продавца к продавцу на один и тот же товар, предположим, так (единица измерения условная): 100 — 90 — 80 — 70. Реальная цена — 60. Человека заманивают наживкой: «бери здесь, у нас дешевле!»;

2) цены выстраивают так: 110 — 110 — 120. Реальная цена — 80. Человек здесь ловится на такой «крючок»: «Надо хватать товар у первого продавца, пока он не поднял цену, как это уже сделали другие»;

3) цены строятся по схеме: 150 — 130 — 130 — 130 — 130 — 150 — 160. Реальная цена — 100. Если некто сразу

видит нужный ему товар, то, не зная, есть ли такой же товар у других, и зачастую не имея времени или желания искать дальше, он делает покупку у первого же продавца. Здесь ему помогают «купиться»: товар только «в одном экземпляре»;

4) игра 150 — 130 — 130 — 130 — 130 — 150 и 160 должна запутать любого покупателя, какой проскочит первого продавца, и не дать ему подумать о реальной цене.

Бывает, что на рынке вам предложат купить валюту. К вам подойдет так называемый ломщик. Отечественные жулики уже давно с успехом используют в своей практике то обстоятельство, что рисунок 1-, 5-, 10-, 20- и 100-долларовых купюр с одной из сторон совершенно идентичен. Механизм 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» внутрь. После чего дает осмотреть и пересчитать их покупателю. Затем доллары под каким-либо предлогом обязательно забирают обратно, а клиенту предлагают самому пересчитать свои деньги. 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 1 доллару). Они приготовлены заранее и также сложены пополам и перетянуты резинкой. От первой пачки внешней стороной они ничем не отличаются. Потом происходит обмен банкнотами — все, сделка состоялась.

Любой опытный продавец, раз взглянув на вас, уже точно знает, как вы относитесь к деньгам и будете ли вы пересчитывать сдачу. Он уже решает, сколько вам недодать. Сдачу (как на рынке, так и в магазине) обычно дают с нарушением правил, предусмотренных инструкцией Минторга. Допустим, сумма сдачи 125 рублей. Положено так: продавец называет сумму вслух и дает

всю сдачу. Чаще же продавец сумму не называет, а дает сначала 5, потом 20, потом 100 рублей. При этом спешащий покупатель или чем-то озабоченный может уйти, забыв взять самую крупную купюру. Продавцы нередко говорят: подождите, мол, у них нет мелочи на сдачу. Многие жалеют свое время и уходят. По инструкции же продавец (кассир) не имеет права работать, не имея разменных (мелких) денег.

Покупая несколько видов товара у одного продавца, трудно сосчитать в уме точную сумму. Зная это, продавцы нередко называют значительно большую.

Какими словами забивают уши и отключают мозги покупателям?

Опытный продавец владеет несколькими приемами, которые, как он знает по опыту, позволяют склонить клиента к покупке.

1. Видя, что покупатель долго примеривает что-нибудь из одежды, один продавец говорит другому негромко, но чтобы обязательно слышал клиент: «Смотри-ка, а ей это идет, а?». Как правило, жертва «покупается» на такую уловку.

Чаще всего продавцы — это сплоченная каста людей, которые не только конкурируют, но и помогают друг другу, дабы всучить если не свой, то соседский товар покупателю.

Мишенью воздействия здесь является желание клиента выглядеть привлекательно.

Аттракция основывается на положительных эмоциях, вызываемых похвалой. Мы обычно испытываем расположение к тем, кто нас хвалит.

2. «Специально для вас я могу увеличить скидку до 20 % за счет своих агентских. Только говорите тише: если об этом узнает мой шеф, он меня уволит!» («С чего бы этот продавец ко мне такой добрый?!» — вот основной вопрос, который должен вас заинтересовать в этом случае).

Мишенью воздействия — удовлетворение потребности в уважении, признании. Оказанное уважение и является *приманкой*. *Аттракция*, как и в предыдущем случае, зиждется на положительных эмоциях, вызываемых уважительным отношением.

3. «Этот «молодой человек во второй раз у меня товар покупает, вначале — себе, а теперь — отцу и брату, те тоже захотели». Молодой человек при этом утвердительно кивает головой (причем кивает с утра до вечера, ему за это фирма деньги платит).

Аттракции здесь способствует эффект психологического заражения: «другие берут».

4. «Вы наш тысячный покупатель, и, если вы сделаете покупку, фирма сделает вам подарок!» (стоимость покупки вместе с подарком гораздо ниже, чем та сумма, которую вам предлагают выложить!).

Аттракция основывается на привитой нам в детстве (русскими народными сказками) вере в чудеса, а проще говоря — в желании получить что-то «на халяву».

5. «Мы представляем организацию «Несчастные дети». Вы можете помочь обездоленным детям, если купите у нас» (если вы действительно хотите помочь обездоленным детям, попросите соответствующие документы, подтверждающие принадлежность «представителей» к соответствующей организации. А еще лучше — купите сладостей и отнесите их в детдом!)

Мишень воздействия — чувство жалости к детям с тяжелой судьбой. *Аттракция* создается чувством причастности к благородному делу, если сделаешь покупку.

6. У нашего шефа сегодня день рождения (у дочери, у матери), и поэтому мы продаем с большой скидкой» (ох уж эта щедрая русская душа: вы не хотите оставаться в долгу и, польщенные копеечным сувениром, покупаете какой-нибудь сервиз или прибор по баснословной цене).

Мишень воздействия — внимание к вашей персоне; *приманка* — подарок; *аттракция* — результат чувства благодарности.

«Спектакли» на рынках

Кроме перечисленных довольно примитивных способов обмана покупателей нередко используются и более изощренные виды мошенничества. Группы мошенников могут устраивать целые спектакли, невольным

участником которых (в роли жертвы) может оказаться любой посетитель рынка. Вот несколько примеров таких постановок.

1. Покупателя неожиданно толкают в спину, да так, что он поневоле сбивает с ног человека с большим картонным ящиком. При падении, по звуку, в нем что-то разбилось (телевизор). И тут как из-под земли на месте происшествия появляется благообразная старушонка, на крик которой «Я все видела! Это он виноват!» сбегаются дюжие парни и начинают вытрясать из бедняги деньги «за разбитую попку». Если денег не хватает, то отбирают документы и долго преследуют угрозами расправы. Куда тут денешься? Работающая с бригадой рэкетиров бабулька подтвердит на суде все, что нужно братве.

Мишенью воздействия на жертву является искусно созданное чувство вины. *Понуждение к действию* — безвыходность положения.

2. Рассказывает потерпевшая Елена К. из Смоленска: (см. «АиФ», 1997, № 3):

«Углядела белый ажурный джемпер, и цена вроде устраивала. Не успела остановиться, как тут же ко мне подскочили какие-то женщины. Стали охать и ахать: «Как дешево, как красиво! Да это те самые, которые по телевизору рекламировали! А вязка какая чудная, двойная! Все забираем!».

Но продавщица, молодая и миловидная женщина, сказала, как отрезала: «Нет! Вот она первая, ей и продам!». И потянув меня за рукав, зашептала на ухо: «Я их знаю, вечно за мой счет обогащаются. Скупают все, а потом продают в три раза дороже. А таких, как ты, мне жалко: ходите мимо своего счастья как слепые. Бери все — продашь, ведь деньги нужны. А я тороплюсь, дешевле отдаю».

Передо мной тут же появилась стопка разноцветных джемперов. А между тем женщины продолжали ныть: «Ну продайте же нам...»

К бизнесу способностей я не имею, но на те деньги, что у меня были, решила не только подарок купить, но и себе с дочерью обновки справить. Купила белый, голубой и сиреневый джемперы. Продавщица

хотела и красный всучить, последний и самый нарядный, по ее словам. Его-то особенно рвали из рук мои «конкуренстки». Кое-как отказалась под укоризненным взглядом продавщицы. Запихала она мне в сумку три (!) джемпера. Отошла я от нее и стала приходить в себя: зачем же мне столько? Прошла еще с десятков метров и поняла, что меня элементарно «раскрутили», разыграв целый спектакль. Чтобы подтвердить свою догадку, вернулась, посмотрела, а из-под прилавка куча красных джемперов появилась, и те же самые женщины вокруг продавщицы крутились, ожидая очередную простофилю! И табличка на видном месте появилась, что проданные товары назад не принимаются.

Дома разглядела свои «выгодные» покупки: джемперы к тому же и бракованными оказались, с дырками, со спущенными петлями. И что это на меня нашло?».

Если говорить точнее, то «не нашло», а «наехало». Наехала на потерпевшую технология манипулирования. *Мишенью воздействия* послужило естественное желание купить недорого нужную вещь. *Приманкой* — проявление участия и расположения со стороны продавщицы. *Аттракцию* создавали все элементы спектакля, разыгранного самодеятельными актрисами. Все это и служило *побуждением к действию*, желаемому мошенницами.

3. К коммерческому киоску подошел парень и предложил выставить в «комке» для пробы несколько «очень дефицитных микросхем для спутниковых антенн». «Если пойдет нормально, — сказал парень, — можно привезти партию покрупнее». Хозяин согласился, а когда появились любопытствующие и довольные покупатели, которые только и спрашивали о новом завозе, очень обрадовался. «Давай, вези еще 100 штук!» — сказал он пришедшему вновь «микросхемщику». Через несколько дней микросхемы опять красовались в «комке», но покупатели почему-то не приходили, да и оптовик, уже получивший несколько сотен долларов, куда-то исчез... Лишь спустя несколько дней незадачливый продавец понял, что «покупатели» — сообщники мошенника, а «микросхемы» — фальшивые.

4. На рынке подошла пожилая женщина и попросила: «Купите, пожалуйста, десять упаковок вон тех маек. Я уже пятьдесят купила и продала — отлично расходятся, а больше мне не продают. Купите — прибыль пополам». Женщина купила десять маек на свои деньги, но назад их, а тем более прибыль не получила: просительница при встрече сделала вид, что не знает, о чем идет речь, и скрылась в толпе. Она могла лишь радоваться: удалось реализовать залежалый товар.

Мишень воздействия в двух последних случаях — желание получить материальную выгоду. *Приманка* — создание повышенного спроса. *Аттракция* — кажущаяся легкость достижения результата.

5. Женщина продавала хлеб на одном из рынков Подмосковья. Продавщица она неопытная (всю жизнь трудилась врачом-лаборантом) и по натуре очень доверчивая.

Однажды к ней подошла молодая пара и поинтересовалась стоимостью батона и будет ли у нее сдача с 500 рублей. Она отсчитала сдачу, взяла у них из рук купюру, протянула деньги — и слышит: «Нет-нет, нам нужен не один батон, нам надо много — на свадьбу. Верните наши деньги, возьмите свою сдачу, мы сейчас подгоним машину и заберем хлеб». Она вернула им 500 рублей, а свою сдачу положила обратно. После этого молодые люди быстро заспешили к машине. Это ее насторожило, и она решила пересчитать деньги. В сдаче, к которой они, казалось, и не притрагивались, недоставало половины суммы.

Мишенью воздействия в данном случае была неопытность и доверчивость продавщицы. *Приманкой* — разговор об обещанном крупном заказе.

6. При продаже верхней одежды используется манипуляция «деньги (доллары) в кармане».

Покупатель примеривает куртку (дубленку, пальто и т.п.). Продавец говорит: «Проверьте, устраивает ли вас глубина карманов. Многие не любят, когда карманы неглубокие».

Покупатель опускает руку в карман и нащупывает в кармане пару бумажек, на ощупь похожих на денеж-

ные купюры. Полагая, что продавец забыл их в кармане, он быстро оформляет покупку.

На поверку оказывается, что это либо фальшивые деньги, либо однодолларовые купюры, либо бумажки, по размеру похожие на доллары.

Мишень воздействия — меркантильный интерес покупателя. *Приманка* — якобы забытые деньги.

7. Если продавец продает небольшое количество предметов, то взяв в залог максимальную цену одежды, которую покупатель хочет примерить, отойдя к зеркалу, он просто исчезает: растворяется в толпе или просто убегает.

8. Случается и такой вариант. Вы ищете на рынке необходимую вам 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» — проходному двору, заходят в подъезд старого дома. В старых домах, как правило, столько дверей, что и не поймешь, куда они ведут. 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 подбоях замка неких дверей. Заходит в «квартиру» и через минуту возвращается, чтобы сообщить: дома неожиданные гости. И предлагает через минуту (естественно, после получения денег) принести вещь. Нетерпеливый покупатель в счастливом предвкушении долгожданной покупки отдает деньги и ждет, пока не сообразит, что его обманули.

Уловки покупателей

Есть свои хитрости и у покупателей.

1. Замечено, что продавец, взявший деньги у покупателя, не хочет с ними расставаться. Так что если

покупатель дает чуть меньшую сумму и говорит, что больше у него нет или начинает торговаться, нередко продавец махнет рукой: «Ладно, бери». Некоторые продавцы все же расторгают покупку, забирают товар и возвращают деньги, но это случается редко. *Мишень воздействия* на продавца — его желание получить деньги за товар. *Приманка* — деньги уже у него в руках.

2. Покупатель заявляет, что у другого продавца он видел тот же товар, но дешевле. И делает вид, что собирается уходить. Довольно часто продавец останавливает его и снижает цены.

3. Двое покупателей, например муж и жена (или ребенок—родитель), распределяют роли по принципу «хороший парень — плохой парень». Скажем, она — за покупку, он как бы против. Говорит, что дорого, у кого-то было то же самое, но дешевле. Отличие от предыдущего варианта в том, что они говорят негромко, как бы между собой, но так, чтобы продавец, в частности, по выразительной мимике и жестам понял, что если он не уступит в цене, то они уйдут. Как правило, такой паре удается добиться максимальной уступки.

Мишень воздействия — та же, что и ранее. *Приманка* — впечатление правдивости диалога покупателей.

4. Попытка принизить достоинства товара. Например, спрашивают:

— Почему ваш горох?

— Где вы видите горох?

— Похоже на картошку, но величиной с горох. И сколько вы за нее хотите?

Покупатели-жулики

Рынок — это противоборство желаний. Каждый хочет получить свою выгоду. Побеждают как всегда профессионалы. Поскольку продавцы — настоящие профессионалы, а потребители выступают в статусе любителей, то, как правило, побеждают первые.

Однако если человек жулик по натуре, то и в обличье покупателя он ее желает реализовать.

1. Зная, что продавец способен на мошенничество со своим исчезновением (см. выше), покупатель осуществляет следующую операцию. Надев старую, донельзя потрепанную куртку, приценивается к самому дорогому пальто или дубленке, последним у продавца. Просит дать примерить. Продавец, видя бедность одеяния покупателя, спрашивает, есть ли у него деньги. Тот показывает набитый деньгами бумажник и со словами «Здесь на две такие вещи хватит» кладет в карман куртки. Затем снимает ее, отдает хозяину, а сам облачается в обновку.

Получив куртку, в которой огромная сумма, продавец потихоньку отступает, а затем растворяется с толпе. Не сразу заметив это, покупатель бросается в погоню. Да разве найдешь — все равно что иголку в стоге сена! Окружающие сочувствуют ему...

И напрасно. Сочувствовать (хотя он этого и недостойн) нужно жадному продавцу. Убежав в безопасное место, он уже убедился, что никакого кошелька в кармане нет. А есть дырка, через которую бумажник «покупатель» положил в карман своих брюк.

Этот прием как нельзя лучше иллюстрирует все этапы манипулирования, общая схема которого приведена выше.

Первый блок — сбор информации. «Покупатель» изучил повадки мошенников-продавцов. И сам придумал ситуацию, когда продавец постарается сбежать.

Мишень воздействия — желание получить выгоду. *Приманка* — бумажник, набитый деньгами. *Аттракция* — легкость достижения цели: «покупатель», разглядывая себя, поворачивается к продавцу спиной, давая ему возможность незаметно скрыться. Найти его потом практически невозможно.

2. Часа за два до окончания дня к палатке, торгующей вечерними туалетами, подходит хорошо одетая девушка и говорит, указывая на дорогое платье: «Мне очень нравится вот это ваше платье, я его хочу купить, но не знаю, как оно на мне будет сидеть. Здесь я

раздеваться не хочу. К тому же как оно будет смотреться с прической, украшениями, туфлями? Понравится ли моему мужу?».

Продавец нередко предлагает оставить в залог стоимость платья и съездить домой примерить.

Наутро девушка возвращает платье с сожалением, что оно не подошло. На самом деле девушка таким образом регулярно появляется на вечеринках в новых платьях, не уплачивая за это не копейки.

Ущерб продавца: на платье могут остаться следы от его ношения. Найти их сразу затруднительно, но придирчивые покупатели, обнаружив их, не купят платье.

Мишень воздействия — невозможность в условиях торговли быстро обнаружить следы использования платья. *Приманка* — желание продавца не потерять возможного покупателя. *Аттракция* — покупатели дорогих вещей вправе рассчитывать на создание им условий для принятия решения и более качественное обслуживание.

3. Покупатель приобретает в ларьке зажигалку. Отходит и быстро возвращается. Протягивает продавцу зажигалку (свою, точно такую же, но полупустую) и требует возврата денег по причине плохой заряженности этого огнедобывающего устройства. Такая вот бесплатная заправка зажигалок...

Мишень воздействия — невозможность установить, кто прав. *Приманка* — нежелание скандала, ведь скандалы отталкивают клиентов, а конкуренция с другими продавцами очень острая.

Способы защиты от мошенников

Список взаимных хитроумных приемов можно было бы продолжить, но не будем утомлять этим читателя. Главное он наверняка понял:

- ✓ рынок — зона повышенного свехриска и рай для мошенников;
- ✓ любые мошенничества укладываются в стандартную схему манипулирования, приведенную во введении.

Несколько советов посетителям рынков мы все же дадим.

● Лучшая защита на рынке — посещать его *не в одиночку, а вдвоем*. Двоих и надуть, и обвесить, и обчитать труднее.

● *Не стесняйтесь смотреть на весы*: на стрелку и их установку (при наклонном положении весы показывают неправильно). Не глядя внимательно на стрелку, вы даёте сигнал продавцу, что вас легко обдурить: вы либо доверчивы, либо деликатны, либо при деньгах.

● Неплохо иметь при себе *весы-безмен*. Много места он не занимает, но проверить продавца вы можете всегда.

● *Берите с собой калькулятор*. Ведь в большинстве случаев, подсчитывая, продавец показывает вам лишь окончательный результат. Какими он принял вес и цену, вы не видите. Только завидев в ваших руках калькулятор, мошенник оставляет намерение грубо обсчитать вас.

● *Требуйте отрывной талон* на совершенную покупку. Он даёт право предъявить претензии, если к тому появятся основания. Если талона нет — то и прав никаких нет. Часто продавцы предлагают скидку, но только без талона. Решайте сами, как вам поступить.

● *Будьте предельно бдительны*, имея при себе крупную сумму денег. Лучше всего положить её не в одно место, рассредоточив их по внутренним карманам или где-то ещё.

Не попадайтесь на уловки уличных мошенников, которые профессионально используют любой предлог, чтобы добраться до ваших карманов. Карманные воров очень часто «случайно» натываются на свои жертвы и не уходят с пустыми руками.

● *Не пересчитывайте свои деньги на людях*, не кладите кошелек в карман у всех на виду: наверняка какой-нибудь карманник увяжется за вами.

Носите дамскую сумочку замком к себе.

Способов умыкнуть кошелек много. Облегчить карман могут с помощью «тряски», разреза (бритвой или специальным «коготком», припаянным к кольцу) или рыболовного крючка на тоненькой леске.

Как ни парадоксально, немало женщин и по сей день кладут свои кошельки в пластиковые пакеты. Вырезать такой кошелек — плевое дело.

● *Тщательно проверяйте вручаемые вам деньги*, особенно те, что в пачках. Распечатывайте пачки, ощупывайте, трите. Опасайтесь фальшивок.

● *При заключении сделки, внимательно следите за действиями своего партнера*. При расчетах всегда считайте деньги последним, а пересчитанные ни на мгновение не отдавайте обратно ни под каким предлогом. Можете получить взамен «куклу». Тем более нельзя разрешать «партнеру» прятать деньги в карман, папку, портфель, в книгу, конверт. Достаточно на секунду отвлечься — и вы в дураках.

● *Покидая рынок, будьте предельно внимательны*. Если вас кто-то сверхэнергично впахивает в дверь метро или автобуса, не исключено, что вы уедете, а ваш «помощник» останется с вашим кошельком.

И еще несколько полезных советов. Все ли берут в магазине чек? Практически никто. Купив батон хлеба или пакет кефира, брать чек, быть может, и незачем. Но, покупая на рынке или в палатке, скажем, осетрину, чек все-таки лучше сохранить: а вдруг дома выяснится, что ваша покупка, как говорится, «с душком»?

А между тем, чек — основной документ, дающий вам право предъявить претензии к продавцу. В большинстве случаев чек не только основной, но и единственный документ, подтверждающий, что вы действительно купили что-либо в данном магазине, киоске, палатке. У каждого кассового аппарата есть свой номер, он стоит на чеке после слов «спасибо за покупку» и даты.

Если продавец в ответ на вашу просьбу отказывается дать вам чек и при этом говорит, что он нужен «для учета», знайте: это прямое нарушение правил торговли и Закона о защите прав потребителей. Учет в магазине ведется не по чекам, а по ленте кассового аппарата, которая их дублирует.

«Продуктовые» чеки выбрасывайте, скажем, раз в неделю. «Обувно-одежные» и «технические» — храните. Особенно чеки на одежду. Если вы покупаете какое-либо техническое устройство, вам должны дать паспорт, га-

рантийный талон, в котором обычно указывается, где этот агрегат приобретен. А на одежду гарантийных талонов никто не дает, и чек — единственное, с чем вы можете в случае чего прийти с претензией в магазин.

Не выбрасывайте и чеки на товары, которые «обмену не подлежат». Да, поменять изумрудное кольцо, которое вам внезапно разонравилось, нельзя. Но ежели из этого кольца тут же выпадет камень, вы вправе потребовать новое.

Помните о сроках, в течение которых можно обменять товар.

Никогда не покупайте в первом попавшемся магазине. Походите, поинтересуйтесь ценами в разных местах.

Выбирайте хороший магазин. Не в смысле «дорогой», а такой, который завтра не исчезнет вместе с продавцами, где не торопят и не уходят от вопросов, не отказываются показать сертификат качества изделия. А также не вывешивают противозаконную надпись: «Проданные вещи обратно не принимаются и не обмениваются».

Не спешите с покупкой. Особенно если вас торопит продавец. Чем дороже вещь, тем дольше и процесс ее покупки. Внимательно прочтите инструкцию, сами нажмите на все кнопки, если нужно.

Знайτε свои права и умейте их защищать. В конфликте с продавцами ведите себя вежливо (хотя, возможно, будут применены специальные приемы, чтобы вывести вас из равновесия и сделать виноватым), но уверенно и энергично. У нарушителей не должно быть сомнений, что вы пойдете до конца, даже до суда. Одно это может прекратить конфликт.

«АГЕНТЫ ПО ПРОДАЖАМ»

Сейчас во многих учреждениях, фирмах можно обнаружить на дверях таблички «Торговым агентам и распространителям вход воспрещен!».

Причин тут две: 1) слишком много «коробейников» осаждают служащих; 2) многие люди остаются ими обманутыми.

Охмурение покупателя обычно начинается с речей: «Наша фирма в целях рекламы проводит продажу товаров с большой скидкой», «Если вы купите наш товар, то в придачу получите замечательную...»

Работают коробейники из расчета на среднего покупателя и продают бытовую утварь, кухонные мелочи, косметику. Но, бывает, и залежалую, дешевую аудиотехнику. Товар они покупают за свои кровные на оптовых рынках, на складах.

Среди них встречаются великолепные психологи, мастера «впаривания». Стоит вам заинтересоваться товаром, начинается «обволакивание» речами. Совсем обалдев, вы неожиданно становитесь обладателем ненужного набора ножей «с лазерной заточкой» или хозяйственной сумки, которую никогда не купили бы в магазине.

Заглянув в магазин, вы убедитесь, что там это стоит намного дешевле, чем заплатили вы.

Именно эта разница плюс разница между оптовой и розничной (магазинной) ценой товара и составляет доход современных коробейников.

Величина этого дохода напрямую зависит от обаяния коммивояжера, умения очаровать и «заболтать» слушателей и наобещать золотые горы. У тех, кто поднаторел в этой деятельности, прибыль составляет до половины стоимости проданного товара. При этом никаких налогов!

Мошенничество здесь состоит в двойном обмане:

значительном приукрашивании товара, преувеличении его потребительских свойства и качеств;

значительном (в полтора-два раза) завышении цены.

Мишень воздействия — наше стремление к удачным приобретениям. Особенно это характерно для женской части населения, поэтому и нападают коробейники прежде всего на представительниц прекрасного пола.

Приманка — «выдающиеся» качества товара, о которых столь убедительно вещает коммивояжер, а также неизвестная покупателям его реальная цена.

Аттракция достигается обаянием мошенников.

Жертвы не только переплачивают, но и приобретают некачественные, бракованные или с просроченным сроком годности предметы.

Если не хотите вкусить все эти прелести, руководствуйтесь правилом: *никогда не приобретайте ничего у коробейников, если не владеете достоверной информацией о товаре!*

КРУПНЫЕ СДЕЛКИ

Мошенников привлекают любые виды купли-продажи. Но наибольший ущерб пострадавшие несут на крупных сделках.

Поэтому считаем своим долгом хотя бы вкратце остановиться на них.

На автомобильных рынках

Многие считают, что машину удобнее всего продать на автомобильных толкучках, куда съезжаются в выходные дни потенциальные покупатели и продавцы подержанных автомобилей.

Длинными рядами стоят продаваемые автомобили, отечественные и иномарки. На иномарках часто мелькают прибалтийские номера. Это товар для простаков, которые не знают, что, купив машину с таким номером, они не смогут поставить ее на учет в ГИБДД.

Желающего купить машину могут облапошить в два счета и уговорить купить старенький «рыдван», не раз побывавший в дорожных переделках и авариях, но подкрашенный и подчищенный, за цену, чуть меньше стоимости нового автомобиля. Поэтому выбирать машину человеку, не сведущему в автотехнике, лучше всего с напарником, знающим толк в этом деле. Да и в результате торгов цена на автомобиль может быть снижена на несколько сот долларов или почти вдвое.

Никому из незнакомых вам людей не доверяйте выбор машины. Тем более рассказам прежнего автовладельца, хозяина гаража или суждениям «вольных зна-

токов» — это все заинтересованные лица. Не стесняйтесь спрашивать документы и наводить справки всеми возможными способами, получить объективную информацию квалифицированных специалистов, анализ показаний современных приборов.

Старайтесь получить максимум информации до сделки, чтобы избежать сюрпризов, после того как вы отдадите свои деньги. При малейшем подозрении отказывайтесь от сделки. Если чувствуете, что вам навязывают решение, диктуют свои условия, старайтесь перехватить инициативу, предлагайте свои варианты. Продавец более заинтересован в сделке и должен пойти на уступки.

Запомните первое правило: обязательно узнайте, не угнана ли машина и не находится ли она в розыске. В этом случае помогут лишь сотрудники ГИБДД. Второе: машина должна быть исправной и с карточкой техосмотра. Ведь внешний лоск может быть напускным, а небольшой километраж пробега — тоже уловкой. Накрутить (скорее всего, скрутить) цифры — дело плевое. А за два-три года эксплуатации даже обыкновенный «Жигуль» может уже пробежать сотню тысяч километров и более.

Покупатели идут нескончаемым потоком. Кто-то останавливается, задает вопросы: какой пробег у машины, сколько она стоит, не была ли в аварии, не заменялись ли узлы. С покупателем-одиночкой можно общаться без опаски. Многие просто интересуются ценами, примеряясь к продаже своей машины.

Опасный вариант — к вам подошли сразу трое или четверо. Они могут сказать, что пришли вместе, опасаясь обмана. И, дескать, ищут хорошую машину без скрытых дефектов. Примерно такую, как ваша. Будьте бдительны! Широко известны случаи, когда такие «покупатели» соглашались с ценой и просили показать, как машина ведет себя на ходу. Один садится за руль, хозяин рядом, двое молодцов сзади. Отъехав метров пятьсот, бандиты отнимают у владельца документы, вытряхивают его из салона и спокойно уезжают. Звать на помощь некого — милиции рядом нет. Машина «продана»...

Газета «Из рук в руки» и другие пестрят объявлениями о продаже автомобилей. Этот способ кажется довольно заманчивым: сиди и жди, когда тебе позвонят покупатели. И действительно, звонки не заставят вас ждать, особенно если вы сообщили, что машина в хорошем состоянии или что ваша иномарка имеет небольшой пробег. Теперь вы в списке не только тех, кто хочет купить машину, но и тех, кто ищет легкой добычи.

Внешне эти категории неразличимы. Более того, преступник может скорее расположить к себе, нежели настоящий покупатель. В обстоятельной беседе будут обязательно затронуты такие моменты, как способ хранения машины (на улице или в гараже), далеко ли вам ездить на работу, где она находится. Он обязательно пожелает сесть за руль, сам заведет машину. Но угонять ее не будет — просто в одно из мгновений незаметно сделает слепок с ключей. А заодно внимательным взглядом определит, какая сигнализация установлена. Пообещает, что через день-другой придет с деньгами. Все остальное — дело техники. Преступнику известно о вас или вашей машине все, что нужно. Через день-другой автомобиль угоняют.

Мошенниками отработано множество способов облапошивания и продавцов и покупателей.

Вот один из них, когда жертвой становится покупатель.

Аферисты действуют парой: на их жаргоне — «военный» и «съемщик». Последний знакомится с жертвой в местах, где обычно продают подержанные автомашины. Он говорит, что из одной «горячей» точки (из-за границы) приехал полковник и хочет срочно недорого продать свой автомобиль, так как должен вернуться обратно.

«Съемщик» и жертва направляются к дому, около которого ждет «военный» (как правило, в форме летчика). Получив сигнал об их приближении, он заходит в подъезд, где спрятан портфель с домашними тапочками. «Летчик» снимает форменную одежду и ждет. В это время «съемщик» просит жертву подождать около подъезда, а сам якобы поднимается в квартиру к «военному».

Спускаются мошенники уже вдвоем. «Съемщик» говорит «военному», что привел покупателя, и уходит, обещав 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 форменную одежду, выходит.

Едут в больницу. В руках у «военного» тот же портфель.

Он просит жертву подождать внизу и поднимается на какой-нибудь этаж. Через некоторое время уже 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 вырезки из журналов.

Оставив «карту» под залог, «военный» берет у жертвы деньги, чтобы якобы отнести их жене. Поездка в комиссионный магазин и оформление документов откладываются вроде как всего на несколько минут.

После этого «военный» уходит с деньгами и исчезает через другой выход из здания. А жертва остается с той «картой», техпаспортом и ключами, но без денег и машины.

Приманкой здесь является информация о приемлемой цене. А весь спектакль с переодеваниями — для достижения *аттракции*.

Воспользуйтесь нашими советами, если не хотите стать жертвой обмана.

● Выставляя машину на автомобильном рынке, возьмите с собой друзей.

● Если покупатель хочет «порулить», он должен быть в машине один без «друзей», а вас — двое или трое.

● Внимательно следите за ключом в его руках.

● Если вы дали объявление в газете, никогда не устраивайте смотрины машины там, где вы ее храните.

● Лучше всего «толкучками» и газетными объявлениями не пользоваться вообще. Ищите покупателя сре-

ди друзей, знакомых, сослуживцев и соседей. Это сложнее и дольше, но зато есть гарантия, что вы не потеряете ни машину, ни деньги.

Сделки по недвижимости

Способов мошенничества при подобных сделках немало. Опишем наиболее типичные, коварные и особенно жестокие.

Очень часто договор оформляется на меньшую сумму, чем реально платит покупатель. Это делается с целью уменьшения налога. Продавцу нетрудно найти предлог для расторжения сделки (например, при этом пострадали интересы его детей).

По суду возвращается лишь та сумма, которая указана в договоре. Если имеется расписка на действительно уплаченную сумму, суд обяжет ее выплатить. Но продавец может заявить, что потерял деньги или их украли. По нашим законам в этом случае из заработка продавца будут ежемесячно высчитывать 30 %. Прикиньте, в каком колене ваших родственников вернутся уплаченные вами деньги.

Подобная ситуация может возникнуть и в случае, когда бывший владелец квартиры не выписывается и не выезжает из нее. Выселить его можно только по суду. Но тот исходя из конституционного права человека на жилище встанет на его сторону, обязав лишь вернуть полученную сумму. Годы пройдут, пока это произойдет.

Мошенники находят людей, числящихся на учете в психдиспансере, и предлагают им сделку: они заключают с клиентом договор купли-продажи своей квартиры, а затем опротестовывают его по собственной недееспособности в суде, разница между реальной и договорной ценой делится пополам. В Москве известен случай, когда одну и ту же квартиру мошенники ухитрились по этой схеме «продать» аж пять раз.

Мишенью воздействия здесь является юридическая безграмотность покупателя.

Другой способ мошенничества — продажа по ложным адресам. Продается дешевая квартира, из тех на которые нет спроса. Но потенциальному покупателю показывают не эту квартиру, а снятую на время, более престижную и комфортабельную. Для того чтобы покупатель ничего не заподозрил, меняют даже таблички с названиями улиц, номерами домов и квартир. Когда же сделка совершена, новые хозяева неожиданно для себя узнают, что им продали совсем не то, что показывали.

Мишенью воздействия в данной афере является невнимательность покупателя. Ведь поменять таблички на всех соседних квартирах мошенники не могут. Атракция достигается «забалтыванием» покупателя, отвлечением его внимания.

Еще один способ квартирных афер — продажа квартиры по дубликатам документов. Продавец делает дубликат документа, удостоверяющего право собственности на квартиру. Находит двух покупателей и продает свою квартиру им обоим: одному — по оригиналу, другому — по дубликату. Пользуясь тем, что полный расчет между сторонами, как правило, происходит до регистрации договора, продавец получает деньги и с того, и с другого. Владельцем же квартиры будет тот, кто быстрее зарегистрирует договор купли-продажи.

Мишенью воздействия здесь — неосведомленность жертвы о подобных тонкостях. Приманкой могут быть весьма привлекательные уступки в цене.

Как советуют эксперты из Московской центральной биржи недвижимости, следует поинтересоваться в приватизационном управлении, не выдавался ли дубликат документа на приватизацию. Если выдавался, его обязательно нужно потребовать у ее продавца. И, конечно же, в случае любых сомнений надо отложить выплату денег до регистрации договора о продаже-покупке.

Во всех перечисленных случаях жертвой оказывается покупатель. Есть приемы, делающие пострадавшей стороной продавца. Наиболее популярны следующие способы:

1) полностью подделывают документы. Хотя они и неплохо защищены, но сделать фальшивый нотари-

альный договор о купле-продаже дельцам ничего не стоит. Полный набор печатей на черном рынке можно купить за 1000 долларов. *Мишень воздействия* — доверчивость продавца, устранившегося от процесса оформления сделки. *Приманка* — «быстро и без хлопот»;

2) оплачивают только сумму, указанную в договоре. Обычно это балансовая стоимость квартиры, которая в несколько раз меньше той рыночной, которую покупатель и обещал оплатить. *Мишень воздействия* — доверчивость жертвы;

3) вручают продавцу «куклу» — упакованную как пачка денег, где действительными являются только верхние и нижние банкноты, а вся «внутренность» — нарезанная по размеру купюр бумага. *Мишень воздействия* — та же доверчивость. *Приманка* — избавление от нудной процедуры пересчета больших сумм;

4) получают доверенность от продавца. Наиболее привлекательные объекты для мошенничества подобного рода — представители «группы риска»: алкоголики, наркоманы, психически нездоровые люди, молодежь и одинокие 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 ее прежнему хозяину. Покупатель же остается и без денег, и без квартиры.

Мишень воздействия — все та же доверчивость продавца.

Дело обстоит еще хуже, если мошенник уже выманил у продавца доверенность или недобросовестный нотариус зарегистрировал ее. Доказать в суде, что такая доверенность недействительна, крайне сложно.

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 и попросите нотариуса подробно объяснить, к чему может привести то или иное ваше действие.

Получить доверенность легче всего у одиноких людей из упомянутой «группы риска». Причем, дав ее, многие из них приговаривают себя не только к лишению последнего пристанища, но и обретению его на том свете. В России ежегодно бесследно исчезают десятки тысяч одиноких пожилых людей, вся «вина» которых заключается лишь в том, что они являются единоличными собственниками квартир. По далеко не полным данным, более 3,5 тысячи москвичей не появились на новом месте жительства по законно оформленным обменным ордерам. В С.-Петербурге аналогичные данные приближаются к полутора тысячам человек. Люди просто канули в небытие. Большая часть пропавших — это одинокие пожилые люди, нередко спившиеся. За ними идет настоящая охота. Через паспортные столы, участковых, работников ЖЭКов «заинтересованные лица» за определенную мзду выявляют нужные адреса. А дальше уже дело техники. Появились даже специализированные банды, промышляющие этим. Помимо спаивания применяется и метод «выбивания». С помощью угроз и подручных средств, например утюга и паяльника, «убеждают» подписать все требуемые бумаги.

Сбор информации производится как через ЖЭК, так и через собесы и поликлиники. *Мишенью воздействия* при этом мошенничестве является беззащитность, правовая безграмотность жертв или их доверчивость.

Нередки случаи, когда обманутыми остаются и покупатель и продавец. Это бывает, когда обращаются к «черным маклерам». *Приманкой* является их обещание взять за посреднические услуги меньше, чем официально работающие риэлтерские фирмы. Получив каким-то способом (о них мы говорили) генеральную доверенность, маклер находит покупателя, оформляет договор купли-продажи, получает деньги и исчезает

из поля зрения. Договор намеренно составлен с каким-нибудь нарушением, которое по истечении времени вскрывается. Новый хозяин проигрывает суд, и владельцем квартиры становится обладатель генеральной доверенности, то есть маклер. *Мишень воздействия* — правовая безграмотность жертв. *Аттракция* достигается за счет обходительности мошенника, его обаяния, умения усыпить бдительность клиента.

Уменьшить риск стать жертвой мошенников поможет соблюдение следующих правил-рекомендаций.

- Старайтесь оформлять все сделки через риэлтерские фирмы, имеющие соответствующие лицензии. Это потребует некоторых материальных затрат, но уменьшит вероятность быть «кинутым» (95 % потерпевших полагались на прямые контакты без посредников или на «черных маклеров»).

- Выясните, насколько опытно агентство недвижимости, в которое вы обратились, сколько лет оно работает на рынке. Обязательно потребуйте показать вам лицензию. Если номер лицензии больше 400, значит фирма появилась сравнительно недавно и, возможно, не имеет достаточного опыта. Фирма, давно работающая на рынке недвижимости, не станет принимать участия в аферах.

Если лицензии вообще нет, надо тут же разворачиваться и уходить.

Когда вы убедились, что с лицензией все в порядке, потребуйте у продавца-риэлтера показать вам документы, подтверждающие, что в данный момент права на квартиру, которую вы покупаете, действительно принадлежат агентству либо оно уполномочено представлять интересы владельца этой квартиры.

- Если вам хоть что-то не понравилось в работе агентства, прерывайте контакты не раздумывая.

- Не доверяйте слепо рекламе подобных агентств. Лучше полагайтесь на мнение родственников или знакомых, уже имеющих практику в этом деле.

- Остерегайтесь «черных маклеров», которые дают объявления в газетах типа: «Срочно продам (куплю, обменяю) вашу квартиру (комнату). Анонимность и

порядочность гарантируются». (Не указано кем и чем. Расчет на доверчивость простаков.)

- Если посредник или ваш партнер по сделке предлагает вам чрезмерно льготные условия продажи (покупки, обмена), подумайте, что бы это значило. В таких делах подобный альтруизм не принят.

- Обязательно узнайте (через участкового, ЖЭК, соседей, врачей), не состоит ли «продавец» на учете в психоневрологическом или наркологическом диспансере. Иначе потом суд может признать сделку незаконной.

- Не совершайте сделку втайне от родственников. Наоборот, чем больше родных и близких об этом будут знать, тем лучше. Познакомьте покупателя с ними. На переговоры обязательно приглашайте знакомых.

- При расчетах целесообразно пользоваться не наличными деньгами, а своим расчетным счетом.

- Не отдавайте посреднику даже на незначительное время свой паспорт. Мошенникам этого бывает достаточно, чтобы оформить все необходимые документы и продать квартиру без вашего ведома.

Не оформляйте сделку у нотариуса, которого вам предлагает продавец. Добропорядочный риэлтер всегда оставит право выбора нотариуса за вами. (Нередко нотариус является сообщником аферистов.)

- Рассчитываться за квартиру безопаснее всего через депозитную ячейку банка. Не соглашайтесь на предложения продавца передать деньги дома, у нотариуса, в офисе, или, еще хуже, в машине. При таких способах расчетов заведомо возможны криминальные ситуации. Однако надо отметить, что правильно оформить договор аренды депозитной ячейки в банке, а также необходимое дополнительное соглашение к нему вам поможет только опытный риэлтер.

Золото, драгоценности

Мошенники давно обжили места, куда навещаются люди с деньгами. Это, в частности, ювелирные магазины.

Ясно, что дорогие покупки с налету не делаются. Покупатель долго ходит, присматривается. В этот момент к нему может обратиться интеллигентного вида молодой человек и предложить посмотреть, а главное — примерить золотую цепочку, которую он купил всего несколько дней назад. Разумеется, он будет уверять, что не стал бы продавать эту прелесть, но так сложилось, что позарез нужны деньги, и как можно скорее.

Эти слова создают начальную *аттракцию*: «нашему» человеку вполне понятно состояние безденежья и ситуация, когда деньги нужны, а взять их негде.

Приманкой служат следующие слова: «Отдам товар по цене ниже магазинной (рыночной)». *Мишень воздействия* здесь — желание купить подешевле. Покупатель берет футляр, открывает, достает цепочку, пытается надеть себе на шею. И вдруг эта «прелесть» рвется у него в руках, причем не в одном месте.

Не успевает он прийти в себя, как продавец утратив в ту же секунду всю свою интеллигентность, начинает буквально орать, призывая окружающих засвидетельствовать, что вы порвали цепочку, которой цены нет. Тут же появляются два друга свидетеля, готовые подтвердить «где угодно» вашу «преступную небрежность».

От обалдевшего клиента начинают требовать стоимость цепочки и в случае неуплаты угрожают расправой. В расстроенных чувствах, не желая быть побитым, он отдает требуемую сумму, в душе надеясь отремонтировать драгоценность. Но основной удар впереди. Всуточный ему «лом» оказывается не золотым и даже не серебряным.

Приличная сумма оказывается выброшенной на ветер. Весь этот спектакль решает двойную задачу: максимально усилить аттракцию, вызвать у жертвы чувство вины и побудить его к действию («покупке»), желаемому для мошенников.

Более примитивные способы мошенничества с золотом и другими драгоценностями — их подделка.

Например, «цыганское золото». То, что под маркой этого благородного металла продают цыгане, — обыкновенная медь, слегка обработанная «под золото».

Подлинность пробы на изделии из золота можно определить только на специальном оборудовании. Это обстоятельство создает благоприятные условия для мошенничества, как и обилие низкопробного завозного (из-за рубежа) золота.

Единственное, что можно здесь посоветовать, — приобретать ювелирные изделия в специализированных магазинах.

Магазин — это уже своего рода гарантия качества покупаемого изделия. Ведь администрация должна осуществлять продажу драгоценностей только при наличии на них оттисков фирм-изготовителей и оттисков государственных пробирных клейм РФ. Изделия иностранного производства также в обязательном порядке должны иметь необходимые сертификаты и пробы.

Изделия, выставленные для продажи, должны иметь опломбированные ярлыки с указанием наименования изделия, изготовителя, артикула, пробы, массы и цены за 1 грамм изделия, вида вставок, их характеристик и розничной цены изделия.

Желающим изготовить кулон, колечко или брошь в частной мастерской нужно иметь в виду, что, во-первых, это обойдется очень дорого, а во-вторых, наши доморощенные ювелиры, в отличие от своих предков, обрабатывают золото и бриллианты довольно-таки скверно. Что-то путное они могут сделать только из очень ровных камешков. Прошли те времена, когда наши бриллианщики слыли законодателями моды и заставляли весь мир восхищаться и подражать русской школе...

ВАЛЮТА, ДЕНЬГИ, ФИНАНСОВЫЕ ОПЕРАЦИИ

*Бизнес — искусство извлекать деньги
из кармана другого человека, не прибегая
к насилию.*

М. Амстердам

АФЕРЫ В СФЕРЕ ФИНАНСОВ

Финансовые пирамиды

От деятельности финансовых пирамид пострадали миллионы российских граждан. Только жертв печальной памяти «МММ» — 15 миллионов. Сумма, на которую в общей сложности были ограблены россияне, сопоставима с годовым бюджетом России! Примерно такое же положение и во многих других странах СНГ.

По данным Агентства социальной информации, в начале 90-х годов на территории России было 1800 финансовых пирамид. В 1993—1995 годах в одной только Москве деньги у населения собирали около двух тысяч фирм (не считая 800 банков, большая часть которых потом «лопнула»). В 1997 году Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг направила в МВД и Генпрокуратуру материалы о деятельности 984 нелегализованных компаний для возбуждения уголовных дел. Более 700 дел было заведено. Реально попали в тюрьму лишь несколько мошенников.

«Пирамидальные сооружения» в России есть и сегодня. Они лишь скрываются за благопристойными вывесками вроде «Многоуровневый финансовый марке-

тинг», «Диалог без границ», «ДИ — маркетинг» и т.п. Появились три новые разновидности этого высокорентабельного мошенничества.

Первый вариант: элитные закрытые клубы со звучными названиями, часто представляемые как филиалы крупных зарубежных компаний. За право вступления и посещения респектабельного заведения платятся высокие взносы. Но основное остается тем же — привлечение новых членов и «кормление» за их счет старых.

Второй вариант: создание «под крышей» пирамиды подразделений, занимающихся законной деятельностью и даже извлекающих реальный доход. Как раз эти подразделения владельцы пирамид и демонстрируют людям, желающим вложить в предприятие деньги.

Остальное — как и в предыдущем варианте.

Третий вариант: «продажа» неких услуг, которые никогда не будут оказаны. Пример — страховая компания, которая страхует здоровье или жизнь клиента на определенный срок, по истечении которого страховая сумма подлежит выплате в полном объеме. Прибыль нечистых на руку дельцов в этом случае формируется за счет весьма большого различия в объемах страховых взносов за этот срок и страховых выплат. Опять все та же пирамидальная схема.

Несмотря на разнообразие провозглашаемых целей указанных обществ, технология завлечения в их сети довольно стандартна. Чтобы убедиться в этом, приведем два репортажа с собраний, где обрабатывались потенциальные жертвы.

Описания эти полезны в двух отношениях. Во-первых, они позволяют проанализировать и понять технологию «охмурения» жертв. И, во-вторых, позволят читателю не попасться в сети аферистов, сразу распознав их уже по внешнему антуражу.

Произошли эти собрания в разных государствах СНГ. Первое (по рассказу читательницы «КП» из Москвы) блистательно описала журналистка Анна Алилькина.

«Я мечтала подработать. Втайне от начальства и друзей. И тут — о счастье! — один знакомый под большим секретом поведал, что есть в Москве достойное место,

где раз (!) в неделю за один (!) воскресный день можно заработать аж 500 «баксов».

— Что за организация? — подозрительно спросила я, опасаясь, что меня втянут в богомерзкую секту или, чего доброго, заставят торговать органами невинно убиенных младенцев.

— Информационный бизнес! — загадочно ответил приятель и назначил встречу на ближайшее воскресенье, наказав явиться при полном параде, с мужем, и прихватить с собой 300 рублей — на входные билеты и фуршет...

В холле шикарной гостиницы «Ренессанс», что на Олимпийском проспекте, мы увидели неестественно веселую, несколько помятую и вполне совковую толпу «интеллигентов», в которой энергично жали друг другу руки, пристально рассматривали новичков. Как бы вскользь нам говорили, что сюда просто так не попадают, а только по большому благу или рекомендации. Так что, мол, цените, господа, вашу удачу!

На входе в конференц-зал бдительная охрана зорко проверяет пригласительные билеты, мужчин похлопывает по карманам (вдруг пистолет?), у женщин прозванивает сумочки (вдруг бомба?).

Нас с мужем, сильно опекаемых новичков, почему-то сажают порознь. Правила, говорят, такие. Всем вновь прибывшим раздают листочки, в которых содержится предупреждение: не разглашать никому и нигде все секретные данные, которые мы здесь узнаем. Музыка гремит страшно! Говорить невозможно. Публика возбуждается все сильнее.

И вот с улыбкой веселого дауна, словно черт из табакерки, на сцену выскочил мальчик-попрыгунчик и бодро залепетал невероятные вещи. Цитирую: «При помощи нашего международного фонда и при успешной работе в первые две недели вы будете получать по 500 долларов! В следующие две — по 900! Потом — по 1400, потом...»

В бурный речитатив оратора нельзя было не то что втиснуть вопрос, слово не умещалось! Меня же терзали сомнения: откуда такие деньги? И что надо делать, чтобы получить кругленькую сумму от 1400 долларов?

Наконец, где мои бутерброды и фуршет, за которые я уже заплатила 300 рублей?

Антракт. Вместо фуршета валяжный мужчина полутяжелого веса подошел и посоветовал: «Вам бы надо понравиться нашему руководству». Это за свои кровные 300 рэ я должна еще кому-то нравиться?! Мой возмущенный разум начал перегреваться, словно консервная банка, поставленная на медленный огонь. Но как же все-таки заработать 500 баксов в день? Я решила остаться и дослушать, тем более что было обещано выступление предводительницы фонда, матери-наставницы нас, будущих миллионеров, и просто, как нашептали мне соседи по залу, «баснословно богатой женщины».

Бешеными аплодисментами, да что там — овацией, стоя зал встретил мощную, как Мамаев курган, мадам лет пятидесяти, по-бэтээровски водрузившую себя на сцену. «Боже мой! — пронеслось в голове. — Где я уже могла видеть эту даму?» Толстые пальцы, увешанные массивными перстнями, золото, оттягивающее уши и сковывающее мощную шею. Нахрапистость и уверенность в собственной исключительности. Да это же прямо новая «Властилина»!

Дама, так похожая на давно арестованную аферистку, и поведала нам, дуралям, как из воздуха будут братья наши денежки. Слава Богу, старик Маркс не слышал, как Мадам разъяснила, в частности, что формула «деньги — товар — деньги» несовершенна. Вот если из нее исключить «товар»...

— Все просто. Вы вносите в наш фонд всего (!) 2700 долларов. Потом ищите друзей, которые захотят также вложить в нас деньги. За один «привод» фонд выплачивает вам 500 долларов, а дальше...

Дальше мы, дураки, вложившие свои доллары во «Властилину-2», должны будем их как-то возвращать и суетиться. Не привел к Мадам пятерых тебе подобных простаков — накрылись твои денежки. А по-настоящему ты начнешь что-то получать лишь тогда, когда приведешь к ее широко оттопыренному карману шестерых, семерых, восьмерых... Но вот вопрос: где ж столько дураков взять?

Но не будем решать за остальных. Есть же и у нашей «миллионерши» свои поклонники. В зале, по моим подсчетам, было человек двести.

...Наконец к исходу лекции «предводительницы» каждому новичку была вручена заранее заготовленная бумажка-заявление с просьбой принять в члены фонда. В зале нависла напряженная тишина. У меня возникло естественное желание посоветоваться с мужем. Но нас тактично оттерли друг от друга. Я обиделась и решила вообще уйти. Но из зала не выпускали!

— Если у вас таких денег нет — займите! — громыхала со сцены впадшая в экстаз Мадам. — Вся страна будет нищать, а мы — богатеть! Кто не хочет с нами — дурак! Не хотите зарабатывать легким путем у нас, корячьтесь каждый день на своей работе!

— Я хочу подумать... — донесся из зала слабый голос такого же, как мы, новичка.

— Что тут думать! — скандировала ораторша. — Если ты такой умный, то почему такой бедный?

Зал в очередной раз взорвался аплодисментами. Из разных его концов неслись истерические вопли: «Поздравим Иванова — он вступил в наш фонд!», «Ура Петрову — он с нами!». За моей спиной вырос очередной молодец из команды фонда. В его глазах было нетерпение, в руках — бумажка-заявление, которую я должна была подписать.

Тут объявили, что вновь пришедшие на лекцию приглашаются на фуршет. Подхватив мужа под руку, я рванула к празднично накрытым столам. Не тут-то было! Молодцы из охраны плотной стеной сомкнулись, не давая столь долгожданного доступа к бутербродам и дешевому шампанскому.

Голодные, но наконец свободные, мы с мужем одевались в шикарном гардеробе «Ренессанса». Я сокрушалась о зря потраченных 300 рэ. Муж — о потерянном времени. А в уголке тихо вслипывала одна из «почетных членов фонда», которой в этот вечер не удалось заработать на нас свои 500 баксов...»

Второй репортаж сделан белорусским журналистом Юрием Шанраном. Приведем из него выдержку, содержащую описание собрания «партнеров по бизнесу доверия»:

«Не каждый способен заниматься этим делом, — пояснила мне милая дама, близкая к новому загадочному «бизнесу доверия». — Для этого надо много знать, уметь общаться с людьми и убеждать их в том, что это выгодно всем. С вашим кругом знакомств и связей у вас должно получиться». После неоднократных уговоров я в конце концов сдался. «Форма одежды номер один, — сказали мне. — Плюс 150 тысяч рублей... За информацию и за сладкий стол надо платить. Место встречи — Дом культуры пригородного совхоза «Брестский» в Тельмах, в 14.00».

В положенный час, выполнив все условия, я был встречен знакомой, которая тут же приклеила мне на рубашку карточку с моим именем и розовой надписью: «Союз ВЗиП». Сие, как выяснилось, означало: «Союз взаимодоверия и помощи». Таких, как я, новичков оказалось довольно много, хотя встречались мужчины и женщины с синими надписями. «Это те, кто уже вступил в дело», — пояснила моя опекунша. Каждому участнику информационной встречи выдали входной талон — бумажку с датой и изображением зеленого шара. Талон забрали при входе в зал ребята из охраны.

Обстановка конспирации приятно шекотала нервы и льстила самолюбию. Зал был битком набит — человек 200, не меньше. Все мужчины — как свадебные генералы: в белых рубашках и при галстуках, дамы — им под стать. Вдруг спокойную мелодию взорвали атакующие аккорды. Задние ряды, где, видимо, находилась группа поддержки, вскочили с мест и стали хлопать и кричать: «Хей! Хей! Хей!». Новичкам ничего не оставалось, как сделать то же самое. В это время буквально вспорхнул на сцену симпатичный молодой человек в черном костюме, менеджер фирмы В., который и повел программу.

Он сказал, что эти аплодисменты предназначены не ему, а «делу, которым мы занимаемся», что все участники встречи находятся в нужном месте в нужное время и что все они — партнеры по бизнесу. Выразил надежду, что в зале нет «духовных пенсионеров» — тех, кому от жизни ничего не надо, а есть те, кто хочет открыть соб-

ственное дело и получить шанс разбогатеть: «Стремление стать финансово независимым — это нормальное явление, но людей, которые добились своего, в мире немного, всего 4—5 процентов. Именно мы знаем, как попасть в эту немногочисленную группу. У нас для вас есть продукт, который мы можем вам предложить. Это деньги!».

Для успеха, сообщил менеджер, необходимо овладеть всего-навсего сетевым многоуровневым маркетингом, то есть системой будущего. Это значит, что вы, являясь кандидатом в партнеры, должны найти как минимум еще двух-трех кандидатов, которые бы вступили в дело под вашим патронажем. За первого кандидата вам полагается сумма в 450 DM, за второго — 550, а за третьего — 1000. Если ваши кандидаты, в свою очередь, находят продолжение в новых кандидатах, то вы получаете дополнительные дивиденды и переходите в категорию партнеров. Вся эта схема сетевого маркетинга и партнерства иллюстрировалась рисунками, которые с помощью диапроектора проецировались на экран. Ставки вознаграждения росли: за 10 месяцев — при благоприятном стечении обстоятельств и успешном поиске кандидатов — вы можете получить 42 300 DM! Черт побери, кому эта сумма не по душе?

После долгих «Хей, хей, хей» на сцене появился некто Г., внушительный мужчина средних лет. Он поведал, что все находящиеся в зале, равно как и аналогичные организации во всем мире, образуют единое сообщество под названием «Астран». Фирма эта находится в Лондоне. Дальше шла суперинформация: в фирме можно сделать капиталовложения, можно инвестировать («Хей, хей, хей! Bravo!»). В ход идет закон природы: чтобы что-то получить, надо сначала вложить. А посему каждому кандидату в партнеры надо вложить инвестиции в сумме... 2150 марок. Всего-навсего! В руках у менеджеров и партнеров по бизнесу появились чистые фирменные бланки заявлений, где говорилось, что имярек, проживающий по такому-то адресу, вступает в сообщество под названием «Астран» и передает ему сумму, которая не подлежит возврату. Указывался номер счета, на который необходимо было

перечислить твердую валюту. Устно было сообщено, что сделать это необходимо не позднее 12.00 в ближайший понедельник. Иначе вас не возьмут в дело...

Все это было не для меня. А многие подписали. Одни из них располагали дойчмарками, другие знали, где их взять, а третьи — рисковали, влезая в долги. Почему? Наверное, потому, что не было выхода. В нынешней экономической ситуации даже маломальская возможность заработать вызывает повышенный интерес. А тут такие деньги!».

Как видим, все сводится к привлечению все новых и новых вкладчиков. Типичные финансовые пирамиды. И это после того, как рухнули пирамиды «МММ», ГКО и множество других и десятки миллионов вкладчиков оказались в дураках!

Но вновь поддаются, вкладывают свои последние сбережения, а то и влезают в долги, чтобы вступить! На каждом таком митинге часть новичков попадают в расставленные сети. Не полуграмотные причем люди, а, как правило, образованные, мыслящие, сумевшие заработать в наше трудное время немалую сумму! Как же так получается?

А все происходит строго в соответствии с универсальной схемой манипулирования. Причем в каждом блоке этой схемы используется множество психологических приемов.

Мишень воздействия во всех случаях одна и та же — желание разбогатеть. Или, по крайней мере, — заработать. Это желание постоянно подогревается магией больших денег, которые буквально свалятся на счастливые головы участников представления.

Приманок тоже множество:

1) «причастность» к миру избранных — «информационные встречи» проводят в престижных помещениях; охрана, досмотр — как будто ожидается приезд самого президента; одежда «по форме № 1», как в обществе VIP-персон; попадание «по рекомендации», атмосфера конспирации;

2) скрытые комплименты, лстящие приглашаемым («не каждый может заниматься этим»);

3) загадочность названий предлагаемых бизнес-проектов: «Многоуровневый сетевой маркетинг», «Диалог без границ», «ДИ-маркетинг», «Союз взаимодоверия и помощи» и т.п.

Аттракция достигается также множеством приемов:

1) атмосфера праздника — музыкальное оформление, туалеты участников «по форме № 1»;

2) постоянно подогреваемая «возможность приобрести к новой технологии выгодных финансовых операций». Не случайно среди образованных людей, верящих в прогресс и новые технологии, вера в ноу-хау поддерживается подпиской о неразглашении «секрета технологии обогащения»;

3) ссылки на международный характер предлагаемых программ (например, «Международной дискаунт-ный клуб» и т.п.) — апелляция к имеющим значительное хождение в нашем обществе взглядам, что, в отличие от нашего, бизнес на Западе делается цивилизованно;

4) использование известного в психологии «феномена толпы»: в большой аудитории, где много слушателей, потенциальных участников «грандиозных» проектов, люди более полагаются на эмоции, а не на рассудок;

5) смена ораторов, разного возраста и даже «веса» — психологический прием, учитывающий особенности восприятия: долго слушать одного утомительно; различия по возрасту и полу должны показать, что всякий добьется успеха, вступив в эту организацию. На заключительной стадии выступают лица более высокого статуса (якобы «баснословно богатые»), люди среднего возраста и солидного вида — им верят больше.

Понууждение к действию достигается рядом способов:

1) забивают все каналы восприятия слуховой и визуальной информации множеством цифр и картинок. Все это мозг клиента не успевает переварить, и тот перестает сопротивляться;

2) гремущая музыка, крики «Хей, хей!», аплодисменты группы поддержки создают состояние возбуждения, когда эмоции подавляют рассудок;

3) бланки обязательств перечислить деньги появляются в момент, когда на участников обрушена вся мощь психологического давления;

4) возможное сопротивление подавляется унижительными намеками на неполноценность сомневающихся: «дураки», «духовные пенсионеры», «если ты такой умный, ты почему такой бедный» и т.п.;

5) разъединяя супругов, устроители преследуют три цели: а) не дать им посоветоваться: не дай Бог, засомневаются оба; б) внушить одному индивидууму легче; в) если независимых участников в два раза больше, то вдвое возрастает и возможное число «подписантов»;

б) громкие поздравления уже вступивших имеют целью задействовать психологический «эффект заражения», присущий любой толпе.

Чтобы завлечь на «вымывание мозгов», используют любые *приманки*. Например, предложение работы. Характерная особенность: чем заниматься, никогда не скажут по телефону или при индивидуальной беседе — только на «митинге».

Одна из корреспонденток попала на собрание Международного центра, цель которого, как там сказали, — «сохранение умов и талантов в России и предотвращение их утечки на Запад». Затем выступавший нарисовал таблицу, которая показывала, как можно быстро «заработать» крупные суммы в долларах (за первых двух вновь приведенных человек по 400 долларов, за следующих — 400—700 долларов и т.д.). Правда, первоначальный взнос — 2500 долларов нужно заплатить: бизнес есть бизнес. И, наконец, сообщают, что вступительный взнос нужно привезти немедленно, для этого даже готовы выделить вам машину. «Психологическая обработка идет страшная! Слава Богу, денег у меня не было, только 30 долларов — взяли и их. Остальные я обещала собрать за неделю. К счастью, друзья меня образумили, объяснили, что это лишь торговля воздухом. А 30 долларов мне, конечно, не вернули».

Определенным видоизменением описанной технологии выманивания сбережений служит следующая.

«Семинар» длится целый день. Сменяя друг друга, выступают члены «клуба», рассказывая, как они решили свои материальные проблемы с помощью рекламируемой тут системы. Без конца цифры и цифры, деньги посыплются на вас как из рога изобилия. И только к концу дня вы узнаете, что сами должны заплатить вступительный взнос в размере 3400 долларов. Подумать вам не дадут, все делается быстро, иначе вы можете выйти из-под контроля.

В юридической службе Международной конфедерации общества потребителей порекомендовали прежде всего помнить такой очень важный момент: устные заверения представителей «общественных фондов» о вашем будущем финансовом процветании никакой юридической силы не имеют. Если вы, выложив после подобной презентации две-три тысячи долларов, потом вдруг сочтете себя обманутыми, в суде только разведут руками. Юридическим подтверждением каких бы то ни было финансовых отношений (платы за работу, обещаний золотых гор в обмен на ваши «скромные» три тысячи долларов и т.п.) может служить только договор с четким указанием обязанностей сторон, печатью, реквизитами фирмы.

Отметим, что никакие общественные организации не имеют права заниматься «пирамидальной» деятельностью. Именно поэтому они и не оставляют никаких следов: буклетов или памяток, где в письменном виде излагались бы принципы деятельности организации, на руки не дают, новичков всячески запугивают (кстати, имейте в виду: подписанное обязательство не выдавать «секретные сведения» — не более как способ психологического давления), а «членов» связывают своеобразной круговой порукой (если вдруг контору накроют — плакали ваши денежки). Уличить фонд в нарушении законодательства практически невозможно.

Итак, нынче финансовые пирамиды, в отличие от своих предшественниц, громко себя не рекламируют, вы не найдете никакой информации о них в газетах или на телевидении. Строжайшая тайна — девиз таких

организаций. Они называются чаще всего бизнес-клубами для деловых людей. А попадают туда только через знакомых.

Однако есть еще и банки и финансовые компании, сохраняющие традиции отцов-основателей. Особенно обидно вновь попасться в их сети. Поэтому приведем основные признаки и этих «классических» пирамид:

1) слишком агрессивная реклама. Солидные компании, заботясь о своей репутации, ее, как правило, избегают;

2) явно завышенные обещания: процент по вкладам больше ставки рефинансирования Центробанка, цена за квадратный метр жилья ниже той, что сложилась на рынке недвижимости, «обалденная» работа за границей... Если вам сулят райские кущи — непременно обманут;

3) большинство пирамид основываются «на доверии», по принципу «утром деньги — вечером стулья». Поэтому не бойтесь показаться слишком придирчивым и дотошным. Узнайте как можно больше о том, кто является учредителем компании, какие у нее активы и имущество. Если все, чем она располагает, — лишь два стола в арендованном офисе, тут же уходите — это наверняка аферисты;

4) требование залога или предоплаты (вариант: обещают ценный приз или выигрыш в лотерее при условии, что сначала внесете некую сумму или купите какой-нибудь товар «за право участия в розыгрыше»). Не доверяйте листовкам, которые вам предлагают на выходе из метро или на улице. Проверено: это или гербалайф, или «таймшер», или что-то в этом роде;

5) сомнительные документы или вообще их отсутствие. Поинтересуйтесь, есть ли у фирмы лицензия, проспект эмиссии, договор о страховании вкладов, нормальный юридический адрес. Лицензию на право банковской деятельности выдает Центробанк, на выпуск акций, облигаций и других ценных бумаг — ФКЦБ, страхование — Госстрахнадзор. Эти документы должны быть абсолютно доступными, причем не их ксерокопии, а оригиналы.

Несколько полезных советов:

● Никогда не связывайтесь с организациями, статус которых непонятен, а об их деятельности вы толком ничего не знаете. Тем более если «контора» не даст вам на руки ни одного документа, подтверждающего устные заверения ее представителей.

● Не соглашайтесь ни на какие финансовые сделки непосредственно на презентации. Организация, которая уверена в «чистоте» своих услуг, на это не обидится.

● Ничего не подписывайте и не платите, если видите, что на вас пытаются оказать давление.

● Если вас все еще гложут сомнения или вы чувствуете, что общение с представителями организации затянулось, скажите: «Дайте мне образец документа, который я должен подписать. Я хочу показать его своему юристу». И настаивайте на своем, пока вам либо не выдадут требуемую бумагу (тогда действительно есть смысл проконсультироваться с юристом), либо сами не покажут на дверь.

Страхование

Речь идет о двух видах страхования: страховании вкладов; страховании от несчастных случаев.

Фирмы-мошенники любили (и любят) утешать своих вкладчиков, что их вклады «застрахованы». Выдавали и страховой полис.

В мошенничестве со страхованием *мишенью воздействия* является неосведомленность клиентов в тонкостях страхового дела. *Приманкой* — выдача страховых полисов фирмой-посредником.

Аттракция создавалась за счет предъявления мошенниками договора со страховой компанией. И невдомек было клиентам, что договор вступал в силу только после перечисления в эту компанию страховой суммы. Но финансовые аферисты и не думали что-либо переводить, а пользовались только именем страховщика. Большинство страхующих вклады фирм чаще всего заключали договор страхования от своего имени.

Даже практиковали выдачу двойной, а то и тройной страховой суммы. Но все это было откровенной липой, потому как вторая и третья компании непосредственно принадлежали фирме-мошеннице. И при любом раскладе и количестве полисов с носом оставался вкладчик.

Махинации в страховом деле в последнее время совершаются с помощью зарубежных партнеров.

Продемонстрируем это на примере одной швейцарской страховой компании. Страховой вклад делается на 10 лет. Через 10 лет эти деньги возвращаются вкладчику. Да еще и выплаты при наступлении несчастного случая! Чем не заманчиво? Застраховавшийся может сам стать страховым агентом. За каждого завербованного агент получает 100 долларов. Сагитировав десяток друзей, можно поехать на недельные курсы страховых агентов в Швейцарию. Все за счет обучающей стороны.

За шесть лет работы эта швейцарская фирма, по данным ФСБ, собрала в России 700 миллионов долларов наличными.

Высший пилотаж страхового брокерства — когда удастся уговорить директора какого-либо предприятия застраховать своих сотрудников. Нефтедобывающего, например. Директор предприятия получает колоссальный дивиденд сразу (по существу, взятку), а агент, «совративший» его, еще больше. Кстати, сейчас страховые пирамиды переместились в провинциальные города. Москва, Питер уже «обуты».

Получить же деньги при наступлении страхового случая не удалось никому. Во-первых, лишь организаторы знали подлинный адрес фирмы за границей. Во-вторых, количество требуемых доказательств и документов, дающих право получить свои деньги, превышало разумные пределы. В-третьих, чтобы чего-то добиться, надо было ехать в Швейцарию. Получение страховки становилось экономически бессмысленным.

Получат ли клиенты свои деньги назад — еще вопрос. Ответить на него можно будет по истечении 10 лет. Зависит это от степени порядочности посредников.

Мишенью воздействия на клиентов является здесь естественное желание сохранить свои сбережения и получить «страховые» при несчастном случае. *Приманкой* — дополнительные выплаты за каждого вновь привлеченного вкладчика. *Аттракции* способствует «солидность» швейцарской фирмы (при «обработке» клиенту сообщается, что фирма существует более 100 лет, имеет тысячи клиентов в разных странах), а также упоминание, что некто из известных людей является клиентом фирмы.

Как уменьшить степень риска?

- Если фирма ссылается на свой договор с некой страховой компанией, надо увидеть этот документ воочию. Условия в договоре могут оказаться такими, при которых страховой случай никогда не наступит. Например, «при невыполнении страхователем обязательств по векселям в течение трех дней по окончании срока обращения последнего векселя производится выплата страхового полиса в полном объеме».

А сколько придется ждать, когда истекнут сроки обращения последнего векселя? Может, через несколько лет, а может, и через несколько веков. Да и при четком трактовании пунктов договора банку опять-таки невыгодно платить кому-то деньги.

- Прежде чем вложить деньги в фирме, гарантирующей страхование вклада, хорошо бы справиться, действителен ли договор со страховой фирмой. При этом стоит проверить, есть ли у обеих фирм лицензии на осуществление операций.

- Немаловажно, что именно подразумевает страховая компания под фразой «наступление страхового случая».

Говоря простым языком, при каких именно обстоятельствах компания выплатит деньги? Уточните, где, когда и по какому адресу могут производиться выплаты. И на какую сумму можно рассчитывать. А самое главное — считается ли страховым случаем исчезновение инвестиционной фирмы, а также возбуждение против нее уголовного дела или замораживающие счета.

- Вкладчик непременно должен знать, что находится на счетах у этой фирмы — ноль без палочки или

солидная сумма. Но эти данные, как правило, находятся в сейфах за семью печатями. И ни одна фирма никогда добровольно не покажет финансовые документы своим клиентам.

- Необходимо проверить наличие разрешения на страхование финансовых рисков.

- Сопоставьте даты образования финансовой и страховой компаний и имена учредителей. Любое их совпадение — сигнал аферы.

- Узнайте, есть ли подтверждение перевода страховых платежей вашей фирмой в независимую страховую компанию. Лучше всего застраховать свой вклад в независимой страховой компании. Хлопотно? Зато не будете беспокоиться за свои сбережения!

Ценные бумаги

В цивилизованной экономике одним из способов преумножения накоплений является помещение их в высокодоходные ценные бумаги. При этом лица, приобретающие ценные бумаги, в значительной степени ограждены от мошенничества отлаженной системой законов, не допускающих фирм-мошенников на рынок ценных бумаг. Если и там случаются аферы, то они являются скорее исключением из правил. У нас же это стало уже правилом.

Мишенью воздействия является естественное желание сберечь свои сбережения от инфляции да еще, возможно, и прирастить свой капитал.

Приманка осуществляется различными способами:

- 1) обещание высокого дивиденда. При этом фантазия рекламодателей не знает границ. Еще недавно мы были свидетелями соревнования: кто больше наобещает. Сегодня уже запрещено указывать размер ожидаемого дивиденда, но на практике мы видим достаточно примеров, как обходят этот запрет. Например, скандально известный чековый инвестиционный фонд «Нефть-Алмаз-Инвест» указывал сверхвысокий дивиденд, выплаченный акционерам за первое полугодие своего существования, утаивая, что у него в тот пе-

риод насчитывалось только 12 акционеров — «своих» людей;

2) используется принцип лотереи: «Гермес» предлагал квартиры, «Хопер» — автомобили. Когда человеку предлагают акцию и лотерейный билет одной бумагой, решение принимается легче. Может быть, повезет, а нет — останется акция известной компании;

3) предложение приобрести автомобиль или квартиру за часть (50—80 %) розничной цены. Так поступала печально известная «Властилина». Так делал и «Автомобильный Всероссийский Альянс», который в лице Каданникова и Березовского так и не выполнил своих обещаний;

4) обещание систематически продавать владельцам акций товары со скидкой. Правда, в рекламе забывают указать, когда, где, какие товары и с какой скидкой можно приобрести.

Для достижения *аттракции* используется следующее:

1) существовавшая до недавнего времени в умах россиян уверенность в том, что настоящее богатство связано со словами «нефть», «золото», «алмазы», «недвижимость». Поэтому в названиях многих фондов фигурируют эти слова;

2) статус и общественное положение учредителей. Например, многие клюнули на рекламу «АВВА» потому, что возглавил эту компанию председатель совета директоров ВАЗа Каданников и знаменитый уже тогда Борис Березовский.

Если акционер или вкладчик отдает свои деньги компании, обещающей выплатить ему нереально большую сумму, то рано или поздно он вынужден будет разочароваться в своих ожиданиях. Есть несколько способов «расчетов» с акционерами и вкладчиками, отличающиеся друг от друга лишь по степени беспринципности:

1) руководство компании может просто скрыться с деньгами, собранными у доверчивых «инвесторов». Для того чтобы не оказаться в роли обманутого простака, необходимо обращать внимание на признаки наличия собственной (!) недвижимости, производства, на объем

затрат на оборудование офиса, количество сотрудников, местоположение компании, репутацию первых лиц, открытость и доступность информации о компании, такой, как финансовые результаты деятельности, реестр акционеров, протоколы собраний и заседаний совета директоров;

2) компания может действительно выплатить обещанный дивиденд, но не деньгами, а собственными ценными бумагами. Формально акционерное общество имеет такое право, и обещанный дивиденд будет выплачен. Противостоять этому может собрание акционеров, но если учредители акционерного общества оставляют за собой контрольный пакет, то решение о выплате дивиденда ценными бумагами принимается на собрании без проблем. При этом компания может производить самокотировку собственных акций (в отличие от курса их на фондовой бирже), как и делал постоянно Мавроди в своем «МММ»;

3) обязательства, данные в рекламном ролике, ни к чему не обязывают рекламодателя. Поэтому ничто не мешает ему «честно» заявить людям, что выплачено будет гораздо меньше, чем обещано. При этом, естественно, следует ссылка на объективные обстоятельства;

4) в течение некоторого времени выплачивается своим старым акционерам доход за счет привлечения новых. В этой ситуации получить обещанное успевают лишь те акционеры, которые были «в первых рядах» и вовремя закончили рискованную игру. (Претензии правоохранительных органов по поводу мошеннического характера пирамид может быть использовано их организаторами как предлог и прекращение выплат. Так поступил и «любитель бабочек» Мавроди.);

5) своеобразный способ обмана ожиданий акционеров и вкладчиков — обещание им очень крупных процентов и дивидендов, но лишь по прошествии периода в несколько лет. Магия тысяч процентов годовых безотказно действует на неподготовленного человека. На самом же деле здесь используется такой прием: по прошествии некоторого периода времени новые проценты начисляются на сумму, исключаящую уже на-

численные, но не полученные проценты. Если бы вкладчик положил деньги в банк и не изымал проценты, то по прошествии нескольких лет результат был бы тот же.

Минфин опубликовал «Обращение к гражданам Российской Федерации», в котором изложены *рекомендации при покупке и продаже ценных бумаг*.

- Прежде всего соберите как можно больше информации об эмитенте.

- Убедитесь, что ценные бумаги прошли государственную регистрацию, и внимательно изучите проспект эмиссии ценных бумаг, зарегистрированный финансовыми органами.

- Никогда не доверяйте рекламным объявлениям.

- При совершении сделок с ценными бумагами пользуйтесь услугами только профессиональных участников рынка ценных бумаг, имеющих соответствующие лицензии.

- Убедитесь, что продавец является собственником ценных бумаг или сотрудником фирмы-собственника ценных бумаг.

- Оформлять сделку купли-продажи ценных бумаг рекомендуется в форме письменного договора, в котором должны быть определены порядок расчетов по сделке, порядок занесения в реестр акционеров нового владельца, порядок уплаты налога на операции с ценными бумагами и т.д.

- Зарегистрируйте сделку в инвестиционном институте.

- Как показывает практика, в настоящее время наиболее рискованными являются инвестирование средств в векселя и предоставление займов путем заключения договоров займа. Эти финансовые инструменты чаще всего используются недобросовестными предпринимателями с целью обмана населения. Если вы решитесь на покупку векселей, то следует знать, что наиболее надежными являются векселя крупных банков и банковских синдикатов.

- Помните, что вложение средств в негосударственные ценные бумаги практически всегда связано с рис-

ком. Тот факт, что ценные бумаги, которые вы покупаете, прошли государственную регистрацию, не является гарантией возврата вложенных вами средств, надежности и доходности этих ценных бумаг. Чем выше доходность ценных бумаг, тем больше риск инвестиций в такие ценные бумаги.

● Не поддавайтесь общим тенденциям вкладывать свои средства под проценты, во много раз превышающие среднерыночные. Крайне рискованными являются инвестиции в акционерные общества с небольшим уставным капиталом и объявленной эмиссией, в тысячи и миллионы раз превышающей уставный капитал.

Добавим также, что есть замечательное правило: «не держать все яйца в одной корзине». Другими словами, если решили рискнуть, то вложите свои средства в различные ценные бумаги, в случае неудачи вы не потеряете сразу все.

Как снова обманывают обманутых

На руинах многочисленных рухнувших одна за другой финансовых компаний стали создаваться объединения обманутых вкладчиков. Причем во многих случаях деятельность их инициативных групп ограничивалась лишь сбором вступительных взносов (по 15 долларов с носа) и «выбиванием» из руководства собственных вкладов.

Мишенью воздействия была надежда потерпевших вернуть хоть что-то из вложенных средств. *Приманкой* — информация о «состоянии вопроса», выдаваемая только вступившим в это «товарищество внутри товарищества». *Аттракцией* — призывы: чем больше нас будет, тем больше шансов добиться возвращения денег. Одним словом — призывайте вступать и других потерпевших (как будто решения судов с требованием расплатиться со всеми потерпевшими — менее сильный документ!)

Расчет мошенников был прост: никто не пойдет из-за 5—10 долларов в суд.

Так и получилось. Инициаторы компенсировали (кто на сколько смог) свои потери за счет товарищей по несчастью.

Все крупные состояния нажиты преступным путем.

И. Ильф, Е. Петров

Махинации банкиров

Самая распространенная (потому что достаточно проста и весьма эффективна) схема перевода средств банка на личный счет банкира состоит в следующем.

В одной из оффшорных зон, где налоги совсем незначительные, регистрируется фирма на подставное лицо. Директором обычно приглашают стать кого-то из местных жителей. Банк представляет этой фирме кредит из расчета 10 % годовых. Например, со 100 миллионов долларов плата за кредит составит 10 миллионов. Затем банк (инсценировав необходимость в средствах) берет у этой фирмы кредит исходя из 20 % годовых. В результате взаиморасчета на счету фирмы оседает разница в 10 миллионов «зеленых». Но, поскольку фирма принадлежит частному лицу, ее доход является личной собственностью владельца, который и кладет эту сумму (за вычетом крошечных налогов) в свой карман.

Вернуть деньги, похищенные таким образом у вкладчиков, практически невозможно, поскольку все операции были законными. На всякий случай более осторожные «банкиры», чтобы сохранить лицо, перегоняют деньги по кругу своих же фирм.

Другая схема включает покупку «карманной» фирмой у своего банка ценных бумаг. Высокодоходные акции передаются по символической цене. Фирма продает их на рынке уже по реальным ценам. Вся разница оседает в карманах хозяина фирмы — нечистоплотного банкира.

Третья схема: «карманная» фирма берет у своего банка кредит и покупает некое российское предприятие. По документам, фирма-покупатель никакого отношения к банку не имеет. И если банк разорится, то имущество остается в личной собственности «разоривше-

гося» банкира. Именно с таким расчетом и делались гигантские покупки в эпоху приватизации.

Криминал здесь в том, что все эти приобретения, как и другие махинации, осуществлялись банкирами на средства граждан-вкладчиков, текущие же выплаты — за счет денег новых вкладчиков, за счет средств от спекуляции с гособлигациями (ГКО и др.). Иностранные кредиты, шедшие на «поддержание банковской системы», фактически затыкали бреши в бюджетах банков, образовавшиеся в результате мошеннических операций банкиров.

Результат? Гигантский долг России, миллионы ограбленных россиян и кучка процветающих олигархов, завладевших в короткий срок огромной собственностью.

Мишень воздействия в перечисленных махинациях нечестных на руку банкиров — несовершенство российского законодательства в банковской и финансовой сферах.

Учредители и руководство банка нередко организовывали выдачу себе крупных беспроцентных ссуд, что в условиях галопирующей инфляции было равнозначно дарению больших сумм. *Мишенью воздействия* на служащих, оформлявших эту операцию, был их страх потерять свое место, *приманкой* — премии «за хорошую работу».

Нередко в условиях договора на размещение срочного вклада в банке оговорено право банка снижать процентную ставку. Мотивируется это изменением ставки рефинансирования, задаваемой Центробанком. При этом нельзя забрать вклад, не потеряв в доходе. В результате вкладчики остаются обманутыми.

Мишень воздействия здесь — правовая незащищенность и безграмотность вкладчиков. *Приманка* — обещанный высокий процент. *Аттракция* — ограниченность выбора: все банки записывают эти невыгодные для клиентов условия для открытых депозитов.

Средством аттракции (привлечения клиентов) служат и «заказные» рейтинги банков по степени их надежности. Но даже самые «продвинутые» вкладчики, изучавшие эти рейтинги по специальным журналам

(«Деньги», «Банки» и т.п.), просчитались, доверившись такой информации. Многие из лопнувших банков накануне этого занимали хорошее место в рейтингах.

Мошенничают и клиенты банков...

Как? Вот лишь несколько способов.

1. Умышленный невозврат кредитов. Клиент, получающий в банке кредит, представляет фальсифицированные гарантии, поручительства или сведения о залоге. Для получения кредита используется также подкуп или запугивание работников банка.

2. «Птичка увязла». Клиент, взявший ссуду в банке, сообщает кредитору о непредвиденных затруднениях в своей деятельности. Он также информирует банк о том, что вернуть ссуду сможет лишь при условии, что ему дадут дополнительный кредит. Банкиры понимают, что в случае банкротства должника они останутся ни с чем. Поэтому они скорее всего начнут спасать свои деньги путем предоставления новых ссуд, увязая все больше.

3. Использование фальшивых авизо. В современных условиях для ускорения перевода денег из одного банка в другой стала распространенной практика передачи авизо по телефаксу или с нарочным. Такие кредитные авизо легче подделывать, что создает дополнительные возможности для хищений.

(Опыт России показывает, что мошенники пользуются для этого консультациями работников банков, которые объясняют им технологию перевода, сообщают коды и даже дают ложные банковские подтверждения.)

4. Компьютерные преступления. Известен примененный банковским программистом метод, когда в разработанной им программе остатки средств на счетах вкладчиков округлялись и разница зачислялась на счет доверенного лица программиста в том же банке.

Все большее распространение получает взлом банковских компьютерных сетей хакерами — высококвалифицированными программистами, умеющими (часто с помощью сообщников) проникать в защищенные программы. Одному из наиболее известных российских

хакеров В. Левину, совершившему около 40 «налетов» на операционный компьютер «Сити-банка», удалось украсть более 12 миллионов долларов.

ПРЕСТУПНЫЕ СООБЩЕСТВА И «КИДАЛЫ»

Махинации с пластиковыми картами

С помощью международных пластиковых карт «Visa», «MasterCard», «American Express» осуществляется до 30 % безналичных платежей в 50 российских банках, а также в 5 тысячах торговых предприятий. Такие деньги — заманчивая приманка для жуликов. Управлением по борьбе с экономическими преступлениями выявлен ряд организованных преступных сообществ, «пробивших», казалось бы, сверхнадежную защиту этих карт.

Самый простой прием — «двойная прокатка» предъявленной к оплате карты без ведома истинного держателя. Операция обычно осуществляется подкупленным жуликами кассиром. К сожалению, обнаруживалось это много времени спустя, когда звучала фраза: «Ваш кредит исчерпан».

Другие мошенники пошли по пути изготовления поддельных карт с помощью закупленного специального оборудования. Информацию им поставляют те же подкупленные кассиры. Пластиковые карточки полностью подделывались с указанием номера действительной карты, сроков ее действия, фамилии истинного держателя. В других же случаях при помощи «белого пластика» изготавливался поддельный слип (товарный чек с оттиском карты и подписью истинного держателя). Агенты-кассиры ставили на слипы клише своего предприятия, а затем производили обмен имеющейся наличности на поддельные слипы.

Криминалисты УБЭП советуют: *не храните все свои сбережения в одном банке и на одном счете*. Крупные суммы лучше держать на срочных вкладах (добраться до них мошенникам гораздо сложнее), оставьте на счете средства лишь на текущие расходы. В сомнительных слу-

чаях тут же сообщайте в банк о необходимости временной блокировки счета.

Мишень воздействия в данных махинациях — продажа некоторых банковских служащих.

Мошенничества при расчетах наличными

При оплате покупки наличными применяются несколько хороших отлаженных приемов обмана продавца. Особенно когда покупка очень дорогостоящая: квартира, дом, дача, автомашина, драгоценности.

1. Излюбленный прием «кидал» — всучить продавцу сберкнижку «на предъявителя». Человек не успевает доехать до сбербанка, как деньги со счета снимаются (вариант: сумма в сберкнижке подделана на значительно большую).

2. Мошенник расплачивается «выигрышным» лотерейным билетом. Он либо подделывает цифры на билете в соответствии с таблицей выигрышей, либо помещает на стенде в сберкассе фальшивую таблицу выигрышей.

3. При оплате покупки через кассу жертву просят отсчитать необходимую сумму денег, чтобы не делать это около кассы. По словам мошенника, кассир предупрежден. Жертва отсчитывает сумму и хочет положить деньги в карман или свою сумку. Но жулик под предлогом, что не вполне доверяет, просит положить деньги в его портфель: тот, мол, может по дороге вытащить из сумки часть денег...

Жертве подают портфель. В одно из отделений уложен сверток с бумагой или пакет с вафлями. Этого жертва не видит. Второе отделение пустое, но в нем сделана прорезь. В это отделение жертве и предлагается положить свои деньги. Портфель закрывают и передают жертве вместе с ключом. Во время этих манипуляций деньги через прорезь незаметно вытягивают. Мошенник предлагает жертве потрясти запертый портфель и таким образом убедиться, что деньги там. Сверток или вафли во втором отделении создают иллюзию присутствия денег. С запертым портфелем жертва идет к кассиру. Преступник исчезает.

4. Могут всучить денежную «куклу». В присутствии продавца жулик пересчитывает свои деньги и складывает в прозрачный пакет или перетягивает резинкой. Продавца на мгновение чем-то отвлекаются, и вместо подлинных денег ему отдают «куклу» — пачку, в которой только верхняя и нижняя купюры настоящие, а все остальное — бумага, нарезанная по размеру купюр.

5. При большом количестве купюр между подлинными вкладывают определенное число фальшивых.

Мишенью во всех описанных случаях являются доверчивость, невнимательность, незнание приемов обмана. *Приманкой* — желание приобрести предмет сделки. *Аттракция* может достигаться за счет уступок в процессе торга. В первом и втором случаях — и за счет веры Сбербанку, в пятом — отсутствием условий для проверки подлинности денежных знаков.

Спектакли для «лохов»

Для обмана мошенники могут разыгрывать небольшие спектакли. Опишем некоторые из них.

1. Покупатель расплачивается крупной купюрой. Сославшись на отсутствие сдачи, продавец ненадолго отлучается, а затем возвращается с хозяином и они хором обвиняют оцепеневшего покупателя, что его купюра — фальшивая. И с гневом ее возвращают. И она действительно оказывается фальшивой. Только это не та, что была отдана продавцу, а уже подмененная.

Мишень воздействия в данной ситуации — правовая незащищенность наших покупателей.

2. Около прохожего тормозит иномарка. В ней солидный господин за рулем, а рядом — женщина с ребенком на руках. На ломаном русском иностранец просит разменять, например, 100 рублей. Далее предоставим слово одной жертве:

«Подошел я к машине, деньги из кармана вынул, просмотрел их на глазах у тех, кто в машине был, и показываю, что могу только полтинниками разменять. Тот, что деньги разменять просил, обрадовался, протянул свою сотню. Взял у меня две купюры по пятьде-

сят и тут же, не давая мне опомниться, вытаскивает портмоне, оттуда — несколько столлларовых купюр, и предлагает теперь уже валютный обмен совершить. Тут мне уже все это подозрительным показалось.

А он очень уверенно берет у меня из рук все мои деньги, раскладывает из веером, как-то тасует на манер карт — и все это проделывает у меня перед носом, но очень быстро, словно фокусник. На какой-то миг он прикрыл мои деньги своим раскрытым бумажником, я был словно в ступоре каком-то. В общем, голову мне порядком заморочил, прежде чем я сказал твердое «нет». Мне тут же вернули мои деньги, и машина быстро рванула с места, будто ее здесь и не было. Я успел лишь обратить внимание, что номера на ней были прибалтийские.

Пересчитал деньги — так и есть: сумма уменьшилась чуть ли не вдвое. Значит, прикрыв мои деньги всего на какое-то мгновение своим бумажником, «иностранец» отделил ловкими пальцами часть купюр, которые вместе с бумажником затем благополучно переправил в свой карман, и был таков».

Другой вариант подобного спектакля: вопрос, как выглядит та или иная российская купюра.

Аттракция в данном эпизоде достигается антуражем: семья с ребенком, иностранцы. *Приманка* — традиция помогать, тем более гостям. *Мишень воздействия* — неготовность жертвы к стремительному развитию событий. Мелькание перед глазами вводит человека в транс, еще более замедляющим его восприятие и реакцию на события.

3. А вот еще более наглый прием. Подходит приличные с виду женщины и обращаются с просьбой: «Только что продали кожаное пальто, и с нами расплатились долларами. А мы их в глаза первый раз видим. Посмотрите, пожалуйста, настоящие они или нет?».

Берете вы эти купюры, внимательно рассматриваете и выражаете сочувствие нерадивым продавцам: доллары-то фальшивые. Протягиваете назад подделку, а вас хватают за руку и начинают орать, что именно вы пытаетесь продать им фальшивую валюту. Тут же рядом

оказывается «подкрепление» в лице здоровенных парней (которые могут быть одеты в милицейскую форму). Они грозят доставить вас в отделение милиции. В самый кульминационный момент скандала одна из «потерпевших» вдруг заявляет: дескать, ладно, так уж и быть — в милицию вас не поведут, но только в том случае, если им вернут деньги, которые они якобы дали за эти самые фальшивки.

Аттракция достигается внешним видом мошенниц, вызывающим доверие. *Приманка* — та же, что и в предыдущем случае. *Мишень воздействия* — страх, вызванный обвинением в сбыте фальшивых долларов, да еще и наличием «свидетелей» этого.

Так что если к вам на улице вдруг подойдут с подобными просьбами или за советом, лучше отойти в сторону и ничего не советовать. Это только в поговорке говорится, что советы ничего не стоят. Ерунда! Еще как стоят, если при этом у вас в руках окажутся и чужие фальшивые доллары.

4. К очереди в обменном пункте подходит некто и предлагает продать валюту по более выгодному курсу. Желаящему он отдает доллары и начинает считать полученные рубли. В этот момент подходит напарник продающего и говорит, что не нужно сдавать баксы, надобность в рублях отпала. Тот извиняется, отдает рубли, забирает доллары и уходит. Хозяин рублей не досчитывается значительной суммы. Ловкость рук!

5. О денежных «куклах» речь уже была. Сейчас мы покажем, какие обстоятельства способствуют потере бдительности и отвлечению внимания жертвы.

Представители этой преступной квалификации внешне очень обходительные и даже обаятельные люди. Как правило, они молоды, в меру эрудированны, услужливы; охотно назовут вам, в каких приемных пунктах и по какой цене продается и покупается валюта, предложат более выгодный курс, разъяснят, по каким признакам можно определить подлинность валюты, могут даже продемонстрировать специальный прибор. Основной сигнал опасности — если ваш контрагент во время расчетов не выпускает из рук пачку денег или просит у вас ее «на минутку», чтобы завер-

нуть. В следующее мгновение ждите основного действия «кукольников» — «наката» на вас. Он может осуществляться в любой форме, главное тут — на несколько мгновений отвлечь ваше внимание.

Не надейтесь на свою выдержку, хладнокровие и внимательность, все равно «кукольники» получат свое. Был такой случай: в последний момент, когда покупатель, передавая валюту, предложил перехватить пачку резинкой, рядом раздался истошный женский визг. Оглянувшись, продавец валюты увидел, что кричит 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 осталась пачка, перехваченная резинкой. Только уже не долларов, а пустых бумажек.

6. «Декорации» к отрететированным мошенниками постановкам могут быть и постоянно действующими. Иллюстрацией может служить следующая история, которая показывает, что мошенники не останавливаются ни перед чем.

Она была осторожной девушкой, и деньги с рук она не меняла. Поэтому отправилась в постояннодействующий обменный пункт. Она всегда имела возможность лицезреть его вывеску над дубовой дверью прямо напротив метро.

«У нас только оптовый обмен, от тысячи долларов, — тормознул ее охранник за дверью. — Вы договаривались?»

Потом позвонил какому-то Николай Палычу и доложил: «Пришла девушка без договоренности. Но у нее всего тысяча». Получив разрешение от начальства, сказал: «Пойдемте».

Пошли почему-то на Главпочтамт. Ее это не настроило: на почтамте постоянно арендуют помещение какие-нибудь банки. К тому же здесь полно милиции...

Сомнения возникли, когда охранник предложил ей отсчитать деньги возле заколоченного окошка в зале денежных переводов, а подоспевший Николай Палыч предъявил пачку 100-долларовых купюр, сложенных пополам и перетянутых резинкой. Она знала: если пач-

ку перегнули, значит ее подменят — 100-долларовая бумажка окажется только одна. Поэтому следила за мошенниками во все глаза и успела засечь момент подмены. Но когда девушка попыталась перехватить свою законную пачку с настоящими (хотя и гнутыми) долларами, появился огромный детина и нежно выкрутил ей руку. Пока она вырывалась и кричала, Николай Палыч и его охранник со всеми деньгами покинули муниципальное здание, охраняемое милицией.

Милиции на Главпочтамте ограбленная девушка в тот день вообще не нашла: «постоянно действующий» обменный пункт тоже снял свою вывеску и исчез

Аттракция здесь создана солидной вывеской. Слово «постоянный» внушает надежность. *Мишень воздействия* — незащищенность наших граждан от насилия. *Приманкой* часто служит предложение выгодного курса.

Обмен валюты — любимое занятие многих на постсоветском пространстве. В настоящее время в мировом обороте находится около 390 миллиардов долларов. Из них 2/3 — за пределами США, они выполняют роль беспроцентного займа различных стран родине доллара. Государства СНГ в силу подверженности национальных валют действию инфляции сегодня буквально наводнены зелеными банкнотами, поскольку хранение сбережений в них более или менее защищает от инфляции.

А раз операция обмена валют массовая, то и мошенников кормится на ней масса. Есть среди них такие, что выхватывают деньги их рук и дают деру. Это грубая работа. Более тонко действуют те, кто «разводит», то есть обходится без погони. Вот одна из постановок на данный сюжет.

К подошедшему к обменному пункту гражданину подваливает «меняла» и разъясняет, что курс здесь крайне невыгодный и настоящую цену может дать только частное лицо, какое он собою и являет.

В ответ на это предложение бывший советский человек вынимает доллары и отдает их мошеннику. 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 закона! Милиция!!!

Завидя милиционера, радостно рапортует:

— Валютчика поймал, 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, — обижается «пролетарий». — Я думал, что пресекаю беззаконие. Но раз валютчики в чести, то я умываю руки! Всего хорошего!

И, сделав ручкой, ревностный почитатель советского уголовного кодекса уходит.

Стоит ли говорить, что мошенник, в руках которого остались доллары, уже давно исчез с места происшествия?

Другой вариант спектакля. «Представитель» власти или обменного пункта обрушивается на менялу, что промышляет без лицензии. Тот сует клиенту-«лоху» доллары и убегает. Придя в себя, тот видит, что вместо крупных купюр ему сунули однодолларовые.

Приманкой в данных эпизодах является привлечение внимания к третьему участнику инсценировки. *Мишенью воздействия* — потеря контроля над специально созданной ситуацией. *Аттракция* здесь создается привлекательными условиями обмена.

Другая опасность при обмене валют — фальшивые купюры. Ежемесячно в России изымается из обращения несколько десятков тысяч фальшивых банкнот. Технология их изготовления — от сложнейшего клиширования на специальной бумаге до примитивного печатания копий на лазерном принтере. Их могут всучить и в обменном пункте, которых сейчас видимо-невидимо. Стремительный рост числа «обменников» объясняется тем, что за выдачу каждой лицензии на открытие пункта обмена валюты уполномоченные банки получают не-

малые суммы в долларах. А что затем творится в этом «филиальчике», банк не интересуется.

В такой лавочке и фальшивую купюру могут всучить, и обсчитать, а потом ничего не докажешь — обмен у «киоскеров», как правило, официально не фиксируется. В таких «меняльных конторах» крутится несметное количество неучтенных денег, часто совершенно непонятного происхождения. Отчетности же — никакой.

Как свести к минимуму возможные неприятности при обмене? Специалисты Центрального банка России отвечают так:

1) все пункты обмена — это отделения каких-либо банков, имеющих лицензию на право операций с иностранной валютой. В лицензии должно быть указано: от какого банка они работают, адрес и телефон центральной конторы банка, должность и фамилия человека, осуществляющего контроль за данным пунктом. По желанию клиента ему обязаны показать копию лицензии;

2) обязательно составляется ведомость обмена валют, в которой вы должны расписаться. Вам не всучат фальшивые банкноты, если вы получаете вместе с деньгами пронумерованную квитанцию. Права на вывоз валюты она не дает, зато законность валютной операции устанавливает;

3) в обменных пунктах, имеющих лицензию, разница между курсом продажи и покупки, как правило, не превышает 3 %. Солидному банковскому учреждению подобной прибыли достаточно для компенсации затрат и получения дохода. А там, где сидят «жучилы», разница в котировках выше;

4) верный признак солидности филиала — всегда достаточное количество рублей и наличие двух-трех видов валют. И еще: в обменном пункте у вас обязаны принимать российские деньги любого номинала. Если требуют только крупные, будьте настороже.

На таможне то и дело тормозят граждан с фальшивыми разрешениями на вывоз валюты, а получали они их в тех самых мелких и ненадежных банковских «филиальчиках». Именно тут, пользуясь бесконтрольно-

стью, и тиражируют эту липу. А определить ее специалисту практически невозможно.

Пострадавшие должны знать: если следствие установит, что задержанный с фальшивым разрешением человек не ведал о возможности подобного правонарушения, то деньги ему возвращаются. Нет умысла — нет и состава преступления.

Но чтобы не попасть впросак, не рисковать, не оказаться обманутым, получая разрешение на вывоз законно приобретенной валюты, оформляйте документ в солидных обменных бюро, где работает не один оператор, осуществляется обмен многих валют и нет проблем с наличностью.

Фальшивые деньги

Дело иногда доходит до курьеза. Один бедолага купил доллары с рук и только дома рассмотрел, что на них мелкими буквами написано: «сувенир».

Довольно грубая подделка номинала банкнот в сторону их увеличения достигается приклеиванием нулей.

Еще один трюк — под видом валюты какой-нибудь страны, деньги которой нам неизвестны (например, Перу) всучивают самodelки.

Фальшивыми долларами, если они сработаны грубо, расплачиваются в слабоосвещенных местах (например, в такси).

Один из контингентов для сбыта фальшивых купюр — люди, плохо в них разбирающиеся, например пожилые люди. У наших стариков страсть — копить деньги на черный день, на похороны. И многие, защищаясь от инфляции, хранят сбережения в долларах. Это обстоятельство использовала группа мошенников из Бреста.

Четыре довольно молодые, миловидные и весьма располагающие к себе женщины не сбывали американскую валюту в пунктах обмена, не продавали ее валютчикам. Они изучали газеты с частными объявлениями и находили желающих сбуть за копейки ненужный хлам. Поэтому жертвами «развода» стали в

основном пожилые люди. Так, одна старушка продала лжепокупателям неисправный холодильник за 10 долларов, сказав, что тот будет работать, если его заправить фреоном (это обошлось бы старушке примерно в 5 долларов). Но на такую начинку пенсионерка денег пожалела, зато нашлась у нее сдача со 100 долларов, которая вместе с холодильником и уплыла в руки злоумышленниц.

Таким же образом они обменяли фальшивки на баян, старую тумбочку под телевизор, которую выбросили тут же за углом, еще один холодильник, на этот раз исправный, но очень старый. За все это барахло они отдавали крупные фальшивые купюры, а сдачу получали уже настоящими деньгами.

Мишенью в данной махинации была неосведомленность пожилых людей в тонкостях оформления долларовых банкнот. *Приманкой* — получение выгоды. *Антиракции* наверняка способствовало умение мошенниц располагать к себе.

В силу известной скуповатости стариков магическое действие на них могут оказывать и какие-то скидки со стороны продавцов фальшивок.

Известно, что правительство США пошло на выпуск долларов нового образца из-за недостаточной защищенности старого доллара. И действительно, подделки банкнот новых серий предпринимаются намного реже, чем старых. Так что к долларам старого образца следует относиться особенно внимательно.

Вообще изготовление фальшивых денежных знаков имеет давнюю историю. В этой истории были и мастера-изготовители шедевров, были и курьезы. Обыкновенный шофер Виктор Баранов в свободное от работы время печатал советские 25-рублевки. Изделия этого кустаря-самоучки до сих пор считаются непревзойденными. Баранову удалось подделать именно «четвертак» — одну из самых защищенных советских купюр. Причем качество «барановок» настолько приближалось к гознаковскому, что фальшивки не сразу распознали даже эксперты. Созданный Барановым уникальнейший печатный станок хранится в музее МВД.

А самая смешная фальшивка вот какая.

Еще в советские времена опербригада МВД как-то изъяла фальшивые пятирублевки. Подделка имела одну оригинальную особенность. В том месте, где на купюре мелко-мелко писали номинал на языках союзных республик, значилось: «На Луне живут болваны», «Кто не курит, тот дурак». Суд оценил остроумие афериста. Посадили его не за выпуск фальшивых денег, а по более «мягкой» статье — за мошенничество.

«Кинуть на доверии»

На языке мошенников это означает невозврат долга человеку, не оформившего должным образом гарантии возвращения одолженных денег.

Такое мошенничество имеет место среди друзей и родственников. Ко дню расчета должник либо исчезает в неизвестном направлении, либо «честно» признается — денег нет.

Попытка заполучить свои кровные с помощью скандалов и угроз чревата для кредитора статьей УК за вымогательство. Даже если угрозы носили умозрительный характер вроде обещания «стереть с лица земли».

Законный путь возврата — через суд — тоже полон сюрпризов. Кредитор платит судебной инстанции 30 % от суммы иска, чтобы дело было принято к рассмотрению. И это только начало трат: не исключено, что истцу придется самому погашать судебные издержки, если должник вдруг вздумает настаивать, что денег он не брал. Наличие расписки факта передачи денег не доказывает.

Впрочем, должник может смело признавать себя виновным: решение суда наложить арест на его имущество реальной опасности не влечет, если имущество давным-давно переписано на родных должника. Не более опасно для заемщика и решение взыскать сумму долга из заработной платы. Особенно если заемщик ни в каком в штатном расписании не числится. У работающих изымается не более четверти дохода.

Иногда юридически подкованные должники изворачиваются и выдвигают встречный иск, обвиняя сво-

их кредиторов в ростовщичестве (обычная практика — 3—5 % с общей суммы в месяц; иначе нет смысла давать в долг). Таким образом, кредитор из жертвы превращается в обвиняемого...

Не встретив сочувствия в органах правозащитных, кредитор может пойти в направлении прямо противоположном: криминальная «братва», по слухам, которые сама же распускает, за «правое» дело готова на все. За 50 % от суммы долга «братки» берутся помочь незадачливому кредитору и «выбить» долг.

Как правило, кредитор в конечном итоге в лучшем случае получает около 10 % от обещанного. 40 % уходит на погашение трат, возникающих в процессе «работы» и за дополнительный риск. Но чаще кредиторы вообще ничего не получают: «братва», отбив долги вместе с почками у должника, просто «рвет когти», объяснив напоследок заказчику, что не стоит заявлять в милицию о том, как он стал соучастником, а то и организатором преступления. Тогда уже «обработанный» должник будет обвинителем.

Мишенью в данном виде мошенничества является доверчивость жертвы. *Аттракция* основывается на дружеских или родственных чувствах.

ТРУДОУСТРОЙСТВО

*Трудолюбивая пчела умеет
собрать мед и с горьких цветов.*

Максим Богданович

ПРЕДЛОЖЕНИЕ РАБОТЫ ЗДЕСЬ

Множество мошенничеств связано с устройством на работу. *Мишенью воздействия* на потерпевших является их доверчивость и правовая безграмотность. *Приманкой* — потребность зарабатывать на свое существование. *Аттракцию* создает привлекательность условий. Иногда других возможностей, кроме предлагаемых махинаторами, нет. Анализ многочисленных публикаций, писем в газеты обманутых читателей позволяет подразделить мошенничества на nive устройства на работу на несколько видов:

- ✓ выманивание денег под обещание взять на работу;
- ✓ аферы с работой на дому;
- ✓ продажа неходовых товаров и услуг по завышенным ценам;
- ✓ навязывание интима.

Выманивание денег

Основная идея, сформулированная еще незабвенным Остапом Бендером, «стулья сегодня — деньги завтра», несколько переиначена: «ваши деньги сегодня, работа — завтра». Правда, это «завтра» никогда не наступает. А если и наступает, то не несет ничего, кроме разочарования.

Аттракция обычно создается обещанием хорошего заработка, удобного графика работы, обучения за счет фирмы и т.д. Например,

«Дополнительный заработок

Работа в свободные часы:

1 час в день — 100 долл. в месяц,

2 часа в день — 200 долл. в месяц,

3 часа в день — 300 долл. в месяц.

Полная занятость — от 500 долл. в месяц.

Работа по удобному графику.

Возраст и профессия значения не имеют.

Обучение и отпуск за счет фирмы».

Другой способ создания аттракции представлен в следующем объявлении:

«Работа для энергичных людей в сфере управления, маркетинга и менеджмента.

Высокая оплата. Конкурсный отбор».

Обещание высокой оплаты сопровождается скрытым комплиментом потенциальной жертве: если он пришел — значит он энергичный человек. Словами «конкурсный отбор» хотят создать впечатление престижности работы, будто бы народ просто «ломится» на эту работу. Иногда еще пишут: «набор ограничен». О том, что слова написаны только лишь для привлечения внимания, свидетельствует хотя бы то, что «менеджмент» переводится на русский язык как «управление». Получается тавтология в написанном.

Между тем, достаточно вдуматься в тексты таких объявлений, чтобы понять, что ничего хорошего они не сулят. В обоих случаях отсутствуют какие-либо требования к претендентам. Это означает, что предлагается самая неквалифицированная работа. А она никогда высоко не оплачивается. Значит — явный обман относительно высокой оплаты.

«Энергичность» на самом деле чаще всего означает бешеную беготню в попытках продать какой-нибудь неходовой товар.

«Конкурсный отбор» может быть использован в двух направлениях: а) для создания видимости «конкурса», когда его проходят все пришедшие; б) как возможность расстаться с клиентом, после того как от него получили то, что хотели: «К сожалению, вы не прошли по курсу».

Если вы в поисках работы позвоните сегодня в большинство мелких фирм, вам вежливо предложат выложить деньги за то, что вас внесут в базу данных.

На самом деле дальше старенького компьютера фирмы-однодневки ваша анкета вряд ли пойдет. Недели через две вам могут позвонить и сообщить: вами заинтересовалась фирма. А попозже сообщат: фирму ваши данные не устроили, ждите дальнейших сообщений...

В некоторых агентствах предпочитают «сдельщину»: с вас просто берут деньги за пересылку анкеты в каждую якобы заинтересовавшуюся вами компанию. Потом грустно сообщают: к сожалению, выбрали другого кандидата, но вашу анкету запросила еще одна компания. Так может продолжаться, пока у вас не кончатся терпение и последние деньги.

Но и это еще не все. В одной из таких контор соискателей просят представить свое фото и сочувственно замечают: «Как-то неудачно вы тут получились... Может, у нас перефотографируетесь, чтобы уж понравиться наверняка?».

Большинство клиентов тут же еще выкладывают деньги за срочное фото. И никогда не видят ни снимка (фотограф вообще может только делать вид, что щелкает вас на пленку), ни приглашения прийти на следующее собеседование.

Чересчур настырным на все их расспросы отвечают: ваша анкета вместе с фотографией сейчас находится в заинтересовавшей вас фирме «Айлюли».

Типичное объявление:

«Международная ассоциация частных предпринимателей набирает на обучаемые должности

неполная занятость:

*консультант с заработком 250 долларов,
помощник менеджера с заработком 100 долларов,*

полная занятость:

менеджер с заработком от 200 долларов.

Перспектива роста

Обучение фирмы на межрегиональном и международном уровне

Поездки за границу

Оплачиваемые отпуска»

Аттракция здесь достигается звучным названием, высокими заработками и всеми прочими обещаниями.

На самом деле, как указали потерпевшие, продается обучение: нужно заплатить за то, чтобы потом стать распространителем труднопродаваемой продукции или услуг.

Поэтому совет: прежде чем платить деньги, поинтересуйтесь, с кем агентство работает, — пусть покажут реально заключенные договора с работодателями. Солидные фирмы, специализирующиеся на трудоустройстве, не берут денег с граждан. Их доход — это плата предприятий за подбор для них необходимых кадров.

Другие мошенники идут по пути фирм-однодневок. Снимают на время офис, дают объявление о наборе на высокооплачиваемую работу (на нефтяных платформах, добыче алмазов в Сибири или угля на Шинцбергене...) Собирают деньги за оформление, за визы, на билеты... и исчезают.

Или другой вариант. Фирма-однодневка объявляет прием на работу; условие принятия — приобретение претендентом «лицензии на право работы». Она может оцениваться и в 100, и 200 долларов. Собрав урожай «зеленых», фирма исчезает. Обычно за день-два до выхода «на работу» якобы принятых.

Мишенью воздействия на жертву в подобных случаях является их доверчивость. Стоит только потребовать лицензию, уставные документы, реквизиты учредителей, как «фирмачи» сразу отказываются иметь дело с таким клиентом.

Мошенники на ниве трудоустройства могут работать и в одиночку. Обаятельный американец представился девушке сотрудником дипломатического учреждения. В разговоре, как бы между прочим, обмолвился, что в дипломатическом кафе имеются вакансии и предложил по знакомству устроить ее менеджером.

Девушку предложение заинтересовало: «дипломат» показался ей приличным, а уж зарплата в 2500 долларов и вовсе вскружила ей голову. Оговорив условия контракта, девушка стала собирать необходимые документы. Молодой человек приносил какие-то бланки на иностранном языке, но, так как с английским у Свет-

ланы, мягко говоря, было слабовато, читал их сам. Давал ей что-то подписывать, обещал поскорее все уладить. Вот только работа требовала хорошего знания английского. Но и здесь Марк пообещал содействие. По-дружески готов был устроить на шестимесячные курсы, и не где-нибудь, а в самой Англии. Недолго думая, девушка согласилась, тем более что покровитель взялся помочь и с оформлением визы, предупредив, однако, что для этого в консульском отделе посольства надо предъявить ни много ни мало 8500 долларов. Якобы для того, чтобы подтвердить, «что едешь туда не нищенкой и будешь жить полгода безбедно». К тому же там только убеждаются в наличии денег.

У Светланы такой суммы не было. Но полагая, что расходы вскоре с лихвой окупятся, с помощью родителей заняла валюту у знакомых.

Утром назначенного дня она принесла деньги к посольству Великобритании и вручила их американцу. Тот вошел в какое-то помещение, вышел и сказал, что оставил валюту на проверку, а отдадут ее после обеда.

Чтобы скоротать время, они вышли на улицу, прогулялись по городу. Ждать несколько часов не хотелось. Тогда он позвонил по телефону, поговорил с кем-то по-английски и сказал, что договорился забрать деньги пораньше.

Возле посольства американец попросил девушку постоять у парадного входа, а он, мол, зайдет с другого. И ушел. Бедняжка ждала четыре часа, но «дипломат» так и не появился.

Розыск, предпринятый милицией, показал, что мошенник, как и следовало ожидать, ни в каких дипломатических учреждениях не числится.

Аттракции здесь способствовало его обаяние и видимость принадлежности к дипломатическим кругам.

Если бы не сверхдоверчивость девушки, проверить ту «лапшу», которую американец навесил ей на уши, не представляло бы никакого труда.

Мошенники могут сочетать одновременно описанные выше методы «презентации» и продажи «лицензии», работать по принципу финансовой пирамиды.

Объявление было заманчивым: «Кадровая работа в инофирме. Оплата высокая». Пишет пострадавшая, жительница столицы:

«Пришла на собеседование. Думала, что примет меня в офисе должностное лицо, а вместо этого попала в зрительный зал одного из столичных клубов, где было устроено настоящее шоу. После общего представления на сцене работники фирмы с упоением рассказывали, как они теперь процветают, о безбедном существовании их семей, о том, как их сотрудницы подарили мужьям по иномарке и т.д. Затем с каждым «беседует» инспектор. Смотрит ваш диплом, паспорт, после чего заполняете анкету, отвечая на такие вопросы: «Любите ли вы деньги?», «Умеете ли рисковать?», «Стыдно ли вам, если вы бедны?» и т.п. И, заметьте, ни одного вопроса о вашем профессиональном уровне!

Ответ, приняты вы или нет, дадут не сразу. Ведущий «представления» объявляет об этом и заранее приносит извинения тем, кому не посчастливится. И вы трепещете — примут, не примут?

Конечно же, и вам, и всем остальным повезет. Еще бы! Ведь каждый, кого зачислят в штат, платит по 200 и более долларов за так называемую лицензию на право работы в фирме. Лицензию они получают. А что дальше? Дальше «счастливчики» направляются на все ту же «кадровую работу» — раздают на улицах приглашения на «высокооплачиваемую работу», публикуют в газетах рекламные объявления того же содержания. Цель — получить с очередных «счастливчиков» те же 200 долларов. Чем больше людей принесут свои кровные, тем для них лучше. Потому что все они существуют за счет этих взносов. Я была на собеседовании в трех компаниях. Система отбора везде одинакова. Самое печальное в этой истории то, что на такую удочку «клюют» немало толковых образованных людей».

Обратим внимание, что *аттракция* создается всеми элементами разыгранного представления: выступлениями сотрудников фирмы, атмосферой конкурса.

Многочисленная прослойка граждан хотела бы иметь надомную работу. Это молодые матери с ма-

ленькими детьми, пенсионеры, инвалиды. Специально для этой категории рекламные объявления предлагают стать высокооплачиваемым агентом по распространению рекламной информации некоего агентства, то есть своего рода посредником. Кстати, никаких данных о себе, кроме номера абонентского ящика и Ф.И.О. получателя почтовых переводов, работодатели не сообщают. Зато они обязательно уведомят, что вам необходимо отправить по почте одноразовый регистрационный взнос, правда, небольшой. Деньги эти понадобятся вашим новым шефам «для распечатки и рассылки необходимых инструкций и материалов».

Если перевод будет выслан, дальше возможны два варианта: либо не ответят вообще, либо вышлют инструкцию — разместить в местных газетах объявление, подобное тому, на которое вы клюнули сами. Затем вам предложат снять абонентский ящик на почте и ждать «улова». Своим подопечным вы будете пересылать поставляемые шефами «каталоги», которые на деле представляют собой такие же инструкции по расширению «сети». Так вскоре выстроится «пирамида» из соискателей работы на дому.

Водитель-профессионал временно остался не у дел. Дал объявление, что ищет работу по специальности. Вскоре ему позвонил мужчина, назвавшийся ответственным работником фирмы, и предложил ему место водителя генерального директора этой фирмы на принадлежащей фирме иномарке.

Предварительная встреча состоялась у входа в солидное учреждение. Из подъезда в назначенное время вышел представительный мужчина.

Предложенная зарплата превзошла самые смелые ожидания шофера. Нужно было только принести копию трудовой книжки и для первого знакомства с шефом приодеться: костюм, белая рубашка, галстук. И еще одно пожелание было высказано. Для того чтобы закрепить за ним иномарку, предлагалось сразу же оформить страховку на автомобиль, на сумму около сотни долларов.

— Я надеюсь, у вас найдется такая сумма?

— Ну естественно! — поспешил его заверить водитель. Как раз столько и составлял их последний домашний резерв.

При второй встрече мужчина взял деньги и сказал, что на минуточку поднимется к шефу, а потом они вместе спустятся. И сдачу со страховой суммы, 28 долларов, с собой прихватят.

Дальнейшее умному читателю ясно: ни фирмача, ни шефа, ни своих денег шофер больше не увидел.

Мораль: как от чумы бегите, когда от вас требуют первоначальный взнос!

Прием, подобный описанному, может применяться и для того, чтобы завладеть паспортом добропорядочного гражданина — якобы «показать шефу». И с концами. По паспорту могут открыть фирму-однодневку или оформить прокат дорогой вещи, да мало ли хитроумных замыслов у мошенников! Они провернут дельце, а хозяину паспорта — неприятности.

Артель «Дармовой труд»

Самое массовое мошенничество работодателей в России — задержка зарплаты. Бюджетники, сидя без оной, страдают из-за идейно озабоченных депутатов, принимающих нереальные бюджеты, и банкиров, жирующих за счет прокрутки бюджетных денег. Многие руководители негосударственных предприятий уличены в умышленных задержках оплаты труда своих работников с целью прокрутки этих денег в финансовых операциях.

Мишенью здесь является несовершенство законов, не предусматривающих строгого наказания за подобное лихоимство. *Приманка* — недостаточный контроль за руководителями и коррумпированность надзирающих чиновников. *Аттракция* — правовая незащищенность и терпеливость народа, приученного сносить наплевательское отношение к себе со стороны властей, в каком бы обличье власть ни выступала.

Большую популярность приобрели способы вынудить человека потрудиться бесплатно. Наиболее харак-

терный вариант «кидания» выглядит так. Некая фирма даст объявление о конкурсе на вакантную должность с приличным окладом. Соискателям объявляют: недельку поработаете бесплатно — а мы посмотрим, кто лучше. Через недельку, в течение которой претенденты старались изо всех сил, выясняется, что требовательным работодателям не подошел никто. А те уже дали новое объявление...

Возможен и другой вариант. Человека берут на работу якобы на испытательный срок, при этом контракт с ним не заключают. По истечении испытательного срока увольняют, а за деньгами просят прийти завтра, потом — послезавтра... Через некоторое время в фирме уже другой персонал, и новое руководство, сделав большие глаза, говорит: «Какие деньги? Договора нет — ничего не знаем».

На самом деле хорошего специалиста можно разглядеть и за пару часов. Что касается предварительного испытания, то это уже работа, а значит за нее должны платить. Условия предварительного испытания излагаются в трудовом договоре, который наниматель в обязательном порядке заключает с работником.

В данном случае *мишень* — доверчивость и правовая безграмотность потерпевших. *Приманка* — обещание принять на работу. *Аттракция* — атмосфера безнаказанности. Если бы жертвы обращались в прокуратуру, фирма могла бы получить хороший урок и не нарушать трудовое законодательство. А пока «народ безмолвствует», мошенники благоденствуют.

По той же схеме крадут не только труд, но и его результаты в виде идей и многолетних наработок. Например, автор книги «Мошенничество в России» А.С. Романов пишет:

«Однажды проводился конкурс главных редакторов одним солидным издательством. Всем раздали анкеты и попросили заполнить графы о том, как улучшить работу предприятия, — наши новые издания могли бы дать прибыль и составить конкуренцию на рынке. Не чувствуя подвоха, я перечислил свои давние задумки по организации и выпуску новых книг. Конкурс-пре-

зентация закончился. Дальнейших контактов с этим учреждением у меня больше не было. Но каково было мое удивление, когда через пару месяцев в известном еженедельнике я нашел объявление о подписке на готовящиеся к выпуску в свет книги, о которых я писал в анкете. Слово в слово были повторены анкетные тезисы. Ясно было одно — фирма смошенничала. Умышленно провела конкурс, дабы использовать в дальнейшей работе чужие идеи.

У меня был такой случай. Мы готовили книгу «Энциклопедия для мужчин». Когда труд был на грани завершения, мы стали обходить издателей. Есть два типа руководителей. Первые всю жизнь выкручиваются, обещания их пространны и ненадежны, хотя они всегда делают вид, что могут оплатить любой счет, поставить на поток выпуск продукции. Мы заключили договор о намерениях с одним из таких издателей. Как оказалось, мы поддались их восторженному влиянию и оптимизму. Шло время, а наша книга так и не получала ходу. Через несколько месяцев мы забрали свой труд, и тут кто-то из знакомых посоветовал обратиться к генеральному директору крупной торгово-промышленной компании, дабы она финансировала производство и материалы. Вот тут-то мы и столкнулись со вторым типом руководителя. Руководителя-мошенника. Хотя и не понимал этот человек ничего в издательском деле, но чутье ему подсказывало, что на издании этой книги можно прилично заработать.

На встрече-презентации с нашим коллективом был подготовлен шикарный стол. Мы пили, ели и разговаривали о перспективах. «Я не понимаю, — говорил руководитель, — зачем нам подписывать какие-то договора. Я беру вас в свой штат, организовываю издательский филиал, финансирую все расходы. А вы занимаетесь своим прямым делом — создаете новые издания». На том и порешили. «Лафа» продолжалась несколько месяцев, пока «Энциклопедия» не осела на складах торговой компании. Членов нашей группы по одному уволили в короткий срок, а книгу работники конторы продали сами. Затратив на зарплату твор-

ческому коллективу около 10 000 долларов, они продали книгу за 200 000.

Юридически придаться к ним было нельзя. И только оставшись в дураках, стало понятно, что не зарплатой нужно было довольствоваться и не созданием дочерней фирмы при основном предприятии, а четким договором и задатком, который не позволил бы распасться коллективу и задуманным идеям».

В обоих случаях *мишенью* являлась доверчивость рассказчика и его коллег. *Приманкой* — создание условий для творческого труда. *Аттракция* в первом случае создавалась «честностью» занятия должности по конкурсу, во втором — умело проведенной презентацией, атмосферой, в которой оказалось возможным склонить жертву к выгодному для мошенника решению.

Правовая безграмотность и доверчивость жертв «работодателей» является *мишенью* и в следующих махинациях. *Приманкой* — желание получить работу.

1. Студент или безработный устраивается расклейщиком объявлений. Первое разочарование постигает его, когда ему не выдают, как он мечтал, трудовую книжку и даже не дают подписать никакого договора, а просто вносят в какой-то список.

Второе и последнее — когда он приехал за зарплатой. Ему скажут, что одно объявление он приклеил рядом со зданием милиции и потому их агентству пришлось заплатить штраф за расклейку объявлений в неположенных местах. На основании этого он может считать себя уволенным не только без выходного пособия, но и без выплаты зарплаты за отработанное время.

По закону, развешивать объявления где попало в городе нельзя. И потому любого расклейщика объявлений можно оштрафовать, если он не там, где надо, свою бумажку приклеил.

2. Вербуй работников на работу в районы Севера и Сибири, фирмы не скупятся на посулы. Рисуют перед ними захватывающую картину ближайших перспектив развития своих предприятий, строительства жилья, всевозможных льгот. Правда, при заключении трудового договора работодатели предупреждают, что официальный

заработок кандидата на высокооплачиваемую работу не будет превышать столько-то в месяц — мол, учитывайте непростую экономическую ситуацию в стране, неоправданно высокие налоги с предприятий и т.д. и т.п. Основную же часть заработанного обещают выплачивать в виде ссуды через страховую компанию.

«Ну что я — маленький, не понимаю? — соглашается протак. — Ясное дело — без обмана в нашем государстве не проживешь». И вот человек приступает к работе, проявляет чудеса трудового героизма, прикидывая при этом в уме, сколько заработает и на что с пользой для себя и семьи потратит немалые деньги. Однако ни через месяц, ни через два страховку выплачивать никто не собирается, ссылаясь на непредвиденные обстоятельства. Потом выясняется, что о страховке ни в одном финансовом документе предприятия даже не упоминается. Советы руководства и прозрачные намеки типа «будешь выступать — вообще ничего не получишь» наконец-то открывают человеку глаза.

Обращение в суд в данной ситуации — дело практически бессмысленное, потому как предприимчивые работодатели, честно глядя в глаза истцу и судье, заявляют, что слухом не слыхивали ни о какой страховке. Таким образом, заработанные доверчивыми гражданами в суровых северных условиях деньги оседают в карманах хозяев.

3. При строительстве дома, дачи, коттеджа у хозяина, как правило, есть несколько предложений от разных строительных бригад.

Хозяин нанимает одну бригаду, договаривается об оплате. И когда примерно половина дома построена, начинает искать недостатки в работе. Придирается к несущественным мелочам и в конце концов говорит, что работа не нравится, и отказывается от услуг. Платит половину суммы за выполненную работу, мотивируя низким ее качеством. Затем нанимает другую бригаду. Повторяется та же картина. С отделочниками проделывает то же самое. В итоге постройка дома обходится вполтину дешевле.

Аферы с работой на дому

Мишенью воздействия при таких махинациях работодателей является доверчивость пострадавших. *Приманка* — желание их заработать.

В рекламном объявлении предлагается работа диспетчера на дому. Пожелавшим взяться за это дело представитель фирмы предложит поставить на их домашний телефон автоответчик с записанной информацией. По его словам, заинтересованные лица, получив с автоответчика информацию, будут оставлять заявки и адреса. В конце дня надомник должен записать оставленную информацию и передать ее по телефону работодателю. Автоответчик предоставляется фирмой под залог 130 долларов, которые будут возвращены при сдаче автоответчика.

Все оформляется в считанные минуты: договор в двух экземплярах с печатями и подписями, сроками и юридическими адресами. Автоответчик устанавливают и объясняют, как им пользоваться. Берут залог и уезжают. Звонки по телефону секретарю фирмы позволяют выяснить лишь то, что он сам был нанят на несколько дней, чтобы записывать телефоны и адреса жаждущих получить надомную работу. У фирмы теперь есть список с полусотней потенциальных клиентов, в услугах «секретаря» больше нет необходимости.

Еще незадачливый надомник выясняет, что стоимость автоответчика «Панасоник-1000» составляет около 50 долларов. Смысл аферы вполне понятен: из-за 80 долларов никто не будет вести серьезного расследования. Хотя в сумме, да еще в масштабе большого города, аферист может иметь приличный навар. Причем координаты новых жертв он получает бесплатно. *Аттракция* в данном случае достигается за счет оформления договора и немедленного предоставления работы.

Другое объявление: работа в свободное время, на дому надо производить облицовочные материалы. Технология их изготовления простейшая, затраты сил и времени минимальные. Изготовленные материалы, по утверждению организаторов этого бизнеса, с руками

оторвут магазины стройматериалов. Каковы расходы клиента? Нужно оплатить приобретение лицензии, обучение технологии, закупить формы для заливки, приобрести у фирмы гипс и краски.

Эта затея оказалась ловушкой для тех, кто согласился быть производителем гипсовой плитки: магазины не брали ее, поскольку она чрезвычайно хрупкая и потому не пользуется спросом. В чем же мошенничество? В том, что организаторы продавали негодный товар, зарабатывали на том, что перечислено выше. Выливалось это в немалые суммы.

В нескольких регионах России успешно рекламировалась еще и такая надомная работа. Требовалось всего лишь из кулька с пластмассовыми гранулами отделить черные шарики от белых. Из белых потом обещали штамповать одноразовые шприцы. За каждую перебранную порцию (примерно 250 граммов) по договору предлагалась оплата — 25 рублей.

Красная цена этих гранул составляет 80—100 рублей за тонну (!). Но надомникам внушалось, что сырье очень ценное. В договоре был отдельный пункт о залоге в 140 рублей за первый кулек с гранулами. Мошенники предлагали вносить залог сразу за несколько кулков. А для большей убедительности в момент составления договора появлялись подставные лица, которым прилюдно отстегивали деньги «за работу». Приманку заглатывали, тем более что работа непыльная — не трудней, чем перебирать пшено или гречку. Суммы залога порой зашкаливали за 200 долларов с клиента. В Поволжье пластмассовые аферисты успели хапнуть приличные деньги, прежде чем их стали разыскивать.

Как видим, *аттракция* достигалась не только составлением договора, но и подставными лицами.

Следующий вид мошенничества весьма и весьма популярен. В рекламном объявлении предлагаются всевозможные виды надомных работ с сумасшедшими заработками. Чтобы у читателей не возникало опасений, связанных с запредельными заработками, один из авторов рекламы написал даже следующее: «Предлагаемые работы юридически законны и никак не связаны

с мошенничеством или другим нарушением закона. Более того, они рассчитаны на людей честных и желающих зарабатывать значительные денежные средства».

Избавив потенциальную работницу от мысли о мошенничестве (то есть достигнув *аттракции*), благодетель сообщал, что сведения, как заработать кучу денег, содержатся в некоем учебно-информационном пособии. И чтобы вы начали работать, вам надо получить информационный пакет пособий с подробным объяснением, необходимым для осуществления вашей деятельности. «В связи с тем, что именно мы разработали этот проект, мы не можем пока рассылать всем подряд ценный пакет важной для нас информации».

Словом, для начала будущие работники на дому должны купить эту умную книжицу. Больших денег авторы «проекта» не просили — всего-то 129 рублей. Денежки требовалось отправить практически «на деревню дедушке» — почтовым переводом на абонентский ящик. И ведь отправляли! Бедные — в прямом смысле слова — женщины, уставшие от безработицы и безденежья, теща себя мыслями о будущем несметном богатстве, втайне от мужей наскребали не Бог весть какую сумму и шли на почту.

Какие барыши с нашей бедности сняли авторы «проекта», остается лишь догадываться. А ведь игре еще и не конец! Предусмотрительный работодатель разместил в своем письме купон, который требовалось заполнить и выслать вместе с квитанцией о переводе денег. Купон как купон — на первый взгляд, ничего особенного: Ф.И.О., год рождения, полный почтовый адрес и паспортные данные. А призадуматься, досе получилось на зависть милиции. Можно пускать в новый оборот. То-то удивятся несостоявшиеся надомники, когда через пару месяцев узнают, что они, не подзревая того сами, вышли в финал розыгрыша суперлотереи и остался буквально один шаг до автомобиля или кольца с бриллиантами. Осталось только внести энную сумму за участие...

Описание еще одного вида мошенничества находим в публикации журналистки Татьяны Максимовой.

«Сколько их всего, обманутых «Экокосметикой» питерцев, подсчитывать еще рано. Десять, двадцать, пятьдесят тысяч? Каждый день в милицию поступают все новые и новые заявления от надутых вкладчиков, и конца этому потоку не видать.

Но это сегодня «Экокосметика» — обыкновенная, пошлая пирамида а-ля «МММ». А еще вчера она слыла процветающей российско-германской фирмой по переработке экологически чистого сырья для косметической промышленности. И ее дела шли в гору так бойко, что за короткое время в разных районах Петербурга открылись четыре новых офиса.

Количество счастливиц, забывших о безработице, росло не по дням, а по часам. Так же, как и объем рекламы с предложением надомного труда — ею «Экокосметика» забросала весь город. Дошло даже до того, что районные бюро по трудоустройству стали выдавать направления на работу в преуспевающую фирму.

А началась эта деятельность полтора года назад с раздачи листовок у метро. Питерцам предлагали переработать на дому примерно сто граммов белого порошка под названием «белковый инициатор реакции». А именно — заливать его молоком, а забродившую смесь процеживать и осадок высушивать. А потом пакуй высушенный порошок и отправляйся в фирму менять его на деньги. Правда, при заключении договора-подряда на работу был один важный нюанс: «белковый инициатор» выдавался работнику под довольно большой денежный залог. Но кого, скажите, это могло смутить: во-первых, порошок якобы предназначался для будущих косметических кремов и потому наверняка стоил недешево, а во-вторых, по условиям договора ты мог забрать свой залог обратно, как только сдавал готовую работу.

Хитрый расчет. Никто, как правило, свой залог забирать не спешил. Наоборот, к старым деньгам люди добавляли новые — с тем чтобы получить на руки уже несколько паек «инициатора реакции» и заквасить дома как можно больше будущих денег. Так некоторые граждане превратили свои квартиры в мини-фабрики. А

почему бы и нет? Много ли места займет батарея стаканов? А что касается издержек технологического процесса — жуткого запаха, так ведь деньги, как известно, не пахнут.

Теперь, задним числом, все это похоже на бред. Ну какая немецкая косметическая фирма возьмет для производства крема порошок, который получил в домашних условиях наш дядя Вася? Даже если он самый аккуратный и трезвый человек в стране, а стаканы у него самые чистые на свете?

«Сначала меня убедил пример моих знакомых — они работали в «Экокосметике» целый год и накопили на машину. Но когда я в первый раз пришла в фирму, то сразу оттуда и ушла — чутье подсказало, что это афера. Однако через полгода, в октябре, я осталась без работы и снова отправилась туда. Внесла два залога, выполнила работу, но сдать ее не успела — контора закрылась», — призналась Надежда, с которой я разговорилась в милиции.

Можно сказать, Надежде еще повезло — среди вкладчиков есть и такие, кто потерял десять залогов и даже пятьдесят...

Полет «Экокосметики» прервался под Новый год. Принеся заветную пайку переработанного порошка, люди обнаружили на дверях офисов замки. А к тому моменту, когда до вкладчиков дошло, что крах конторы был ловко разыгран ее учредителями — неким господином Гапонцевым, кстати, в прошлом судимым, милиция сделала документальную ревизию фирмы. И развела руками. Все документы были в порядке. Отсутствовало лишь главное — учетно-бухгалтерская документация, в которой фиксировались получаемые от вкладчиков залогов.

Любопытно, что отдел по борьбе с экономическими преступлениями Московского РУВД Санкт-Петербурга, не найдя оснований для возбуждения уголовного дела, передал материалы проверки деятельности «Экокосметики» в налоговую полицию. Но и налоговые полицейские не усмотрели никаких нарушений. По документам все чисто — за полтора года фирма про-

дукцию ни разу со складов не отгружала, а значит прибыли не имела. В остальном же платила налоги исправно. Другое дело, с каких сумм.

В конце концов городская прокуратура все же нашла основания для возбуждения уголовного дела — растрата вверенных денежных средств».

Продажа неходовых товаров или услуг по завышенным ценам

Недобросовестные дельцы организовали систему сбыта на постсоветском пространстве залежалых зарубежных товаров — пищевых добавок, лекарств, косметики. Находить клиентов и продавать им товар поручают распространителям. Чтобы «напасть» на клиента, последние используют любые средства, в том числе и прямой обман.

Вспоминаю свой контакт с распространителями гербалайфа. Увидел объявление: «Консультации по заболеваниям». В их перечне было и мое. Позвонил. Консультант сказал, что придет ко мне сам. Пришел молодой человек и стал с жаром доказывать, что от моей болезни (как и от любой другой) поможет гербалайф. Естественно, никакого отношения к медицине «консультант» не имел, но пытался что-то «изобрести».

Конечно, возмущению моему не было предела: занимаются наглым обманом под видом врачей! Я рассказал об этом случае на своих занятиях по психологии и узнал, что на многих «нападали» распространители всевозможных пищевых добавок. Были среди них и те, кто уже побывал в шкуре распространителя. Их рассказы удивительно схожи.

Путь к «быстрому» обогащению обычно начинался со звонка по указанному в объявлении телефону. Пропагандисты на другом конце провода живо описывают достоинства «идеального продукта» и заывают на собрание единомышленников, где некий «консультант» предложит шагнуть «по ту сторону зеркала» и войти в дружную семью распространителей гербалайфа.

Рецепт успеха до смешного прост: пейте (или ешьте) сами, уговаривайте других следовать вашему примеру, им же поставляйте это чудо современной диетологии. «Самое лучшее» — стать посредником, создать собственную сеть распространителей. Как быть со стартовым капиталом? Возьмите кредит. И вот тогда-то деньги потекут рекой, через месяц вы возвратите кредит, а все остальное — ваше.

Но вся загвоздка состоит в том, что приобрести «чудодейственное средство» можно не в магазине или на складе, а только у другого «оптовика», который вовлечен в «систему» раньше вас. Получается классическая «пирамида». Для того чтобы заработать сумму, равную мизерной зарплате, необходимо «завербовать» хотя бы десяток других распространителей. Им, соответственно, тоже — все хотят разбогатеть. Уже на седьмой ступеньке пирамиды должен находиться миллион распространителей (гораздо больше, чем население типичного областного центра).

Если кредит распространитель брать отказывается, его уговаривают приобрести несколько упаковок (сколько сможет). Назад их уже не примут. Поэтому многие агенты, видя, что срок годности препарата истекает, съели его сами.

Позднее, когда народ уже начал шарахаться от гербалайфа и прочих пищевых добавок, устроители пирамиды заманивали на собрания, скрывая, что речь идет именно об этих препаратах.

Реклама была везде: в рекламных газетах, на остановках, вручалась прохожим в оживленных местах. Вот что пишет журналистка Елена Качаловская:

«Все условия были схожими и на первый взгляд идеальными: работа в свободное время, независимо от образования, огромные суммы в долларах.

Конечно же, снова и снова это оказывались гербалайфы и прочие лекарственные препараты. Причем иной раз маскировались они ну очень странным образом: «Американской фирме требуются сотрудники, хорошо владеющие русским языком».

Не вникая, зачем американской фирме понадобилось знание русского языка, я набрала номер телефо-

на. Молодой мужской голос долго и путанно объяснял мне, в чем дело.

— Ну, поняли? — спросил наконец.

Чтобы не признаваться в абсолютной тупости, я утвердительно промычала. Придя на собеседование, испугалась, что не туда попала: ревели громкая музыка, назывались огромные суммы, люди рассказывали о чудесном лекарстве...

Опять гербалайф. До сих удивляюсь, что общего здесь с американской фирмой и русским языком».

О том, в какой капкан попадают более доверчивые (и именно доверчивость и внушаемость являются *мишенью воздействия* в этой махинации) повествует письмо в «КП» читательницы из Подольска Алевтины Сергеевны. Оно вопиет и предостерегает, поэтому приводим его полностью:

«Моя дочь попала в руки настоящей шайки мошенников. Несколько месяцев назад натолкнулась на объявление о приеме на работу. Из него не было понятно, что за работу предлагают, но за подробностями следовало явиться в Дом культуры Московского электролампового завода.

В ДК, прежде чем принять ее на работу, объявили, что нужен «вступительный пай» — полтора миллиона рублей (история началась в конце 1997 года). Деньги сняли со сберкнижки, это было все, что скопила я на собственные похороны. Из лекции в Доме культуры дочь поняла, что ей надлежит стать распространительницей гербалайфа. Ее убедили, что жизнь наша теперь изменится настолько, что о бедности мы забудем.

Поскольку денег на закупку продукции у нас уже не было, то дочери тут же нашли кредитора. Деньги дали под грабительские проценты.

Умные гербалайф не покупали, так как о нем много писала пресса, и все в негативном плане, несведущих же смущала высокая цена в долларах. Короче, торговля не шла. К тому же у продукции кончался срок годности.

Поняв, что попала по доверчивости в ловушку, дочь решила вернуть товар. Но не тут-то было. «Работодатели» тут же выставили счет в 5000 долларов.

Дочь не находит себе места, постоянно плачет. «Гер-балайфшики» не отстают, угрожают физической расправой, требуют продать квартиру. Шантаж идет постоянно, и устно, и письменно (письма лежат в редакции как доказательство).

Мы обращались в правоохранительные органы Подольска. Нам ответили: «Пока никого не убили — чего паниковать? Если что случится, тогда и примем меры».

Каждый день мы встречаем как последний, поняли, что помощи нам не найти. Хотим хоть других предупредить: не клюйте на эту наживку — опасно для жизни».

Приманкой, как видим, являются сладкие обещания безбедной жизни. *Аттракция* осуществляется психологическим воздействием на аудиторию. О том, что в большой аудитории «производительность труда» пропагандистов выше, мы уже говорили.

Навязывание интима

Приведем на этот счет два красноречивых свидетельства. Первое — от читательницы «Известий» М. Леоновой.

«Предприятие, где я проработала кассиром 4 года, развалилось — кризис. Я осталась без работы, но рук не опустила и попыталась трудоустроиться. И вот нашла: зарплата приличная, условия работы тоже вроде бы ничего. Обрадовалась, да рано... Начальник сказал мне: «С завтрашнего дня можете приступать к работе, только обязательно принесите справку из вендиспансера, что не состоите у них на учете». Я удивилась, ведь организация не торговая, и уточнила — зачем? Ответ был прямой: «У нас очень дружный коллектив, и досуг мы проводим вместе».

Я не согласилась, потому что вечера привыкла коротать в кругу семьи. Работодатель не особенно огорчился, ему не о чем горевать — при нынешнем положении в стране у него всегда есть верный шанс подобрать себе «кассира»».

Мишень воздействия — тяжелое материальное положение, в котором оказались в огромном числе безработные женщины. *Приманка* — возможность получить работу.

Второе — уже упоминавшейся нами минчанки Е. Кочаловской. Ею были даны объявления:

«Помогу по дому, присмотрю за ребенком, ищу работу в серьезной фирме, могу...» В каждом объявлении черным по белому было указано: «Интим не предлагать».

Первый же потенциальный работодатель сначала поинтересовался: возраст, рост, вес, объем талии, груди, бедер. Потребовал немедленно свидания и...

На робкое лепетание: «Там же указано — без интима», — небрежно отмахнулся: «Девушка, вы же понимаете, что все это условность».

Через два дня я и сама в это поверила. Для звонивших интим был необходимым условием. Предлагали секс по телефону, правда, не оговорив суммы, назначили ночные свидания в машинах (с целью узнать, подходит ли я для будущей работы, естественно).

Через неделю я вздрагивала от телефонных звонков, а помогавшая мне в поисках работы подруга возмущалась:

— Такое ощущение, что Минск наводнен маньяками. Кто ни позвонит, первые слова: «Я директор фирмы, хочу вам помочь» — и следует предложение интима. Все директора фирм, и всем не хватает любви.

Были, конечно, и серьезные предложения, например присмотреть за ребенком. Но с 9 часов утра. А именно в это время у меня начинались занятия. Предлагали быть домработницей. Уборка квартиры два раза в месяц — 250 тысяч рублей за раз. Плюс интим — 30 долларов («А если красивая, то более»).

Узнав о моих мытарствах, соседка только рассмеялась:

— Я пыталась найти спонсора для продолжения учебы. Указала, что умею делать, опыт работы в фирме. И подчеркнула: «Интим не предлагать». Позвонили восемь человек — и все восемь предложили интим».

Именно в такой атмосфере возможна следующая анекдотическая ситуация: пассажир поезда получил по морде от проводницы, когда намекнул ей насчет постели...

Тяжелые условия жизни, безработица, отсутствие перспектив вынуждают многих наших сограждан обратить свои взоры на процветающий Запад.

Спрос рождает предложение. В конце 1996 года только в Москве работали две сотни агентств по трудоустройству за рубежом.

Основные виды мошенничества при этом таковы:

- ✓ предлагают заманчивые условия труда, собирают деньги и исчезают;
- ✓ реально труд оказывается совсем не тем, какой обещали (особенно для молодых женщин);
- ✓ труд тот, что обещан, но его условия несравненно хуже предполагавшихся.

Мишенью воздействия являются доверчивость и юридическая некомпетентность жертв. *Приманкой* — привлекательные условия труда. О том, какие приманки оказались весьма действенными и как создавалась необходимая для мошенничества *аттракция* — в нижеследующих историях.

Как «кидают» желающих заработать

Схема примитивна. Мошенники снимают квартиру и дают в газету объявление: «На высокооплачиваемую работу требуются...» Разумеется, народ валом валит по указанным адресам.

Полсотни доверчивых архангельских мужиков радостно откликнулись на призыв участвовать в перегонке экспортных «девяток» за рубеж. «Работодатели» собрали у несчастных деньги «на оформление загранпаспортов». Само собой, мужиков «прокатили».

У другой партии водителей «работодатели» взяли и деньги и паспорта. Документы тут же использовали в качестве залогов при операциях на рынке недвижимости...

А простодушным строителям обещали выгодный подряд на возведение элитных коттеджей для зарубежных богачей. Сдать только деньги на билет, а также на визы и заграничные паспорта.

Было немало фирм, приглашавших местных жителей на заработки в «шахты на Аляске», на «нефтяные платформы Норвегии», «большие стройки в Германии», «плантации в Австралии». Деятельность «фирм» практически всегда заканчивалась сбором «взносов».

Оказывается, акулы бизнеса Японии, Южной Кореи, Новой Зеландии и Австралии ждут не дождутся работающих российских мужиков. Не требуется ни особой квалификации, ни знания языка. Среди предлагаемых вакансий в Японии «разборка б/у автомашин, мужчины 21—40 лет, заработная плата — 400 долларов США в неделю, контракт на год. Питание и проживание бесплатные».

В глубинках России, Украины, Беларуси народ попроще, и аттракцию можно создать не мудрствуя лукаво, прямо-таки анекдотичной информацией. Например, одна жительница Донецкой области клюнула на обещания аферистки устроить ее с сыном на сельскохозяйственные сезонные работы в Чехословакии (и страны-то такой, кстати, уже нет) с оплатой 800 долларов в месяц при полном пансионе. Требовалась всего лишь «мелочь» — 100 долларов с человека на дорогу, оформление «временного паспорта», страховки и прописки (!).

То, что образованного человека остановило бы сразу (давно распавшаяся на Чехию и Словакию страна, «прописка», отсутствующая в демократических странах), для провинциального «совка», наоборот, создавало *аттракцию*: понятие прописки у нас в крови и ее наличие создает уверенность в законности проживания в населенном пункте. А Чехословакия для советских людей была примером процветания (поскольку дальше наших людей не пускали).

Для усиления аттракции мошенница использовала подставных лиц, которые захлеб рассказывали о своем «обогащении» в виртуальной Чехословакии.

Так облапошили не меньше сотни граждан.

Столичные жители не так просты, как провинциалы, и потому мошенникам добиться аттракции сложнее. Но в Москве и возможностей побольше.

Мошенница из Кургана создавала аттракцию тем, что входила в главное здание МИД и консульского от-

дела без предъявления какого-либо документа. Как это ей удалось, никто из официальных лиц «высотки» на Смоленской объяснить не смог.

Пострадавшие, а их насчитывается более 300, попались, в общем-то, на банальном обмане. Эмилия предлагала им трудоустройство за границей: для мужчин — шоферами, для женщин — экскурсоводами. Все, конечно, «официально, через МИД». Оформление стоило от 350 до 400 долларов. Документы с анкетными данными и деньгами Эмилия в присутствии своих клиентов вносила в мидовское здание и исчезала с ними через другой из него выход.

На следствии мадам Черникова призналась, что больше всего ей нравилось «работать» с интеллигентами. Они никогда не спрашивали документов, не проверяли ее полномочия, да и чаще помалкивали, когда раскрывался обман. Хотя один звонок в МИД сразу бы развенчал аферистку со всей ее «сверхпроходимостью».

Как уберечься от жуликов и в то же время найти работу? Универсального рецепта нет. Но, главное, имейте в виду, что любая легальная фирма-работодатель должна иметь свидетельство о регистрации.

Поскольку мишень воздействия всегда одна и та же — доверчивость, следуйте правилу: *ничему не верьте на слово, все нужно проверять!*

Секс-рабыни из СНГ

Многих девушек, молодых женщин заманили в страны Ближнего Востока и в Европу обещаниями высоких заработков. Провинциальные газеты полны объявлений, приглашающих молодых, привлекательных женщин на работу официантками в Италию или нянями в Германию, горничными в отеле, гувернантками в богатых домах, моделями, танцовщицами и на другую работу, не имеющую никакого отношения к проституции. На родине с ними заключают контракты, выглядящие вполне законными. Девушки не знают, что в странах Евросоюза нет легальной работы для иностранок, приехавших на правах туристок. Фак-

тически их экспортируют для использования в качестве секс-рабынь.

По рассказам тех немногих, кому удалось вырваться из ада, возможны два вида рабства — физическое и финансово-юридическое.

Если «работодатели» действовали по первой схеме, то девушек прямо с вокзала везли в какие-то подвалы, запирали на ночь, а наутро некие смуглые мужчины, «похожие на наших кавказцев, но очень плохо говорящие по-русски», избивали их почти до потери сознания, насиловали, впрыскивали в вену наркотики. Девушки плохо помнят все те ужасы, что им довелось испытать, но суть их сводилась к тому, что каждый вечер они были обязаны ложиться в постель с богатыми немецкими клиентами, большая часть которых оказывались извращенцами. «Трудодень» — 20 часов, прогулки, телефонные разговоры запрещены. В дверях — охрана. На окнах — решетки. За неповиновение бьют, насилуют, насильно вводят наркотики, нередко и убивают. На теле девушек обнаружены следы многочисленных побоев и истязаний, в ход шли и плетки, и раскаленное железо... Описать их состояние после многочисленных изнасилований невозможно. Многим вряд ли улыбнется счастье стать матерью. За все эти муки девушкам не платили ни пфеннига. Дважды в день их кормили, а на ночь вновь доставляли в карцер.

Второй вид «трудоустройства» характеризуется тем, что у девушек отбирают паспорта (якобы для оформления их на работу), и больше они этих паспортов не видят. Они оказываются в положении нелегальных мигрантов. Обратись пострадавшая мигрантка за помощью в полицию — ее немедленно привлекут к ответственности как нарушительницу правовых норм, направленных на борьбу с нелегальной миграцией и проституцией. Кроме того, девушки основательно запуганы. Сутенеры не просто угрожают расправой над ними и их оставшимися на родине близкими. Угрозы время от времени приводят в исполнение. Чтобы «отработать долг», девушке приходится соглашаться «обслужить» клиента. На них заводят компромат — фотоснимки, видеокассеты с за-

писью «трудового процесса», которые в любой момент могут быть обнародованы в родных краях.

Понятно, что при таком раскладе жертвы предпочитают молчать.

Заработанные проституткой деньги работодатели, согласно стандартному контракту, хранят на своих счетах «до окончания работы». Работа не может считаться законченной, пока девушка не выплатит долг. Долг, в свою очередь, складывается из расходов на оформление документов, питание, крышу над головой, суммы, потраченной работодателем на покупку рабыни. Плюс штрафы, проценты. Понятно, что, пользуясь зависимым положением мигрантки, оплату ее труда устанавливают ниже, чем для местных проституток. Поэтому долг бесконечен.

Речь идет об организованном бизнесе интернациональных банд. Чаще всего вербовку ведут русские, украинцы, белорусы (дома) или те, кто уже легально живет в Европе, либо выехавшие из СССР немцы. А турки, югославы, албанцы и другие — сутенеры и держатели борделей.

По данным ОБСЕ, за последнее десятилетие около 500 тысяч женщин из бывшего СССР были вывезены за рубеж. Оно и понятно: ведь современная работоторговля столь же выгодна, как и 200 лет назад.

Преступные группы, занимающиеся работоторговлей, не встречают на своем пути почти никаких препятствий. По сравнению с продажей наркотиков или оружия за рубеж торговля женщинами менее рискованна. Женщин можно продавать снова и снова, нередко всего за 1000 долларов, превращая этот бизнес в постоянный источник дохода.

В Турции девушек продают сутенерам всего за 300—400 долларов. С сопротивляющимися сутенеры не церемонятся. Их могут найти и мертвыми. Сейчас вербуют и несовершеннолетних, поскольку турки дают за них 1000 долларов.

Все это возможно потому, что в России до сих пор нет специального закона, запрещающего торговлю людьми. Те немногие женщины, которые возвращаются в Россию, опасаются обращаться в суды, боясь мести и преследований со стороны преступных групп.

Технология заманивания в рабство всегда одна и та же.

Мишенью воздействия на жертвы является их доверчивость, наивность, а также правовая безграмотность.

По данным благотворительной организации «Miga-Med», большинство женщин, проданных за рубеж, не знали, на какую работу их берут. «Контрактницы» обычно даже не представляют правовых последствий этого шага: они оказываются без документов, без крыши над головой, фактически без средств к существованию и какой-либо защиты от посягательств.

Приманка — обещание «сладкой жизни», возможность зарабатывать бешеные деньги.

Условия, предрасполагающие девушек принять роковое решение (*аттракция*), — нищета, безработица, бесперспективность существования, правовая незащищенность, идеализация зарубежной жизни.

Если в провинции вербовщикам достаточно было посулить златые горы, то в крупных городах мошенникам приходилось прилагать кое-какие усилия, чтобы создавать аттракцию. Например, по объявлению о работе в Германии фирма-вербовщик проводила предварительное обучение немецкому языку. Девушки 19—25 лет проходили собеседование, заполняли анкету, и, если они оказывались достаточно привлекательными и воспитанными, с ними подписывали контракт, согласно которому фирма брала на себя обязательства за свой счет доставить их в Германию и предоставить работу в офисе, гостинице или ресторане. Срок договора — от шести месяцев до двух лет. Оплата — от 800 марок в месяц, питание девушек обеспечивает работодатель, он же гарантирует обратную доставку в Россию.

В центральный офис фирмы выстроились очереди из юных дарований. Многие имели дипломы местных университетов.

Единственное, что настораживало: уехавшие девушки не слали домой ни весточки. Работники же фирмы регулярно обзванивали родителей и передавали приветы, расписывая зарубежную жизнь девушек в самых радужных красках.

Но однажды поздно вечером в квартире одной из мамаш раздался звонок. Открыв дверь, она увидела страшно изменившуюся, изможденную дочь. Вместе с ней добралась до дома еще одна девушка. Они-то и рассказали о том, что с ними в действительности произошло в немецком «раю».

Чтобы не попасть в подобный переплет, *прислушайтесь к несложным практическим советам.*

- Уточните, легально ли занимаются такой деятельностью лицо или фирма, предлагающие работу за границей.

- При содействии посольства той страны, куда направляетесь, узнайте, существует ли на самом деле будущий работодатель, пользуется ли он доверием.

- Скрупулезно изучите контракт, перед тем как его подписать, трезво взвесьте все условия.

- Сообщите родным, друзьям дату выезда, место и адрес возможной работы, имена и фамилии сопровождающих лиц, оставьте свою фотокарточку.

- Помните, что паспорт — ваш общегражданский документ, который никому нельзя передавать.

И главное: если все же принято решение выехать, то при возникновении проблем (условия труда не соответствуют обещанным, конфискован паспорт, идут избиение и шантаж) необходимо обязательно обратиться в полицию или следующие международные организации по борьбе с торговлей женщинами:

Польша — «La Strada», Варшава, т. 628-99-99;

Голландия — STV, Утрехт, т. 271-60-44;

Германия — «Agisra», Франкфурт-на-Майне, т. 77-77-55; «Fiz», Штутгарт, т. 26-18-91;

Бельгия — «Saralek», Брюссель, т. 232-24-40;

Швейцария — «Fiz», Цюрих, т. 271-82-82.

Обман с условиями труда

Желание подзаработать за рубежом характерно для многих в СНГ. Как свидетельствуют опросы, проведенные Институтом социологии НАН Беларуси, до 30 процентов трудоспособного населения страны готовы вка-

лывать на полях России и Польши, убирать немецкие квартиры, строить дома в Турции и ремонтировать санузлы в Бельгии. Среди этой массы нашлось немало наивных людей, пострадавших от мошенников. Именно доверчивость, является, как всегда, основной мишенью воздействия на жертвы. *Приманка* — обещание высоких заработков при неплохих условиях труда, *аттракция* — «солидность» объявлений, основательность требований.

Если верить этим объявлениям, то немцы заинтересованы в инженерах-энергетиках возраста не старше сорока лет. Обязательны высшее образование по специальности, знание немецкого языка и опыт работы не менее двух лет. Зарплата по контракту — до 3500 марок в месяц. В Арабские Эмираты с удовольствием завербуют финансовых аналитиков с высшим экономическим образованием, знанием информационных систем. Итальянцы испытывают нужду в танцовщиках и мастерах консумации (искусство охмурять беспечных клиентов — подсаживаешься к нему за столик и раскручиваешь на выпивку в пользу заведения). Красоткам нужно иметь хорошую хореографическую подготовку и опыт работы в ресторанах и кабаре. Зарплата по контракту — от 1500 долларов в месяц.

Что может ждать красоток, погнавшихся за красивой жизнью, мы уже знаем. Сейчас речь о тех, кто едет не за коротким рабочим днем, а за длинным рублем (точнее — маркой, гульденом и т.п.).

Если предложение исходит от частного лица или недавно созданной фирмы, здесь всегда есть риск. Во-первых, вас могут нанять нелегально (в этом случае вы не сможете пожаловаться властям на возможное ущемление прав со стороны хозяина, и вас могут выдворить из страны с постоянным запретом на въезд). Во-вторых, «содержание» работы может изменяться по прихоти нанимателя.

Мигрантов нанимают на неквалифицированную работу и при этом, естественно, платят меньше, чем местным рабочим. Но это далеко не все. Часто случается, что условия работы и проживания весьма далеки от тех «райских кущ», которые в деталях были распланы нанимателем.

Это могут подтвердить те, кто познал прелести сбора клубники в Польше. Нормальная рабочая неделя и проживание в комнатах на двоих в реальности оказались 12-часовым рабочим днем и барачным помещением на 10 человек.

Клюнувшие на заманчивое предложение поработать в Чехии узнали воочию, что такое рабский труд по 15 часов в день при оплате менее 100 долларов в месяц.

Мошенничают также с медицинской страховкой. В результате, заболев, гастарбайтер может все, что заработал, заплатить за лечение.

Есть еще одна опасность. Выехав за рубеж, желающие заработать не получают никакой работы.

Московская фирма предложила клиентам из разных городов России работу в Германии. Пообещали бесплатное жилье, продление визы.

Им покупают билеты до Берлина. Плату за трудоустройство они должны внести там сами. Представитель фирмы перевозит россиян в лагерь для перемещенных лиц и знакомит с «Мишей». Тот обещает помочь с трудоустройством, но исчезает из поля зрения. Когда истекает срок пребывания в Германии, «Миша» забирает у работников паспорта и подделывает визы.

Домой обманутые гастарбайтеры возвращались автостопом...

Реально нашими специалистами интересуются в основном развивающиеся страны. Причина банальна — нашим они платят меньше, чем своим, а тем более западным специалистам. Да еще и мошенничают с оплатой.

Например, чтобы «выбить» причитающуюся им зарплату, российским морякам неоднократно приходилось идти на чрезвычайные меры. Наш экипаж греческого танкера «Кобе G», когда прижимистые работодатели под надуманным предлогом отказались платить, угнал судно в порт Эйлат и выставил его на продажу. Продать судно не успели: испуганные работодатели согласились выплатить заработанное.

Похожая история приключилась с моряками другого греческого судна «Долича Бей». Чтобы получить то, что заработали, российские матросы заперли капитана в

каюте, а командование судном передали нашему стар-
пому. Судно отогнали в Израиль и продали за 5,2 мил-
лиона долларов.

Проворачивая свои делишки, работодатели без заз-
рения совести ставят нанятых ими работников в поло-
жение, которому не позавидуешь.

Если Федеральная миграционная служба трудоу-
стройством россиян за пределами России занимается бес-
платно, то многочисленные фирмы-посредники взи-
мают с клиентов за хлопоты солидную мзду — от 150
до 500 долларов. Фирма должна иметь лицензию, вы-
данную Федеральной миграционной службой. Обрати-
те внимание на наименование и адрес юридического
лица, дату выдачи, срок действия, номер лицензии,
удостоверьтесь в наличии печати Федеральной мигра-
ционной службы. Не стесняйтесь, перепишите нуж-
ные сведения. Если вас просят что-нибудь оплатить,
требуйте отрывные талоны или чеки (при расчете на-
личными деньгами).

При заключении контракта лучше на время превра-
титься в буквоеда-бюрократа. Кроме ваших Ф.И.О. кон-
тракт должен содержать подробное описание питания,
проживания, передвижения к месту работы, способа
оплаты труда, социальных гарантий, оснований для
расторжения договора. В случае чего вам будет с чем
отправиться в суд.

ОТДЫХ

*Отпуск: две недели на пляже
и пятьдесят — на мели.*

Л. Левинсон

ОБМАН В ТУРФИРМАХ

Согласно социологическим опросам, каждый второй, отдохнувший по турпутевке, недоволен своим отдыхом. Таковы масштабы мошенничества в туристическом бизнесе.

Многие десятилетия международный туризм был у нас уделом избранных. Партноменклатура со своими домочадцами, разбавленная для разнообразия проверенными «передовиками производства», — вот, пожалуй, и весь контингент. Ограничение туризма было, по существу, целенаправленной государственной политикой. Все делалось для нашего же спокойствия. Чтобы в обморок не падали в западных магазинах, чтобы «крыша» у кого-нибудь увидевшего «загнивающий капитализм», не дай Бог, не поехала. Может показаться странным, но именно это обстоятельство создало почву для нынешнего разгула мошенничества в туристическом бизнесе. Восторженные рассказы о поездках способствовали привлекательности (как элемента *аттракции*) зарубежного отдыха.

Мишенью воздействия на жертвы со стороны мошенников от туризма является, с одной стороны, желание отдохнуть, с другой — неискушенность, доверчивость наших граждан. *Приманкой* — «низкие цены» и привлекательные условия тура. Посмотрим на конкретных примерах, чего подчас стоят завлекательные приманки. Слово — потерпевшим.

«Купила турпутевку в Грецию. Агент фирмы показывал красивые проспекты, расписывая все прелести отдыха... Был обещан трехзвездочный отель в 300 метрах от моря, полный пансион (трехразовое питание).

Поселили же в двухэтажном ветхом доме, расположенном в 2 километрах от моря, без воды, все «удобства» — на улице. Кормили только утром: чашка чая или кофе на выбор и маленькая булочка».

«По условиям договора мы должны были жить в Париже в трехзвездочном отеле. В программу тура входило множество экскурсий... Поселили в грязную гостиницу, расположенную в квартале, где множество борделей и ночных клубов. Музыка до четырех утра не давала спать. Экскурсии были рано утром, потому что в эти часы посетителей в музеи пускают бесплатно... А их посещение входило в стоимость путевки».

«Хотели отправиться с внучкой на время весенних каникул в Анталию. Внесли деньги за месяц до отъезда, авиабилеты должны были получить за неделю до вылета. Однако накануне отъезда нам принесли очень вежливые извинения и вернули внесенные деньги без какой-либо компенсации за невыполненные обязательства, за наш испорченный отпуск и за «прокручивание» в течение месяца наших денег. Если бы поездка не состоялась по нашей вине, с нас взыскали бы половину ее стоимости».

Весьма поучительна и другая история.

«В этом году решил отдохнуть «цивилизованно» и обратился на фирму «ЕвроТурСервис». Мне предложили поездку в Испанию, Коста-Брава. Сотруднице фирмы Диане Шкарбаненко я объяснил, что выезжаем мы пятером: я, жена и трое детей. Поэтому нужен отель, где бы обязательно присматривали за детьми. Меня уверили, что именно такой вариант и подберут; мало того, если мы согласны ехать по «горящим» путевкам, будет порядочная скидка — 15 %.

Таким образом, заплатив 3000 долларов за 5 путевок, мы отправились в путешествие. Увы, с первого дня пребывания в Испании мы поняли, как нас обманули. В частности, нас поселили в отеле на одном

этаже, но в разных комнатах, удаленных друг от друга на приличное расстояние. Вместо «вида на море» (как пообещала фирма) окна смотрели на стену соседнего здания.

Расписывая в московском офисе, где мы будем жить, Диана пообещала два бассейна. На самом деле при отеле не было ни одного. Не было и обещанной два раза в день развлекательной программы для детей и человека, который бы с ними занимался. В Москве нам говорили: на пляже — лежаки бесплатные (оказалось — платные), в холле отеля — бильярд (нет никакого бильярда), отель многоэтажный, но будет лифт (не работал все время нашего пребывания), есть спортивный зал, но платный (нет ни платного, ни бесплатного), в отеле отличное обслуживание (в номерах не было даже прикроватных ковриков), питание двухразовое (только завтрак). Представительница фирмы, принимавшей нас в Испании, была удивлена, что нам так «красиво» расписали жизнь в отеле, который на самом деле был третьеразрядным. К тому же дети и взрослые отдыхали в нем за одинаковую стоимость.

Вернувшись, я решил съездить в фирму и лично «поблагодарить» сотрудников за «отдых» в Испании. Директор фирмы М.В. Киреева, кажется, была готова к разговору, так как встретила меня словами: «Вы сами выбрали отель, в котором жили, вот стоит ваша подпись под договором». Да, действительно я расписался в договоре-путевке, но в нем были лишь указаны количество отъезжающих, паспортные данные, страна, срок действия, рейс и цена путевок. Когда же я заикнулся о том, что моя семья понесла моральный ущерб (отдых ведь был испорчен), от меня просто ушли не попрощавшись (разговор происходил в коридоре, в кабинет меня не пригласили)».

Другим способом обмана является утаивание информации, которая может заставить клиента задуматься и отказаться от предлагаемой путевки. В результате приехавшие на Мальдивские острова в декабре с целью покататься в Индийском океане не смогли даже подойти к нему из-за громадных волн, штурмующих по-

бережье ежедневно в эту пору. Сотрудник фирмы, рекламируя тур, демонстрировал виды ровнехонького, как в рекламе «Баунти», водной глади. А группа, побывавшая в Кении, жаловалась на страшную жару, о которой никто в фирме не сообщил. Однако предоставление неполной и недостоверной информации — нарушение закона «О защите прав потребителей».

Сильнейшая приманка — низкая цена тура. Но и тут обман. Дается объявление: «Тур по сниженным ценам!». Фактически же из его программы просто исключают некоторые экскурсии, часть питания или, к примеру, трансфер — доставку из аэропорта в гостиницу. Или скрывают существенные обстоятельства и условия пребывания по путевке. К чему это может привести, свидетельствует следующая грустная история.

Солидная семейная пара долго собиралась поехать в Амстердам, что-то было связано у них с этим городом. Наконец собрались, подсчитали накопленные трудовым потом доллары, вздохнули и принялись звонить в турфирмы. Там их робкие попытки сэкономить на жилье и завтраке встречали отероженным смехом. И вдруг в одной малоизвестной турфирме вежливый мальчик радостно сообщил: да, поселим вас за 30 долларов в день!

— Это где-то далеко от центра?

— Да рядом с центральной улицей! Кругом кафе, рестораны. Ночную жизнь города увидите!

И ведь что интересно: парень не соврал, действительно очень близко познакомились с ночной жизнью Амстердама — их разместили в гостинице прямо на улице «красных фонарей», где обычно сдают комнаты почасово. Консьержка с удивлением разглядывала пожилую пару, выбравшую такой вид познавательного туризма... А соседи с интересом наблюдали, как каждый вечер приличный господин ведет в номера солидную матрону...

И подобных примеров — неисчислимое множество.

В России около 8 тысяч туристических фирм (только в Москве — тысячи). Из них примерно каждая пятая не имеет лицензии, что создает опасность для клиента. Однако эксперты, занимающиеся проблемами российско-

го туризма, считают, что следовало бы лишить лицензии не менее 95 % всех существующих турагенств. Ясно, что причина тому — их мошеннические действия.

Примеру «старшего брата» следуют и туроператоры Беларуси, Украины и других, осколков бывшего СССР. Некий «новый белорус» чуть не лишился рассудка, прибыв на заранее оплаченный отдых на Багамские острова. Выбирая в Минске отель, он остановился на гостинице с длинным и замысловатым названием «Small Hope Bay Lodge», серьезная стоимость — от 300 долларов в сутки — убедила бизнесмена, что в столь дорогом номере предусмотрены все «навороты», принятые в европейских 5-звездочных отелях. Укромный уголок в Бухте Надежды оказался десятком хижин, где, кроме стула, стола и койки, был единственный «наворот» — вентилятор. Американцы и европейцы от такой простоты были в диком восторге, а наш славянин медленно седел. Непонятно, как он выдержал второй удар, когда узнал, что номер в действительно роскошном багамском отеле «Great Abaco Beach» чуть ли не вдвое дешевле...

Одним словом, отношение в турагентствах к клиентам — как в том анекдоте.

На туристской дороге около ущелья дежурит здоровенный проводник и за 1 доллар с каждого помогает туристам перебраться по узкому мостику. Самых робких берет под мышки и переносит. Подходит большая группа и становится в очередь. Проводник переводит всех, последних двоих берет под мышки. Идет. На середине мостика у него зачесался нос. Он почесал его и выронил туриста. Глянул, как тот летит вниз, и сказал: «А черт с ним, с долларом!».

Алгоритм защиты от турагентств-мошенников

Чтобы не выйти после отпуска на работу с мучительной болью за бесцельно потраченные деньги и деньки, чтобы не кусать потом локти, достаточно воспользоваться некоторыми рекомендациями, как избежать встречи с мошенниками, присосавшимися к желанию граждан хорошо отдохнуть.

● Самый экономичный (по времени, затраченному на поиск честной турфирмы) способ — найти знакомых, которые уже пользовались услугами туристической фирмы и остались довольны. Смело обращайтесь в то же турагентство.

● Не стоит тратить время на хождение по агентствам для сбора информации, многое можно узнать по телефону. Увернуться от прямого ответа на вопрос затруднительно даже человеку, специально посаженному на телефон для выдачи минимума информации. А упорное уклонение от ответа смело приравнивайте к самому худшему варианту. Не обращайте внимания на недовольную интонацию «барышни». Постарайтесь получить как можно больше конкретных сведений.

При энергичном нажиме вы узнаете много интересного: отель находится в 100 километрах от моря, а водные процедуры предполагаются в бассейне; кормить туристов будут только раз в день, обед за свой счет; перелет осуществляет частная авиакомпания, к тому же недавно образованная и неизвестно кому принадлежащая; гостиница нормальная, но без кондиционеров; медицинская страховка предоставляется, но за отдельную плату

● Следующий этап — визуальное впечатление от турфирмы.

Какой у них офис? Стены и пол в щелях? Нет вывески? Старый раздолбанный компьютер — один на всех? Два с половиной сотрудника, которые путают Ливию с Ливаном? — Тут же ищите выход в прямом смысле этого слова.

Вам должны дать рекламный буклет (обратите внимание на его внешний вид: хорошая полиграфия доступна процветающим фирмам), а также письменное описание предлагаемых маршрутов. Их копию можно попросить взять домой, как и типовой договор. Их лучше изучать в спокойной обстановке.

● Во время своего визита в туристическую фирму обратите внимание на характер общения ее с сотрудниками: насколько там открыты и готовы откровенно поведать вам все о предстоящей поездке. Если на ваши

вопросы вы не получите исчерпывающих и достаточно уверенных ответов, подумайте, стоит ли прибегать к услугам этой фирмы.

● Обязательно поинтересуйтесь, есть ли у фирмы лицензия. Об этом вам должны сказать турагенты или руководитель фирмы. Можно перепроверить и подлинность документа, так как в лицензии обязательно указывается организация, ее выдавшая. Узнайте, есть ли у фирмы собственная недвижимость, размещается в здании на правах аренды или владеет помещением. Если в случае нарушения фирмой своих обязательств вы предъявите ей иск с требованием вернуть вам деньги или возместить убытки, то, скорее, с вами сможет расплатиться фирма, у которой есть собственность.

Обратите внимание, сколько лет работает фирма на туристическом рынке. Чем дольше, тем она надежнее.

● Представитель турфирмы только что закончил длинный рассказ об экзотических красотах и с усталой улыбкой глядит на вас. И вы ему поверили? Правильно. Где-то ведь все это действительно есть! А чтобы вам стать участником «праздника жизни», предложите сотруднику включить в текст договора все, что вам было только что обещано устно. Оборудование номера на уровне? Отлично! Так и пишем: холодильник, кондиционер и другие радости, создающие прохладу и комфорт. В гостинице есть бассейн? Замечательно! Сделайте в договоре пометочку. И спортивные сооружения, и прокат инвентаря? Пишем в договор. Особой графой — экскурсии. Какие входят в стоимость тура? А какие дополнительные? И сколько за них платить? А за визу платить — здесь, вам? Или в аэропорту по месту прибытия? А сколько?

И если представитель турагентства все это вносит в договор — ход дела нормальный. Но если отказывается внести в текст важные для вас положения, участником предстоящего «праздника жизни», вам, возможно, и не стать. В лучшем случае — только свидетелем...

Этот момент беседы о вашем отдыхе — по сути самый важный. Отказ зафиксировать в договоре услуги должен вас насторожить. И, может, в душе пожалев о потраченном впустую времени, нужно все же сказать

этой фирме «до свидания». В конце концов вы — один, а их зарегистрировано 8 тысяч.

● Многих неприятностей, которые могут возникнуть у вас во время отпуска за границей, можно избежать только при заключении договора с турагентством. Если агентство договоров с клиентами не заключает, а предлагает лишь так называемую путевку, отпечатанную не вполне типографским способом, — его услугами лучше не пользоваться. Надуют обязательно, и прав своих вы защитить не сможете!

Иногда вам предлагают самим составить договор, а фирма, если все ее устроит, подпишет его. Хорошо, если у вас есть знакомые юристы: составление договора будет стоить некоторой суммы денег.

В договоре желательно оговорить все как можно детальнее, начиная с того, чем вас будут кормить на завтрак, и кончая расстоянием от отеля до моря («отель у моря» в жизни может означать, что до моря всего пара-тройка километров). Необходимо оговорить режим питания. Как правило, чтобы удешевить тур, фирмы включают в стоимость его только завтрак, в лучшем случае завтрак и ужин. Требуйте, чтобы в договоре было указано: кто приобретает билеты, на какой вид транспорта, как решается вопрос с доставкой туриста в аэропорт или на вокзал, а также к месту отдыха и обратно.

Кстати, неплохо узнать, что подразумевается под категорией отеля? Как показывает практика, четыре звездочки в Египте и в Швейцарии — это «две очень большие разницы».

В однозвездочных отелях отсутствуют ванны, телефон, телевизор, а постельное белье меняют раз в неделю. В двухзвездочных — ванны наличествуют в четверти номеров, телевизоров, телефонов, кондиционеров, как правило, нет. Зато в наличии ресторан или бар.

Трехзвездочному отелю полагаются два ресторана, бар, сауна, салон-парикмахерская, бассейн, автомобильная стоянка, а в номере — ванная, телефон, телевизор, кондиционер. Можно расплачиваться кредитными карточками за услуги, пользоваться почтой, заказывать авиабилеты.

В четырех- и пятизвездочных отелях помимо всего прочего в каждом номере имеется сейф, прямая телефонная связь со всем миром. Дверь в номер открывается и закрывается с помощью специальной магнитной карточки. Имеются несколько ресторанов, баров, банкетный зал, бассейны, сауна, спортзал, автостоянка и техобслуживание автомобилей круглосуточное; можно арендовать автомобиль, пользоваться услугами гида.

Не забудьте поинтересоваться, покупая тур, какие услуги в отеле платные, а какие входят в стоимость проживания, иначе вам могут предъявить огромный счет за выпитое спиртное или пользование сауной, оплатив который, вы рискуете разориться.

● Должны быть оговорены условия и порядок отказа от поездки (если такое случится). Здесь надо знать, что включение в договор условий о 100 %-м удержании стоимости путевки (что часто бывает на практике) неправомерно. По действующему законодательству организация должна возратить внесенное вами за вычетом реально понесенных фирмой расходов (например, по бронированию билетов, гостиницы).

Условия ответственности сторон должны быть записаны не общими фразами (например, «Фирма несет ответственность за исполнение договора в соответствии с действующим законодательством»), а конкретно и детально: какую именно и за что.

● Помните, что в солидной фирме деньги у вас должен принимать только главный бухгалтер или кассир, а не турагент, который рассказывал вам о предстоящем маршруте. При этом должна быть выдана квитанция о приеме денег, заверенная подписью бухгалтера или кассира, с круглой печатью, где обязательно указано название фирмы.

Хорошо, если фирма имеет собственный пункт обмена валюты. Цены на туры обычно указаны в условных единицах, хотя принимать их у вас не имеет права по закону ни одна фирма — только рублевый эквивалент. Если же фирма, открыв пункт обмена валюты, позаботилась о туристах и о себе, избавилась от соблазна за-

ключать незаконные сделки, — это дополнительная гарантия ее надежности и стабильности.

Кроме путевки турагентство должно предоставить вам обязательную медицинскую страховку вне зависимости от вашего или их желания — без нее вас никуда не пустят. Обычно страховка стоит несколько десятков долларов. При наступлении страхового случая вы можете рассчитывать на значительную сумму — до нескольких тысяч долларов. Если вам предлагается страховка за 2 доллара на две недели (это не выдумка, а реальные истории из жизни туристов), есть повод задуматься, стоит ли иметь дело с подобной фирмой.

Следует также поинтересоваться правомочностью выдачи страхового полиса туристической фирмой в Комитете по туризму.

В договоре или в самой страховке должно быть указано: от чего вас страхуют — от болезни, несчастного случая или от того, что в течение двух недель не будет дождя. Две недели без дождя это, конечно, очень мило, но медстраховка важнее. В ней должно быть указано, какая подразумевается медпомощь: промывание ранки и обезболивающий укол или стационарное лечение, если это потребуется.

А если вы не хотите забивать голову самостоятельным оформлением договора и медстраховки, отправляйтесь в известные вам крупные турагентства. Там цены немного выше, зато отношение к клиентам более ответственное.

● Если по прибытии на место окажется, что часть услуг, которые вы уже оплатили при покупке тура, все-таки платные, ведите себя как нормальный командированный. То есть копите всевозможные бумажки: квитанции за пользование пляжем, счета из ресторана за оплаченные еще в России или Беларуси обеды. Фирма обязана возместить вам эти затраты.

А если дело дойдет до суда, то оплатит кроме судебных и ваши моральные издержки, особенно если вы запасетесь справкой гида или гостиницы о том, что отсутствовал кондиционер, или душ, или холодильник.

Справедливости ради надо сказать, что немало турагентств работают честно. Просто надо их найти, наш алгоритм вам в этом поможет.

Но и сами турагентства иногда страдают от мошенников. Так, в среде сотрудников турагентств все чаще говорят о новом явлении в отечественном туризме: появился особый род клиентуры — целый слой профессиональных склочников. Это люди, которые, отправляясь в путешествие, заранее знают, что останутся им недовольны. Поэтому с момента посадки в автобус или самолет они ищут, к чему можно придраться. Конечная цель ясна: по приезде предъявить претензии организаторам тура и потребовать компенсацию. Таким образом можно и отдохнуть, и денежки сэкономить.

А много ли надо турфирмам, особенно мелким, чтобы потерять лицензию? Несколько жалоб на некачественное обслуживание, пара визитов различных инспекций — и бай-бай, бизнес. Ничем не защищенные от такого шантажа, только-только вставшие на ноги турагентства предпочитают смиренно платить, что и требуется некоторым разворотливым туристам.

ОТДЫХ ЗА ГРАНИЦЕЙ

Липовые документы

Чтобы выехать за рубеж, нужны прежде всего заграничный паспорт и виза. Через МИД или местное УВД это оформляется за умеренную плату в течение 2—3 месяцев. Те же, кто вспоминает об этих формальностях чуть ли не в последний момент, кидаются в фирмы, которые обещают сделать, и притом быстро, заграничный паспорт и визу в любую страну. В зависимости от степени срочности берут за это до 50 долларов.

На изготовлении липовых паспортов и фальшивых виз многие российские мошенники сколотили себе целые состояния. Обнаруживается фальшивка, как правило, на границе, при выезде из России. Можно только представить отчаяние человека, которому весь отпуск

придется не путешествовать, а давать соответствующие показания работникам правоохранительных органов!

Справедливости ради надо сказать, что получение и обмен загранпаспорта — процедура не для слабонервных: очереди и прочая морока. Поэтому многие предпочитают делать это через турфирмы.

Даже если у вас есть деньги на срочное обзаведение паспортом, имейте в виду несколько моментов.

Большинство фирм, делающих паспорта через МИД, поступают не вполне законно: всех своих клиентов они временно регистрируют как своих сотрудников, заполняя поддельные трудовые книжки. МИД борется с подобными злоупотреблениями, но всех за руку поймать невозможно: аккредитованных в МИДе фирм по городам и весям Руси более 30 тысяч. Не исключено, что при очень неблагоприятном стечении обстоятельств вы пройдете по делу как соучастник в подделке документов. А нередко фирмы исчезают с деньгами и всеми вашими документами ровно через сутки после вашего заказа...

Следующий шаг в одурачивании клиентов — «паспорт гражданина мира». Фирмы, организующие его приобретение, утверждают, что он дает право постоянно жить в любой стране и пересекать любые границы. И стоит это удовольствие всего лишь 2000 долларов. Но можно выторговать и за 800. Правда, счастье будет до первой границы или первого посольства, куда его обладатель обратится за визой. Оказывается, по своему статусу он равносителен ордену «Почетный жулик Одессы»... Поэтому, чтобы с вами такого не произошло, не стремитесь стать «гражданином мира», а лучше оставайтесь гражданином своей страны. Это и дешевле, и надежнее. А прав неизмеримо больше.

Не более надежны и появившиеся в продаже «шенгенские корочки», якобы дающие право выезда в страны Евросоюза. Новая подделка сразу же заинтересовала Интерпол. А выдают ее те же липовые туристические фирмы, якобы с разрешения того же Интерпола. При этом идет «ответственная» церемония по заполнению анкет. Серьезным тоном у вас поинтересуются, были

ли вы судимы. Могут даже показать образец «специального шенгенского паспорта». А по окончании оформления документов попросят внести в кассу за выдачу «паспорта» 5000 баксов. После того как вас попрут с этим документом с первого же пограничного поста, не пытайтесь разыскать «контору-благотельницу».

Есть мошенники, специализирующиеся на продаже «камуфляжных паспортов». Что это за штука? Это документ (может быть, и подлинный) несуществующего государства. Например, вы можете прикупить долларов за 50 паспорт Цейлона. Теперь же эта страна называется Шри-Ланка.

Мишенью воздействия на жертвы являются их доверчивость и юридическая неосведомленность.

Приманкой — привлекательные возможности, якобы даваемые этими «документами». *Аттракции* способствует убеждение, что в нашем коррумпированном обществе купить можно все.

Если с фальшивыми документами незадачливый путешественник поимеет неприятность уже на границе, то недостоверность другого документа может серьезно осложнить пребывание на чужбине. Речь идет о страховом полисе.

Страховки могут оказаться либо вовсе липовыми, либо составленными так, что страховым не станет никакой случай, связанный с ухудшением здоровья. И придется платить из своего кармана. Или помирать, поскольку медицина «за бугром» нам не по карману... Как не нарваться на мошенников от страхового дела?

- Узнайте, сколько времени уже работает страховая фирма. Пять лет деятельности — это уже серьезно. Не привирают ли вам, можно уточнить, посмотрев свидетельство о регистрации страховой компании, — его обязаны показать по вашей просьбе.

- Не постесняйтесь попросить предъявить вам и оригинал государственной лицензии. В ней должны быть перечислены все разрешенные компании виды страхования. Обратите внимание, значится ли там «страхование туристов», и проверьте, не просрочена ли лицензия.

- Узнайте все о зарубежном партнере фирмы, пусть вам покажут заключенный с ним двусторонний дого-

вор. В одной страховой фирме рассказали, что некоторые дотошные клиенты не ленятся звонить за границу — проверяют, существует ли такая медицинская компания и гарантирует ли она выполнение обязательств российской стороны. Советуем поступать так же, в этом нет ничего зазорного.

● Обратите внимание на тарифы. Страховой взнос меньше 60 центов за день должен насторожить: услуги медицинские, скорее всего, будут включать разве что сочувствие. Реальный вариант оплаты — 0,8—1,5 доллара за день.

● Солидная страховая компания оплачивает не только лечение или экстренную операцию, но и транспортировку больного до лечебного учреждения (причем не на каком-нибудь рейсовом автобусе, а на такси), берет расходы на покупку медикаментов, перевязочных материалов. А еще платит за сопровождение пострадавшего на родину или, если это невозможно, проживание одного его родственника в больнице или гостинице. И обязательно в страховке должна значиться репатриация (возвращение на родину в случае смерти) или захоронение в стране пребывания.

Все вышеуказанные услуги должны быть перечислены в полисе — на первой страничке либо во вкладыше. И там же — от каких конкретно несчастных случаев страхует компания.

● Есть два направления добровольного медицинского страхования.

Предпочтительнее из них вариант под названием Assistance. Вы едете за границу с полисом международного образца, по которому всегда и везде окажут медицинскую помощь (но только оговоренную в договоре). При несчастном случае вам нужно всего лишь связаться со страховой компанией по телефону (кстати, за их счет) и рассказать о беде. А дальше — уже заботы компании.

Другой вариант — Assurance — гораздо менее удобен. За границей вы сами оплачиваете лечение, привозите домой все чеки и счета, и страховая компания оплачивает их. Позабудет врач указать в истории болезни

путь даже мало-мальски важную деталь — плакали ваши денежки. Или попробуй докажи, что на такси ты добирался до клиники, а не до публичного дома. Кроме того, потребуется немало времени, чтобы компания провела анализ (да-да, именно так!) и установила достоверность чеков.

Некоторые фирмы к тому же отказываются платить за лечение, если документы представлены не в «читаемом виде» (то есть на каком-нибудь экзотическом языке, а не на английском, французском или немецком), а диагноз в истории болезни и в справках написан не по-латыни.

● Вас не устраивают условия той страховой компании, с которой заключила договор ваша турфирма? Не возбраняется выбрать любую другую компанию самим.

Зарубежные потрошители

Речь идет не о рэкетирах и бандитах с большой дозой, а всего лишь о работниках туристического сервиса за рубежом. Рассказы пострадавших свидетельствуют, что те могут почистить кошелек туриста не хуже бандитов.

Вот рассказ пострадавшего Игоря Саламатина:

«В первый день пребывания в Мюнхене в гостинице «Бристоль», расположенной в центре города, мне и моему другу предложили одну постель на двоих. А между тем двухместный номер был заказан нами и оплачен заранее! Сотрудник гостиницы принес нам тысячу извинений, угостил баварским пивом, но второй кровати в ту ночь так и не предоставил.

И хотя в дальнейшем к нашим услугам в номере всегда были две кровати и разные напитки, «Бристоль» мы покидали не в самом лучшем расположении духа. Любезно улыбавшийся нам в день прощания администратор представил к оплате умопомрачительный счет. А когда по нашей просьбе он вывел на компьютере отдельно плату за телефон и напитки, то стало очевидным: нам «приписали» стоимость междугородних телефонных переговоров, которых мы не делали, и на-

питков, предложенных в качестве извинения, причем по весьма завышенной цене. После наших протестов, сославшись на ошибки компьютера, администратор существенно снизил наш счет».

Можно ли избежать подобных эксцессов? Полностью, пожалуй, нет. Но недоразумений будет, несомненно, меньше, если общаться с принимающей вас стороной на их родном языке, не стесняться задавать вопросы по поводу обслуживания и платы за него, при отъезде запланировать некоторое дополнительное время для проверки счетов. Кстати, сами «капиталисты» два последних правила выполняют очень дотошно.

Из множества свидетельств потерпевших от «навязчивого заграничного сервиса» мы выбрали это по нескольким причинам.

Во-первых, речь идет об одной из самых цивилизованных европейских стран и гостинице далеко не из худших. Во-вторых, рассказчик подметил обстоятельство, облегчающее иностранным мошенникам задачу облапошивания клиентов. *Мишенью воздействия* респектабельные жулики сделали деликатность наших путешественников, о чем последние дали понять, оставив без последствий для администратора приключение с постелью. *Приманкой* — нашу доверчивость и плохое знание языка. *Аттракцию* пытались создать любезными улыбками (неудобно сказать неприятное такому человеку) и спешкой отъезжающих.

Весьма остроумно выманивают деньги у любителей экзотических развлечений в Египте, Тунисе и других арабских странах. Орудием вымогательства часто становится самый обычный верблюд. Кому не захочется запечатлеть себя на память верхом на настоящем дромадере, тем более что погонщик предлагает сделать это ну совершенно бесплатно! На эту нехитрую уловку клюнула туристка из Твери Наталья Титова.

«Едва верблюд поднялся с колен, — пишет она, — откуда ни возьмись появился полицейский и принялся громко отчитывать погонщика, очевидно, «за неправильную парковку» корабля пустыни. Комичность ситуации дополнялась тем, что на «корме» этого «ко-

рабля» красовалась бирка с номером на манер автомобильного».

Из их оживленного диалога незадачливая наездница не поняла ни слова. Опомнилась она лишь тогда, когда выяснилось, что незапланированная поездка не верблюде обойдется ей в десять долларов. Ну не прыгать же с такой высоты! Пришлось заплатить лукавому рэкетиру за возвращение на земную твердь.

В Турции вам предложат бесплатно почистить обувь. И почистят, но один ботинок. Ну а за второй чистильщик потребует по крайней мере двойную плату.

Но вернемся к зарубежным организаторам туристического бизнеса. Оказывается, и рекламные буклеты могут быть орудием мошенничества. Ведь наши турагентства являются в подавляющем большинстве случаев лишь заурядными посредниками, накручивающими стоимость тура не менее чем на 25—30 % (например, экскурсию на Эйфелеву башню посредник оценивает в 25 долларов, а в Париже для любого посетителя она стоит 12).

Петербургец А. Цветков пишет:

«Помимо сувениров я привез из Италии рекламный буклет отеля «Sporting». Теперь демонстрирую его знакомым как фотозагадку. Расположен отель на самом берегу Адриатики. На рекламном снимке, сделанном с моря, видны гладь залива и разноцветные яхты, над которыми возвышается красивое здание.

Подвох в том, что на узенькой полоске земли, отделяющей отель от моря, проходят оживленная автострада и железная дорога. Более того, сам берег — это огороженная бетонными плитами акватория яхт-клуба, куда посторонним вход строго воспрещен. Поди-ка испу-пайся, если ближайший пляж в 30 километрах!

Мой совет: не верьте рекламным буклетам и турагентам. Расспросите знакомых, уже побывавших в «отеле у моря». Поезжайте по проторенным маршрутам. Так вернее будет».

Некоторые зарубежные авторы глянцевого проспекта не стыдятся умалчивать о некоторых «деталях», незнание которых может враз испортить весь отдых. На буклете — ухоженные пляжи. Но вот впечатление еще

одного купившего «купание до завтрака»: «Вид из окна был и впрямь потрясающий. Теперь скорее бы окунуться в океан, ведь он всего в трехстах метрах. Пришли. А где же пляж? Кругом скалы. Купаться нельзя, можно разве что утопиться. Так вприглядку и отдохнули».

Не секрет, что многие наши не прочь «расслабиться» на отдыхе.

Работавший в Мексике журналист Рашид Габдуллин получил задание редакции проверить на себе историческое высказывание Остапа Бендера «заграница нам поможет» применительно к данному вопросу. Приводим выдержки из его корреспонденции «Как интим-массажистка ухватила меня за самое больное... за кошелек!»:

«Звоню по одному из телефонов, отвечает женский голос. Мне обещают перезвонить через два часа, поинтересовавшись моим номером телефона и фамилией. На всякий случай сообщаю телефон расположенного неподалеку ресторанчика, куда иногда навещаюсь перекусить, и вымышленную фамилию. А вот и звонок: знакомый голос информирует, что фирма готова принять заказ. Договариваюсь, что через полчаса я буду стоять возле выхода из станции метро «Инсурхентес» под огромным рекламным щитом кока-колы.

В 14.30 стою как штык в указанном месте. Из толпы выныривает женщина лет 50, представляется Марией. Ветеранша массажного движения разъясняет, что мне надлежит через два часа быть в районе авениды Кальсада де Тлальпан и там встретиться с некими Хуаном или Моникой. «Хотя местечко действительно так себе, зато отели, где мы проводим выездные сеансы релаксации, находятся под контролем. Персонал проверен, полиция не беспокоит — оттянетесь на полную катушку! Да и тариф там, кстати, пониже».

Обращение в фирму за консультацией стоит 25 долларов. Собственно вызов массажистки оценивается в 40 долларов. Она всегда приезжает и затем отбывает на такси (хотя не исключено, что дамочка проживает на соседней улице) — это еще 25 долларов. Стоимость номера в отеле составляет еще 25 долларов, причем строго оговорены временные рамки — ровно 2 часа и ни минутой

больше, ибо дальнейшая оплата идет уже по другому тарифу, в полтора раза превышающему льготный.

Спрашиваю в лоб: это все расходы? Мария уклончиво сообщает, что это базовый тариф.

Насторожившись, начинаю вникать. Оказывается, «накрутка» зависит от возраста женщины и ее физических параметров (рост, вес, объем бюста, цвет волос массажистки — учитывается все). Решаю идти до конца: релаксацию, полагаю, может провести только блондинка с длинными волосами, не ниже 175 сантиметров ростом, примерно 30 лет и весом не более 70 килограммов. Все заказанные параметры досконально обсуждаются и заносятся в блокнот. Мария обещает немедленно созвониться с картотекой агентства, а мне надлежит уплатить Хуану при встрече задаток в 90 баксов, он же вручит мне ключ от номера отеля. Только появляюсь в назначенном месте — меня уже окликают: «Это вы мистер Рубикс, которого нам рекомендовала Мария?». Мужчина одет весьма прилично и благоухает дорогим одеколоном. Ударяем по рукам, и через пять минут я поднимаюсь на второй этаж прямо в указанный номер. Захожу внутрь — никого! Первая мысль — обвели вокруг пальца, как школьника. Но звонит телефон: женщина сообщает, что разговаривает со мной по сотовому из такси и будет на месте уже через пару минут.

Прикрываю глаз, уже вижу перед собой блондинку и открываю их, чтобы узреть вошедшую в номер без стука даму, которая явно готова на все. Но что это? Брюнетка с короткой стрижкой, не выше полутора метров ростом, мужеподобная да еще и бальзаковского возраста!

— Вы ошиблись номером, — вскочив от неожиданности, я еще не верю, что это и есть женщина моей мечты.

— Вовсе нет, господин Рубикс! Кстати, зовите меня Глорией. Лусия, которая должна была прибыть по вашему заказу, не смогла вовремя освободиться: у нее, знаете ли, клиент, находящийся в экстремальном состоянии. И я приехала ее подменить.

Пока она все это объясняет, в номер входит портье и ставит на столик откупоренную бутылку шампанского в ведерке со льдом, фрукты, конфеты и коньяк. На мое гневное заявление, что я ничего подобного не заказывал, молодец ссылается на Глорию и плавно кладет на столик счет еще на 60 долларов. Глория принимается улещать меня, что это обычная в такого рода делах практика, способствующая окончательному и глубокому расслаблению. Не успеваю ответить, как в номер торжественно подают мороженое, орехи, сладости — и счет еще на 20 долларов. Мысль о глубокой расслабке меркнет перед подсчетом в уме общих затрат за один пока еще не состоявшийся сеанс.

Бог с ними, с эротическими капризами, — и я требую от Глории незамедлительно предоставить все полагающиеся по тарифу услуги на уже взысканную с меня Хуаном сумму. Тем более что первый час оплаченных наслаждений стремительно подходит к концу.

Глория предлагает мне раздеться и расслабиться на двуспальной кровати. Сама она при этом тоже хочет почувствовать себя посвободнее и сбрасывает лишнюю одежду. Глория предлагает поведать ей обо всех мучающих меня проблемах (да разве так сразу расскажешь обо всем?) и начинает делать расслабляющий массаж. В этот момент в номер также без стука заходит невесть откуда взявшийся фотограф и начинает расставлять аппаратуру для проведения съемок. Признаюсь, не ожидал! Такие услуги наверняка относятся к разряду дополнительных. Фотограф представился Маурисио и сообщил, что делает великолепные снимки на память о романтических приключениях всего за 30 долларов. Уже перестав удивляться чему-либо, интересуюсь, от кого поступил заказ. Получаю лаконичный ответ — от все той же Глории. Смотрю на нее и спрашиваю, чего ждать дальше? Мерзавка сообщает, что из всех возможных услуг остался лишь медицинский осмотр, который можно пройти прямо в номере, куда по вызову ровно через 10 минут явятся врач и медсестра. Их такса — всего 30 долларов. Фотограф, явно утомленный бездельем, вежливо объясняет, что если мы отказыва-

емся сниматься, то я должен ему возместить стоимость вызова — 20 долларов. Здесь уже я взрываюсь. На нашу перепалку входят портье и хозяин отеля, который вежливо говорит, что у него приличное заведение и не к лицу мне, иностранцу, устраивать здесь скандалы, поскольку иначе он обратится в полицию. А лучше всего по-доброму оплатить все счета и покинуть через 10 минут помещение.

Глядя на четверых окруживших меня мужиков и продолжающую закусывать Глорию, понимаю, что шестым участником так и не сбывшейся релаксации может стать полицейский. Или целый наряд полиции, разбираться с которым лично я не имею никакого желания. Приходится пойти на попятную: оплачиваю все счета и с проклятиями покидаю эротический плацдарм.

Редакционная бухгалтерия отказалась оплатить мои расходы по выполнению данного задания. Говорят, что к отчету требуется приложить счет за предоставленные услуги. В крайнем случае — фотографию, от которой я так легкомысленно отказался. А еще лучше — копию протокола из полицейского участка».

Чтобы вы не теряли бдительности за границей, опишем некоторые виды мошенничества, типичные для стран, традиционно любимых нашими туристами.

В Италии гиды советуют опасаться местных цыган. Шайки смуглолицых подростков орудуют на вещевых рынках, обирая зазевавшихся гостей.

Если вы хотите приобрести видеокамеру, то не делайте этого на неапольском рынке, не прельщайтесь заниженными ценами. Вам подсунут мастерски выполненную из дерева продукцию с вмонтированным в нее таймером. Добейтесь, чтобы продавцы распаковали камеру, прежде чем вы за нее рассчитаетесь. Хотя это едва ли вам удастся. Скажем, Филиппу Киркорову не удалось, и наивный исполнитель популярных песен увез в Москву «деревяшку» — правда, очень красивую, но это вряд ли его утешило.

Распространен в Италии и такой способ кражи: проезжающий мотоциклист срывает у пешехода сумку с плеча. Совет прост: не гуляйте не по краю тротуара!

А вот письмо пострадавшего в Париже Аркадия Шаргородского из Петербурга:

«Мы с братом прогуливались по прекрасному парку Тюильри, что в центре Парижа, и любовались окружающей нас красотой. И тут к нам неожиданно подъехал синий «фиат» с двумя итальянцами. Один махал картой города и что-то спрашивал у нас на разных языках. Услышав, что мы русские, они стали восторгаться. Нам, конечно, было приятно.

Итальянцы рассказали, что специально приехали из Рима провести презентацию коллекции одежды фирмы «Валентино» в популярном у туристов магазине «Галери Лафайет».

Затем они достали два больших фирменных пакета и показали нам замшевую куртку и утепленный пиджак, заявив, что остаток от презентации они дарят нам. Мы были на седьмом небе от неожиданного парижского сюрприза. Растроганные и счастливые, сфотографировались с новыми друзьями на память, обменялись визитками. После этого один из итальянцев разоткровенничался: «Мне очень стыдно об этом говорить, но мы вчера выпили лишнего, и нас забрали в полицию. Пришлось заплатить большой штраф (показал при этом квитанцию), и даже заправиться не на что. А нужно срочно в Рим».

Мы сразу от всего сердца предложили им по 500 франков (в сумме около 200 долларов), но они стали намекать, что этих денег на горючее вряд ли хватит. Нас это насторожило: чтобы доехать от Парижа до Рима, нужна не такая уж большая сумма. Я начал делать знаки брату, что, мол, нас «греют». Мошенники, заподозрив неладное, поспешили удалиться.

Мы раскрыли пакеты. В них лежали плюшевые подделки. Швырнув «подарки» в сторону, хотели было заявить в полицию, но передумали. Ведь никто ничего у нас не воровал, не вымогал. А если «презент» оказался фальшивым, так это, как говорится, дареному коню...

Пусть эта история будет уроком для наших доверчивых сограждан, выезжающих за рубеж».

Много наших туристов в Чехии. Приведем корреспонденцию-предостережение Виктора Лушенко из Праги:

«Еще год назад ограбления туристов в чешской столице были редкостью. Чаще можно было услышать о ловкости карманников или нахальном вымогательстве со стороны таксистов. Причем жертвами и тех и других могли стать не только бывшие советские, но и все без исключения гости Праги, поэтому полиция в последнее время посвящала себя борьбе преимущественно с этими явлениями. Тем более что немногочисленные криминальные элементы из СНГ охотились в основном на безответных соотечественников из числа нелегально прибывших в Чехию «гастарбайтеров» или коммерсантов-одиночек.

В 1999 году положение изменилось. Лично мне известно уже несколько случаев, когда объектами вымогательств становились командированные в Прагу журналисты или обычные туристы, наивно убежденные в своей безопасности. Кстати, если раньше ареал обитания бандитов ограничивался автовокзалом Флоранс, автостанцией Желивского и главным железнодорожным вокзалом, то теперь попытки ограбления могут происходить в самых популярных и многолюдных местах Праги — на Пршикопе или даже Карловом мосту. Схема действия преступников всегда одинакова: от 3 до 5 человек окружают растерянного туриста и предлагают «выделить 10 % от имеющихся у тебя денег на нужны голодающей братвы». Когда склонный к благотворительности турист достает бумажник, он тут же расстается со всеми 100 % своих средств... При несговорчивости жертвы бандиты демонстративно нашептывают в мобильные телефоны: «Высылайте бультерьеров»; нервничают: «Ой, держите меня, я его щас убивать буду»; кивают в сторону находящихся поблизости полицейских: «Они и не подумают тебя защищать» и т.д.

Расчет вымогателей строится на том, что турист, как правило, местных законов не знает, языком не владеет, временем для поиска справедливости не располагает. И этот расчет в большинстве случаев оправдывается, поэтому единственным условием отсутствия неприятностей является, похоже, только гарантирован-

ное отсутствие бандитов в центре Праги. А пока чешские власти допускают свободное разгуливание в стране страдающих от недоедания уголовников, туристам стоит прислушаться хотя бы к следующим рекомендациям:

- ✓ полезней на время пребывания в Праге не говорить чересчур громко на русском языке. Кричать от восторга не только неприлично, но и опасно;

- ✓ если в чужой стране (особенно это касается государств бывшего соцблока) к вам на русском языке обращается незнакомец, бегите от него. И чем доброжелательней он это сделал, тем быстрее бегите. Таковы рекомендации некоторых московских турфирм, озабоченных безопасностью своих клиентов;

- ✓ если уж вышло, что вы беседуете с вымогателями, первейшее правило — никоим образом не выказывать наличие у вас хоть какой-то валюты;

- ✓ паспорт в чешской столице все-таки лучше носить с собой, а не оставлять в отеле. На улице возможны проверки документов полицией — она вполне может задержать вас для установления личности. В отеле же должна находиться ксерокопия паспорта;

- ✓ если ограбление все же произошло, то, прежде чем обратиться за помощью в диппредставительство, зафиксируйте факт происшествия, обратившись в полицию и составив соответствующее заявление.

Поскольку, как видим, опасностей при зарубежной поездке видимо-невидимо, считаем своим долгом привести некоторые советы бывалых путешественников.

- Крупную сумму денег лучше держать на банковской пластиковой карточке и расплачиваться в магазинах и кафе с ее помощью. Если же у вас только наличные, часть носите в кошельке, другую — в нагрудных карманах спортивной рубашки, застегивающихся на пуговицы, или сшейте потайной кошелечек, надевающийся как ладанка на шею.

- В гостинице, на круизном теплоходе для денег, ценностей и документов можно арендовать сейф. Услуга эта недорогая, но обеспечит вам спокойствие.

- Отправляясь в поездку, не увешивайте себя драгоценностями и дорогими вещами. Они привлекут к

вам нездоровый интерес. Помните: настоящие богачи всегда скромны и одеты просто.

- Стоит позаботиться о том, чтобы на руках были деньги или билеты на проезд «туда-обратно», всегда при себе паспорт (не помешает сделать ксерокопии всех важных документов — паспорта, визы; одну копию взять с собой, другую оставить дома).

- Запишите адрес посольства (консульства) в стране назначения.

- Останавливайтесь только в хорошо зарекомендовавших себя отелях.

- Прежде чем отправиться в какую-либо страну, прочитайте о преступлениях, которые наиболее часто там совершаются. Кое-что о них вы узнаете из нашей книги.

- Если не по вашей вине все-таки возник конфликт в каком-нибудь общественном или культурном заведении, требуйте немедленного вызова полиции. Это отрезвляюще действует на оппонента, который пойдет на попятную: вам — уезжать, а ему оставаться, быть ославленным в прессе или попасть на заметку правоохранительных органов не всякому захочется.

ОТДЫХ В БЛИЖНИХ КРАЯХ

Опасности, описанные выше, подстерегают отдыхающего и в своей стране или в странах СНГ.

Дополним информацию лишь некоторыми штрихами.

Если вы устраиваетесь в дом отдыха самостоятельно, необходимо проявить ту же бдительность, что и при общении с турагентством.

В пансионате, доме отдыха или санатории вам обязаны выдать путевку (независимо от того, оплачиваете вы свой отдых заранее или в день приезда). Лучше, если в этом документе условия отдыха будут отражены наиболее подробно: что за номер, какое питание, какие дополнительные услуги входят в стоимость путевки (бассейн, теннисный корт, сауна) и т.п. Проверьте, есть ли печать и реквизиты выдавшей путевку организации. Не забудьте также взять квитанцию об оплате.

Если отпуск был испорчен из-за плохого обслуживания, предъявлять претензии нужно непосредственно пансионату. В частности, если путевку вам выдали, а в указанный в ней срок не поселили, вы имеете право требовать неустойку на основе закона «О защите прав потребителей». Не забывайте, однако, что российское законодательство действует только на территории России. Поэтому качать права, ссылаясь на вышеназванный закон, в крымских здравницах вам не удастся — это территория другого суверенного государства. (Но если вас туда отправила российская или белорусская турфирма, предъявлять претензии можно ей.)

«Наколоть» вас могут уже при отходе поезда от вокзала. Если состав обслуживает украинская, белорусская, узбекская или какая-нибудь другая бригада, вас непременно попросят оплатить постельное белье деньгами государства, которое представляют проводники. Нет такой валюты? Так и быть, платите рублями. Только курс пересчета при этом будет далеко не в вашу пользу.

В путешествии по братской Беларуси или по самостоятельной Украине на автомобиле придется расплачиваться за бензин по той же невыгодной для путешественника схеме.

На пути к заветному черноморскому пляжу отдыхающего могут ожидать самые неприятные неожиданности, в том числе и со стороны потомков великого комбинатора. В УВД Украины особо предупреждают относительно попыток обменять рубли на гривны с рук. Даже не все местные жители знают, что изображено на крупных купюрах гривен, как проверить их подлинность, а уж приезжие и подавно. Местные лихие хлопцы «впаривают» курортникам купюры с подклеенными ноликами, сделанные на ксероксах, а то и с помощью глубокой печати. Опасность представляет и попытка обзавестись валютой по льготному курсу. Здесь было выявлено несколько партий «итальянских» долларов, буквально десятки тысяч. Процвечают и другие мошенничества с обменом валюты, описанные нами выше.

Аттракции в значительной степени способствует усталость с дороги путешественников, их перегружен-

ность впечатлениями (от непривычной обстановки) и багажом.

Но и попав на заветный курорт, до конца расслабляться не стоит. Ведь кроме традиционных в местах отдыха опасностей мошенники изобретают все новые и новые ловушки для размягченных южным солнцем и морем граждан. Вот одна из них.

Что такое курортный роман, объяснять не надо. Но теперь неверным мужьям и женам приходится быть осмотрительнее: местные фотографы обзавелись «дальнобойной» оптикой и даже, по слухам, приборами ночного видения. Разумеется, охота идет не на каждую парочку. Разведка работает. Сведения об отдыхающих — место жительства, семейное и служебное положение, профессия — в ведении службы размещения санатория.

И вот однажды, когда парочка в обнимку прогуливается, к ней подходит человек и предлагает купить фотографии на память о Сочи. Сюжеты — закачаешься! От самых невинных до весьма красноречивых, до крутого порнофильма. Попав в чьи-то руки (дома, на работе), они могут доставить любовникам немалые неприятности.

Шантаж фотомастера может быть мягким: дескать, просто видя, как вы дороги друг другу, он хотел сделать вам приятное. А может быть жестким, рэкетирским: «Деньги гони, козел!». Во всяком случае многие далеко не бедные люди, купив фотопленку на память, звонили домой с просьбой выслать деньги на обратную дорогу.

Как признался один фотограф санатория, который часто посещают чиновники средней руки, своими заработками за сезон он доволен. С чего бы это? Легко догадаться.

«АРТИСТЫ» НА ЭСТРАДЕ

Мошенничество на эстраде представлено сейчас двумя видами. К первому народ почти привык: это когда певец только делает вид, что поет, а на самом деле

просто раскрывает рот (работает под «фанеру»). Второй — самозванцы, двойники, выступающие под видом известных исполнителей.

Здесь уместно привести отрывки из корреспонденции Ольги Сапрыкиной «Открывает Филя рот, а не слышно, что поет» («КП», 24.03.2000):

«То, что наши певцы поют под фонограмму, все, конечно, знают. Но многие из них, чтобы этот обман был похож на обычное пение, сами себе подпевают. Микрофон все равно отключен, зато рот открывается в нужное время. Народ радуется, хлопает труженику-исполнителю. Теперь выясняется — лучше бы они совсем не трудились! Потому что, судя по всему, кто-то из догадливых звукооператоров сыграл с Киркоровым злую шутку. Во время одного из концертов, видимо, где-то в захолустье, все то, что вживую пел Филипп, подтанцовывавший под фонограмму, было выведено на мониторы и записано на кассету. Так по крайней мере можно понять, слушая пленку, запущенную в Интернет. Вот этот шедевр и запустили в Интернет.

Сказать, что исполнитель, похожий на Киркорова, банально фальшивит, — не сказать ничего. Пока из микрофона несется звонкий голос, выводя «Единственная моя-я-я!», певец тяжело и громко дышит в микрофон (не берусь комментировать эти звуки), из последних сил протонав только последнее «я», но мимо тональности и мелодии. Затем он хрипло продышал еще полкуплета и вдруг тонко проблеял — другого слова, к сожалению, не подберешь — еще несколько слов, но затем «дал петуха», сорвался на сип, окончательно выпал из мелодии и с жуткой одышкой стал повторять только концы фраз.

Назвать пением этот кошмар просто не поворачивается язык. Неужели так же «поют» и все остальные наши исполнители?

— А чего ты удивляешься, это совершенно нормально, — умерил мой ужас знакомый звукооператор, работавший почти со всеми нашими звездами и по этой причине попросивший не называть его имени. — Одно дело — петь в уютной студии, где стоит супераппара-

тура, и совсем другое — подпевать себе вполголоса под фонограмму, выделявая при этом кренделя ногами и руками. А слышала бы ты, как поет Сергей Пенкин, которого многие считают лучшим голосом России! Я уже не говорю о тех исполнителях, которых и в студии надо вытягивать...

— Вот с этого места попрошу подробнее!

— Хорошо. Но для начала — один бородастый анекдот. Пианист в студии пытается сыграть 40-ю симфонию Бетховена и постоянно спотыкается на одной ноте. Звукооператор после сто первого раза лениво подает голос из-за пульта: «Маэстро, сыграйте, пожалуйста, просто гамму, а дальше я уж сам поработаю!».

Сегодня это — практически история из жизни. Конечно, невозможно вытянуть исполнителя, который вообще не умеет петь. Но подтянуть ноту в пределах тона-полутона можно запросто. Некоторые хиты известных исполнителей звукооператоры буквально собирали из «нарезки» как конструктор. Причем сейчас такие склейки доступны даже домашнему компьютеру.

— И все этим пользуются?

— Считается, что одной из первых певиц, кто испытал прелести супертехники, у нас в России стала Таня Овсиенко. Помнишь, по всей стране ездили десятки «Миражей». И почти все девушки — Наташа Ветлицкая, Наташа Гулькина, Ирина Салтыкова, Таня Овсиенко — пели одним и тем же голосом. Так вот, как мне говорили, фонограмму записывала совсем другая певица, она сейчас поет в опере. Но в какой-то момент барышни решили запеть самостоятельно. У кого-то это получилось, а кому-то пришлось прибегать к услугам умной техники.

На гастрольных концертах многие исполнители выкладываться не хотят, да и не могут. Некоторые не пели живьем годами. Поэтому так ужасно звучат их реальные голоса».

А теперь о двойниках. Вот что писала «Комсомольская правда» (30.07.99):

«Молодые усть лабинцы пребывали в трепетном ожидании: к ним едет московская знаменитость —

Шура! И пусть расклеенные по всему городу черно-белые афишки были размножены на ксероксе, а билеты стоили «всего» 50 рублей, мало кто из тинейджеров обратил на эти детали внимание.

И вот день единственного концерта в местном Доме культуры «Кубань» настал. Гастролеры явились с часовым опозданием. Кое-как наладили аппаратуру, которая сразу вызвала подозрение: доисторическая какая-то. Шура уж мог бы себе позволить что-нибудь посолиднее. А тут еще гастролеры попросили почему-то так подсветку наладить, чтобы меньше света попало на артиста...

И вот появился Он! Как всегда экстравагантный: в трусах и ушанке. Зал завыл от восторга, но экстаз публики стал спадать уже с первыми звуками фонограммы. Она свистела и хрипела, а на третьей песне вовсе скисла. Шура попробовал было сам запеть, но только невпопад открывал и закрывал рот — оказалось, он не знает слов и со слухом у него неважно... Тогда-то исполнитель бочком-бочком улизнул вместе с командой со сцены...

Далее сюжет развивался строго по Ильфу и Петрову: разъяренная толпа зрителей перекрыла все выходы из Дома культуры, но мошенники покинули его через форточку гримерки, побросав свои парики и шмотки. Однако гастролеры не забыли прихватить с собой 15 с половиной тысяч рублей, собранных от продажи 320 билетов. С этим наваром их и перехватили на выезде из Усть-Лабинска милиционеры.

— Вот ославились так ославились, — сокрушается директор Дома культуры Виктор Яриш. На днях к нему явился солидный на вид визитер, представился сотрудником какой-то питерской фирмы, договорился об аренде зала. И оставил для продажи билеты — красивые такие. Это уже потом, приглядевшись, директор прочитал, что печать на них стоит символическая, с надписью «Рога и копыта». Оказалось, так называется краснодарский ночной клуб.

Единственное, что смутило Виктора Яриша, — просьба не приглашать на концерт прессу: мол, про-

грамма еще необкатанная. Зато на концерт дружно пожаловали чиновники городской администрации. Вот сраму-то было!

Оказалось, что в роли лже-Шуры выступил девятнадцатилетний краснодарский студент по имени Валера. Он и вправду внешне очень похож на певца: обесцвечивает волосы и красит ногти ярким лаком. Вот только зубы у него все на месте...

Идея пришла студентам в голову на одной из вечеринок, когда Валера очень похоже изобразил Шуру. Вместе с другом Димой, выступившим в роли «администратора», они и исполнили свой трюк.

Против лже-Шуры было возбуждено уголовное дело за мошенничество. Но студенты уверяли следствие, что просто хотели пошутить и показать пародию. Часть денег от реализованных билетов они вернули, а теперь Валерию еще грозит штраф от 700 до тысячи минимальных зарплат».

В мошенничестве подобного рода замечены и артисты. Например, установлено, что группа «Стрелки» выставила на концерте в Минске только двух своих настоящих участниц, остальные — «дублерши». Причина оказалась банальной: было два одновременных приглашения в ночные клубы разных городов. Отказаться жалко. Вот и решили «Стрелки» размножиться как амёбы — простым делением. Авось в темноте ночного клуба не заметят. Заметили, однако.

Одни мошенники используют внешнее сходство с известными артистами, другие — совпадение фамилий. В Витебске родной брат Геннадия Хазанова — Виктор — собрал целый зал. Афиши зазывали на «концерт Хазанова». Билеты стоили недорого. Народ с удовольствием шел. Но когда на сцене появился мужчина, лишь слегка похожий на Геннадия Хазанова и начал уверенно травить анекдоты, рассказывать смешные истории из жизни, народ изумился. Кто-то из зала спросил: а где же Хазанов? Мужчина со сцены бодро ответил: я и есть Хазанов, афиши внимательнее читать надо! И в самом деле: под большими буквами «Хазанов» маленькими было написано «Виктор». Теперь об этом Хазанове мно-

гие наслышаны. Поэтому ездит он по более глухим местам. Так что, любители посмеяться, будьте бдительны!

Рекламные уловки порой весьма хитроумны. Однажды весь Тамбов был обклеен афишами, на которых аршинными буквами выделялось лишь одно слово — ЛИЦЕДЕИ. «Ура, «Лицедеи» приехали! Сам Вячеслав Полунин пожаловал!» — возликовала тамбовская публика и валом повалила за билетами. Однако на концерте выяснилось, что в Тамбов приехали не знаменитые «Лицедеи», а просто лицедеи. Ну мимы, ну клоуны, тоже работающие в жанре пантомимы. Только и всего. Причем на афише они поведали о себе истинную правду, только о-о-чень мелкими буквами. Да и само слово «лицедеи» напечатано было не с заглавной буквы и без кавычек. Какие же могут быть претензии?

Совет один: дочитывайте афиши до конца, даже то, что напечатано са-а-мым мелким шрифтом. А в случае подмены требуйте вернуть деньги. Закон на вашей стороне.

«Поющие трусy»

Сейчас на смену попсовикам старой школы пришло новое поколение так называемых «исполнителей», которых Дмитрий Маликов как-то метко окрестил «поющими трусами». Эта нахрапистая поросль — смазливая лицом, но абсолютно не умеющая ни петь, ни играть, ни двигаться. И «фанеру» за них порой пишут совершенно другие люди, а этим «артистам» остается лишь открывать рот, стараясь попадать в ритм. Кто они, откуда пришли? Чьи-то любовницы и любовники, подружки или жены бандитов, олигархов и других сильных мира сего. Кто будет ловить их за руку (или за пресловутые «трусy»)?

Вынужденные слушать эти ничтожества, многие люди задают себе вопрос: «Чьи это деньги поют?». Ведь телевидение наше беспринципное: кто платит, того и пускают в эфир.

Мишенью воздействия на зрителей, слушателей здесь является потребность народа в музыке, в песнях как источниках положительных эмоций. Приманкой —

ограниченность выбора: на всех каналах один и тот же попсовый примитив.

Манипулятивность их акций очевидна. «Поющие труппы» реализуют свои потребности (в самоутверждении или материальные, или и то и другое) за счет раздражения одних слушателей, понижения культурного уровня других. Насаждаются примитивные мысли и чувства. Впечатление такое, что тексты пишут одноклеточные существа в предположении, что потребители их незамысловатой продукции — сплошь дебилы.

Вред этой манипуляции огромен. И прежде всего потому, что на этой псевдокультуре воспитывается молодое поколение, которое и считает это настоящей культурой.

«Чёс» киношников

Некоторые артисты кино используют свою популярность в корыстных целях. Такую возможность дают так называемые творческие встречи со зрителями.

Некоторые из артистов превращали эти поездки в глубинку в беззастенчивый «чёс», то есть мероприятие, единственной целью которого было собрать с провинциалов как можно более полновесный урожай в денежных знаках.

Назначали по 5—6 (!) «встреч» в день, на которые из-за слишком плотного графика безбожно опаздывали. Ворвавшись на сцену, отбарабанивали несколько актерских баек, отвечали небрежно на вопросы и мчались на следующую столь же «творческую» встречу.

Манипулятивный характер подобных «встреч» проявлялся в том, что большинство зрителей оставались разочарованными, и прежде всего в силу неуважительного отношения к ним со стороны гастролеров.

Мишень воздействия здесь — любопытство, кому не хочется увидеть известных личностей. *Приманка* — возможность развлечься, что в глубинке является серьезной проблемой. Тот факт, что такие «творческие встречи» не пользуются успехом в столицах в отличие от провинции — тому подтверждение.

Манипулирование зрителями

Чтобы произвести наиболее сильное впечатление от концерта, сначала выпускают на сцену менее известных артистов, чтобы те «разогрели» публику.

А в конце своего выступления группы всегда исполняют свои самые знаменитые хиты. Профессиональные организаторы сборных концертов самую популярную «звезду» ставят последней. Тем самым очередность выступления в сборных концертах является для его участников своеобразной «табелью о рангах» — чем позже, тем почетнее.

«Звезды» ревностно относятся к порядку выступлений, и это нередко создает проблемы организаторам. Ведь и артисты, и многие зрители знают о принципах построения программы.

О том, какие при этом бушуют страсти, свидетельствует, в частности, убийство Игоря Талькова: его менеджеры и менеджер Азизы не поделили очередность выхода на сцену...

Скрытое управление здесь имеет целью оказать наибольшее впечатление на зрителей, ведь последующие номера воспринимаются лучше за счет «разогрева» предыдущими.

Мишенью воздействия при этом являются особенности нашего восприятия.

«Завести» зал удастся только настоящим мастерам своего дела. Для этого они спускаются во время исполнения (скажем, песни) в зал, иногда даже дают подпеть кому-то из зрителей в микрофон. Публика это очень любит. Возникает единение артиста и зрителей.

Такое единение лестно для выступающих, и многие из них пытаются его организовать. Призывают со сцены, чтобы зрители хлопали в такт, подпевали. Удастся это крайне редко и тому есть психологические причины.

Аттракции способствует небольшое расстояние между общающимися и препятствует большое расстояние.

Расстояние более четырех метров называется «публичным», оно пригодно для того, чтобы помахать рукой или вообще не контактировать.

Так что «пробежки в зал» — очень грамотное действие для достижения аттракции.

Аттракция по-актерски

Задачи артиста. Их две — привлечь внимание к себе и понравиться. Выдающиеся представители этого искусства добиваются этого благодаря своему таланту, мастерству и самоотдаче, работая так, что каждая встреча со зрителями оставляет в их душе неизгладимый след. Такие становятся легендами в мире сценического искусства.

Однако другие, не отягощенные талантом служения искусству, видят в нем лишь средство коммерческого успеха и «красивой жизни» на виду у всех. Возможности современных средств массовой информации позволяют «раскрутить» любую пустышку, если в нее вложены средства нуворишей.

«Мелькание» на телеэкране и эпатаж. Первое средство «раскрутки» — регулярное появление на телевизионном экране.

Человек, попадающий чаще других в поле зрения окружающих, повышает тем самым свой статус в их восприятии. Благодаря частому мельканию на кино- или телеэкране актеры кино и телевидения намного популярнее даже своих более талантливых коллег, играющих, например, только в театре.

Актер ленинградского БДТ Евгений Лебедев, по оценкам специалистов, — крупнейший российский актер 80—90-х годов. Но его знали в основном только театралы, и по популярности он уступал киноактерам даже средней руки.

Второй после мелькания на экране способ обратить на себя внимание — это эпатировать публику, ошеломить необычностью поведения, скандальными выходками, нарушением общепринятых правил и обычаев.

Об эффективности такой тактики свидетельствуют, например, неожиданный для многих успех таких шоуменов, как Шура и Боря Моисеев. Первый шокирует

беззубым ртом, шепелявым «пением» и немислимыми женскими нарядами. Второй — тем, что настойчиво афиширует свои гомосексуальные наклонности, а также вычурными костюмами и гримом.

Все напоказ. «Пусть лучше говорят обо мне плохо, но только не забывают» — вот принцип, который толкает многих на скандальные поступки. Даже такие корифеи эстрады, как Алла Пугачева, не чураются подобных приемов.

Возвращение Аллы Борисовны к гастрольной деятельности (после известного перерыва) ознаменовалось скандалом: на афишах примадонна оказалась изображенной с неприличным жестом. Трудно поверить, что такой искусственный в самоподаче человек, как А.Б., могла допустить подобную «оплошность» неосознанно.

Пресс-конференция звезды с «оправданиями» лишь привлекла еще большее внимание публики к ней.

Наделал шуму рекламный трюк, когда мужчина и женщина жили в течение нескольких недель в витрине магазина. Перед ней всегда толпились зеваки. Устроители этого спектакля добились цели — привлекли внимание к этому торговому заведению.

Большинство поп-звезд реализуют, по сути, тот же сценарий: распускают слухи о своих изменах-разводах, беременностях и проч. Потом опровергают, подбрасывают новую «клубничку»...

Не хочется говорить о «поющих трусах», остановимся лишь на безусловно талантливых артистах. Достоверно известно, что доходы каждого из участников звездной пары Пугачева — Киркоров резко возросли после их театрализованного бракосочетания, по всему смахивающего на успешное коммерческое предприятие.

«Разводились» на всю страну Николаев с Королевой. А примадонна А.Б. собрала пресс-конференцию, чтобы поделиться сведениями: она сама посоветовала Филиппу Киркорову намекать на его якобы «транссексуальность», ведь «голубые» — значительная прослойка слушателей. А теперь вот опровергает: ее муж не испытывает сексуального влечения к представителям мужского пола.

Искусство манипулирования аудиторией. Одна из базовых потребностей человека — в уважении, признании его личности. Это учитывают выступающие перед публикой. Тонкие натуры подчеркивают значимость для них каждого слушателя достаточно изящно. «Я пою не для всех, я пою для каждого», — любила говорить знаменитая Эдит Пиаф, и каждый слушатель ощущал, что он признан великой певицей как индивид, а не как человек из толпы.

Современные представители эстрады не утруждают себя подобными изысками, заявляя в каждом городе: «Ваш город я очень люблю. Здесь самые лучшие (взыскательные, благодарные, отзывчивые — возможны варианты) слушатели».

Еще одна дежурная тема для поднятия своего имиджа: рассказать, где гастролировали и где еще предстоит. Тем самым как бы говорят: «Смотрите, мы нарасхват. Раз на нас ходят — значит, что-то в нас есть. Приходите, посмотрите, что именно». Апеллируют к чувству любопытства и к конформизму: «Все идут, и я пойду».

Показ выступления «Битлз» по телевидению из лондонского зала «Палладиум» 13 октября 1963 года принес группе колоссальный успех. Но истинным фурором стал показ «Битлз» на следующей неделе по общенациональному телевидению в концерте вместе с кинозвездой Марлен Дитрих. Теперь участники ансамбля уже сменили свой имидж: вместо кожаных курток — строгие костюмы от Пьера Кардена; приглаженные во всем — от причесок до движений и уровня звука. Это очаровывало даже тех, кто раньше относился к рок-музыкантам с чувством антагонизма. На концерте в Королевском варьете Джон Леннон позволил себе рискнуть. Объявляя очередной номер, он шагнул вперед и сказал, обращаясь к публике, сидевшей на дешевых местах: «Хлопайте в ладоши в следующей песне». Затем, поклонившись в сторону королевской ложи, добавил: «Остальные — гремите своими бриллиантами». Дерзкая, но остроумная шутка по отношению к членам королевской семьи окончательно «добила» многомиллионную аудиторию. Нача-

лось массовое поклонение группе «Битлз», охарактеризованное газетой «Дейли миррор» как «битломания».

Слова Леннона подчеркивали, что выступающие музыканты — такие же простые люди, как и большинство зрителей. Несмотря на успех, они с народом, они сами из народа. Это не может не импонировать людям.

Простецкая манера, в какой дает интервью Алла Пугачева, нравится большинству слушателей и еще более способствует ее популярности: «Смотрите, я такая же, как все, я не изменилась, несмотря на успех».

Сексологами достоверно установлена потребность человека в эротических фантазиях. Именно эту потребность и удовлетворяют «поющие трусы», о которых мы уже говорили.

В погоне за популярностью артисты стараются потрафлять вкусам и предпочтениям зрителей. По-видимому, рекордсменом в этой части является Майкл Джексон, путем большого числа пластических операций кардинально изменивший цвет кожи своего лица и его черты.

Сексапильного вида тележурналистка Ирина Зайцева долго переходила из программы в программу, оставаясь на вторых ролях, пока НТВ не понадобилась умная женщина с сексапильным голосом и длинными красивыми ногами, чтобы выуживать информацию у интервьюируемых мужчин. Обращали внимание, как расположена камера, снимавшая Зайцеву в передаче «Герой дня без галстука»? Напомним: на уровне пояса, чтобы ноги ведущей были видны во всей красе! Социологи установили: чем больше подобных крупных планов, тем выше рейтинг программы.

Рок-музыка несет большой сексуальный заряд. Обратите внимание на концертные костюмы эстрадных певцов и особенно певиц: они могут быть элегантными и даже несурзадными, но почти всегда главное в них — подчеркивание сексуального начала. Особенно это присуще тем, кто не обладает вокальными данными.

С болью вспоминаю одну встречу. В 1974 году в Минск должен был приехать Владимир Высоцкий, но не смог, о чем заблаговременно известил организаторов. Те пред-

ложили зрителям замену — Евгения Леонова — или вернуть деньги.

Замечательный артист Леонов был тогда популярен преимущественно среди подростков в связи с выходом фильма «Полосатый рейс», где он голышом убегал от тигра. Круги почитателей Высоцкого и Леонова тогда не совпадали. Одним словом, в зале оказались всего четыре зрителя.

Можно представить себе состояние артиста, вынужденного играть перед огромным, но пустым залом! Он честно отыграл всю программу: монологи, сценки из пьес. Партнером ему в сценах выступал совершенно бездарный молодой человек, с пафосом назвавшийся «артистом кино». Леонов старался передать чувства персонажей, но всякий раз натыкался на школярски невыразительные реплики «партнера».

До сих пор не забуду состояние боли за талантливейшего актера! Артист вынужден был соглашаться на подобные встречи, но при этом не делил сцену на искусство и на халтуру. К счастью, Евгений Леонов добился поистине всенародной любви.

Автор книги шел поразвлечься, а получил такое воздействие личностью артиста, что оно не стерлось и до сих пор.

Мишенью воздействия послужила потребность автора иметь идеал преданности своему делу. *Приманкой* — желание удовлетворить потребность в положительных эмоциях с помощью комедийного актера.

В ДОРОГЕ

Иногда достаточно обругать человека, чтобы не быть им обманутым.

Козьма Прутков

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ТРАНСПОРТ

К сожалению, транспорт, особенно железнодорожный, на пространствах бывшего СССР всегда был криминогенной зоной. Тем более он является таковым сегодня. Поэтому, прежде чем отправиться в путешествие, полезно предварительно ознакомиться с основными опасностями, которые подстерегают пассажира.

На вокзале

В дежурную часть милиции здесь обращаются немало пострадавших, оставшихся без багажа, денег или билетов.

1. Стоит немного зазеваться, и тут же станешь живой добычей вокзальных воров.

Самый примитивный способ кражи вещей рассчитан на прибывающих в большие города провинциалов. Ошалев от впечатлений, духоты, сутолоки, уже уставший гость наконец усаживается в зале ожидания. До отхода поезда остается еще время, а вещи в камеру хранения нести не хочется: всего на пару часов, да и платить надо. Нередко и свободных мест в камере хранения нет. На жару туриста быстро смаривает. Этим и пользуются внимательно наблюдающие за перроном вору. Сумки они просто выдергивают из-под ска-

мейки сзади, чтобы не потревожить сладкий сон хозяина.

2. Провинциалов на вокзалах «отлавливает» и специальная компания жуликов. Быстрое знакомство, теплое предложение выпить за прибытие в славный город. Бутылка на всех одна, только вот гость почему-то быстро «отрубается». Приходит он в себя обычно где-нибудь на чердаке или в подвале, нередко в одних трусах. Не оказывается его вещей обычно и в камере хранения, особенно если они были сданы под квитанцию.

3. Другой вариант «отлова» жертв — «клубничка». К оторвавшемуся от семьи мужику на вокзале подсаживается знойная блондинка или брюнетка с умопомрачительными ногами и бюстом. После получаса милого разговора следует предложение «выпить-закусить-переспать» где-нибудь у подруги, «тут рядом». Финал приятного знакомства — тот же, что и в предыдущем случае. Способ «выключения» жертвы аналогичен: в стакан гостя незаметно подсыпают клофелин.

4. Даже невинное предложение выпить прямо в вокзальном кафе или просто на скамейке может кончиться столь же плачевно. Как только «клиент» начинает сползать со стула, появляются два молодца, которые со словами «Что ж ты, Коля, так нализался-то?» подхватывают жертву под локотки и отводят в тот же подвал. Любопытно, что во всех этих случаях бутылку обычно покупает сама жертва. Первым выпивает новоявленный «друг» или «подруга», чтобы усыпить подозрения. А отвлечь на мгновение внимание гостя и подсыпать ему в это время в стакан клофелин — дело для профессионалов плевое.

5. Еще один способ кражи вещей на вокзалах, психологически тонко подготовленный. Представьте, что ваш поезд отправляется через два-три часа, которые вы решили провести в зале ожидания вместе с багажом. Вскоре рядом с вами усаживается на скамейку солидный, хорошо одетый человек с дорогими чемоданами. Несколько ничего не значающих слов — и он углубляется в чтение газеты. Через 15—20 минут сосед просит вас присмотреть за его чемоданами, поскольку

ему нужно сходить в буфет. Вернувшись, он благодарит и снова углубляется в чтение. Спустя 15—20 минут ему снова нужно отойти — в газетный киоск (кассу, туалет). Снова вежливая просьба присмотреть за вещами, снова благодарность. Ведет себя сосед спокойно, неназойливо, вызывает доверие. Поэтому когда у вас вдруг возникает необходимость отойти, вы в свою очередь просите его присмотреть за вещами (не тащить же их с собой в туалет!). Вернувшись, вы не находите ни своих вещей, ни респектабельного соседа.

6. Автоматические камеры хранения тоже освоены мошенниками. Ставите вы вещи в свободную ячейку камеры хранения. Набираете номер, пытаетесь бросить жетон, а отверстие забито. Берете вещи, переносите в другую ячейку, машинально набираете тот же номер, закрываете, а через считанные минуты ваши вещи в руках воров. Понятно, что отверстие первой ячейки забилось не само по себе.

7. Некоторые пассажиры, чтобы запомнить комбинацию цифр, набирают свой год рождения. Мошенники знают эту слабость и скрытно наблюдают за пассажиром. Оценив примерно его возраст, после ухода довольно быстро определяют заданный шифр.

8. Сдали вы багаж в ту же автоматическую камеру. За полчаса до отправления идете забирать свои вещи. Да только камера может «сломаться». Вы в панике бросаетесь к обслуживающему персоналу. А те в ответ: «А почему мы знаем, ваши это вещи или нет. Проверить надо все. Сопоставить по описи. Пишите заявление по форме». Но тут оказывается, что и бланков нет. Работник камеры хранения не спеша идет искать бланки. А поезд ждать не будет. И опоздаете, если не сунете в карман ответственного благодетеля мзду, дабы он без всяких протоколов открыл ваш сейф и позволил забрать вещи. И многим наивным будет невдомек, что сломавшиеся разом десятков-другой ячеек — это всего лишь спланированный обычный вокзальный рэкёт.

9. Трудности с билетами — это тоже золотая жила для мошенников и спекулянтов. Типичная ситуация: видя мучения пассажира, к нему может подойти чело-

век в железнодорожной форме. «Нужен билет, земляк? Я помогу. Зам. начальника вокзала (кассирша, комендант) свой человек. Давай деньги». Смотришь, рядом появились еще желающие приобрести билеты. И всем готов помочь человек в форме. Отсчитываются банкноты, вручаются благодетелю. Тот входит в дверь администрации... и выходит с другой стороны здания. Пассажиры остаются с носом.

10. Возле вокзала ходят цыганки (некоторые перекрашены в блондинок, так что невозможно понять их национальность), останавливают людей словами: «Можно у вас спросить?». Потом они заговаривают остановившегося. А впоследствии человек не обнаруживает ни своих денег, ни драгоценностей.

11. Освоили в последнее время вокзальные мошенники и новую специальность — подсадчика. Это своего рода посредник между ошеломленным пассажиром, редко бывающим в городах-мегаполисах, и водителем личного автомобиля. Подсадчик — сама милость и услужливость для пассажира. Он и носильщика найдет, а то и сам поможет поднести вещи. И машину «задешеву» поймает (заранее договорившись с водителем о таксе). Для пассажира все удобно. Но дорого. Цены у частных в 2—3 раза выше, чем у таксистов, которые на вокзалах повымерли как мамонты. Водитель же личного автомобиля, отстегнув подсадчику его долю, минут двадцать крутит баранку по улицам столицы, чтобы доставить клиента с Ярославского вокзала на Казанский.

В поезде

Поезд — одно из транспортных средств, облюбованных жуликами всех мастей. Класс поезда или вагона здесь не имеет значения.

«— Проводник! Безобразие! Что у вас за поезд? Только в него вошел, как у меня украли чемодан!

— Ничего удивительного, наш поезд скорый!»

Идет посадка на поезд. Скоро отправление. Пассажиры купейного вагона, переводя дух после вокзальной суеты, раскладывают багаж по полкам и рундукам.

И тут на сиденье по-хозяйски плюхается энергичный молодой человек в фуражке железнодорожника: «Сейчас тронемся — чайку горячего принесу. Сдавайте билеты и деньги за постель, а то у нас с напарницей сегодня работы много»

Собрав билеты и деньги, юноша торопливо уходит. Вскоре поезд трогается. В купе появляется проводница: «Билетики, пожалуйста, приготовьте». «Как, опять? — недоумевают обитатели купе. — Так ведь их уже собрал ваш напарник!» — «Какой еще напарник?!»

Далее следует шумный разбор происшествия с приглашением бригадира поезда. Но дело уже сделано. Сдав в кассу вокзала за четверть цены «билеты второй свежести», молодой человек в железнодорожной фуражке давно растворился в толпе.

Сотрудники транспортной милиции утверждают, что без сообщников такого рода аферу провернуть трудно. Железнодорожные билеты приобрести и сдать можно только с предъявлением паспорта. Значит, приняв их от мошенника, билетный кассир нарушил должностную инструкцию. Не исключено и соучастие поездной бригады, небезвозмездно закрывающей глаза на преступную деятельность двойника. Но доказать их причастность к мошенничеству, увы, сложно.

В качестве *мишени воздействия* на жертвы мошенником была избрана их беспечность. Никто из них не обратил внимания, что собирать билеты и плату за постель не имеет смысла до отправления поезда: кто-то опаздывает, еще не вышли провожающие.

Аттракции способствовала фуражка железнодорожника и привычный жаргон проводников.

Наиболее массовый вид преступлений в поездах — воровство. Вагонные воры выглядят rispetабельно — это профессионалы еще более высокого класса, чем вокзальные. Ибо потрошат они главным образом пассажиров вагонов СВ, реже — купейных. Прекрасно одетые, с хорошо подвешенным языком, они быстро знакомятся с жертвой, выдавая себя за директора АО, концерна, совместного предприятия. Опять-таки поступает предложение выпить за знакомство (за компанию, на сон грядущий). В ход идет чаще всего клофелин. Причем

необязательно со спиртными напитками. Отраву могут подсыпать в «пепси», минералку, чай... Обчистив соседа, вор спокойно выходит с его вещами на очередной остановке.

Мошенники используют и психофармакологические препараты. После их употребления доверчивые попутчики попадали в больницы в тяжелейшем состоянии. Психофармакологическим препаратом, похищенным из клиники, для верности «заряжали» соки, коньяки и даже минералку.

Преступники действуют изощренно. Ссылаясь на негигиеничность железнодорожного сервиса, вызывают сполоснуть стаканы и вскоре приносят их в капельках прозрачной жидкости. В этих капельках и растворен одурманивающий препарат. Такой малой дозы вполне достаточно для тяжелого отравления человека.

Успеху этого преступного бизнеса способствовала беспечность самих пассажиров. Именно она является *мишенью воздействия*. Выражение симпатии со стороны случайных попутчиков способствует *аттракции*. Так что в поезде (особенно!), к сожалению, не всякое внимание к вашей персоне стоит принимать за дружелюбие.

Чтобы избежать подобных неприятностей в пути, будьте осторожны. Не следует не только пить с незнакомыми людьми, но и демонстрировать свои сбережения — лучше, если они будут не в бумажнике (в нем можно держать небольшую сумму), а где-нибудь подальше.

Случается, вору «работают» в связке с проводником вагона. Это самый опасный вариант, так как в этом случае избежать кражи очень трудно. Когда пассажир платит за постель или чай, он невольно «засвечивает» содержимое своего бумажника. Об этом становится известно поездному вору. Ночью, когда все спят, он пускает снотворный газ в щель дверей купе, открывает ее своим ключом и спокойно собирает дань у спящих людей. Затем или выходит на промежуточной станции, или продолжает ехать до конечного пункта — бояться ему нечего: в лицо его никто не видел.

Но беспечных пассажиров обчищают и днем. Обычно перед прибытием поезда на облюбованную стан-

цию сообщники делились на группы и определяли роль каждого. Десятиминутной стоянки поезда хватало на то, чтобы пройти его насквозь, не вызывая подозрений у проводников и оставшихся в вагоне пассажиров.

Для успешного «рейда» дети воров и сами воры умело маскировались: переодевались в дорожную одежду — халаты и спортивные костюмы, обувались в мягкие тапочки. После того как пассажиры высыпали на перрон прикупить соки и пирожки, «котят» в мягких тапочках шли по полупустым вагонам, выгребая по пути из карманов, сумок, из-под подушек и других потаенных мест деньги, документы и ювелирные украшения. Взрослые воры стояли «на стреме». И, как правило, улов был богатым.

Мысль мошенников не стоит на месте. И к давно практикуемым приемам воровства добавляются новые. Например, такой.

В идущем до курортного города поезде покупается целое купе. За две недели до отправления мошенница сдает в кассу первый билет, второй — за три дня до отхода поезда, третий — за несколько часов. Поступающие с такими интервалами в повторную продажу билеты исключают возможность приобретения их семьей. Для аферистки было очень важно, чтобы с ней в купе ехали люди, не знакомые друг с другом.

Пропажу своих денег и вещей обнаруживали все пассажиры купе, включая мошенницу. Люди начинали подозревать друг друга.

Разумеется, в дело вступали правоохранительные органы. Но воровка спокойна: ею уже давно выбран козел отпущения. У одного из пассажиров при обыске багажа находят некоторые вещи, принадлежащие соседям, среди изъятого узнает свое золотое кольцо и аферистка. Но это лишь малая толика из украденного. Крупные суммы денег путешественников исчезли. «Куда вы спрятали остальное?» Пойманный с поличным «вор» в прединфарктном состоянии лепечет невразумительное: «Не знаю, я ничего не брал. Это недоразумение...»

Однако факты — вещь упрямая. Попавшегося на краже снимают с поезда. Аферистка же спокойно доезжала

до своей станции и покидала поезд с деньгами, которые прятала в другом вагоне.

Поэтому — *прислушайтесь к нашим советам.*

● Выходя из купе, берите с собой деньги, документы, ювелирные украшения. Старайтесь не держать все деньги в одном месте. Не пейте «за знакомство» со случайными попутчиками.

● Не следует надолго отлучаться из купе, а деньги и документы оставлять в верхней одежде.

● Не давайте втянуть себя в карточную игру. По оперативным данным, в поездах постоянно действуют бригады карточных шулеров высокого класса. О том, как они «работают», мы рассказали в первой главе.

● Если кража или ее попытка все же совершена, то немедленно обращайтесь к проводнику, он должен действовать в соответствии с инструкцией.

Проводник вагона должен

✓ зафиксировать точное время сообщения о совершенном преступлении;

✓ доложить о происшествии бригадиру поезда.

Бригадир поезда обязан

✓ прибыть на место происшествия и уточнить обстоятельства совершения преступления у потерпевшего;

✓ вручить заявителю протокол-заявление;

✓ опросить проводников вагонов и установить у них, на каких станциях в пути следования выходили пассажиры и не было ли среди них граждан, схожих по приметам с предполагаемыми преступниками;

✓ сообщить о совершенном преступлении машинисту поезда и сотруднику милиции, встречающему поезд на станции.

Машинист локомотива должен передать полученное сообщение поездному диспетчеру по радиостанции.

Поездной диспетчер при получении сообщения от машиниста обязан доложить о нем в дежурную часть милиции на станции и сделать отметку в рабочем журнале о времени поступления информации.

Дежурный в отделении милиции

✓ должен зафиксировать поступившую информацию в рабочем журнале;

✓ о полученном сообщении доложить начальнику линейного отделения милиции на станции;

✓ направить к месту ближайшей остановки поезда оперативно-следственную группу.

Сотрудник милиции, встречающий поезд на станции, непосредственно на месте происшествия записывает данные потерпевшего и свидетелей и приступает к оперативному расследованию.

К сожалению, мошенничают и проводники. Например, вместо положенного чая по установленной цене навязывают кофе по явно завышенной цене. Мало кто знает, что на продаже кофе, купленного на какой-нибудь станции, можно сколотить за одну-две поездки по маршруту Владивосток—Москва приличную сумму, на которую можно купить видеомагнитофон.

Обманывают пассажиров в стоимости белья, особенно когда речь идет об оплате в разных валютах. Да к тому же норовят всучить пассажирам серые от грязи и влажные постельные принадлежности. (Экономят на стирке так: грязное белье обычно смачивают и кладут под матрац в служебном купе. Чуть разглаженное, его выдают новым пассажирам как чистое и стираное).

Мишенью воздействия на пассажиров является наша нетребовательность, отсутствие привычки отстаивать свои права. Все это последствие периода, когда человек был ничем, а государство — всем. «Выдавить из себя раба» — не такое уж простое и далеко не быстрое дело!

АВТОМОБИЛИСТЫ В ЭПИЦЕНТРЕ МОШЕННИЧЕСТВА

Мошенничеств, связанных с автомобилем как средством передвижения, очень много, и они весьма и весьма разнообразны. Причиной этого является универсальность *мишени воздействия* — слабая защищенность водителя: он одинок (мошенники же, как правило, действуют группой). Подтверждением тому является факт, который ниже будет проиллюстрирован: жерт-

вами мошенничества являются водители, находящиеся в момент преступления в одиночестве.

Второе обстоятельство, притягивающее мошенников к обладателям автомобилей (особенно иномарок), — большая стоимость «железного коня» и то, что владельцы машин — более состоятельная прослойка населения.

Кражи

Если вы владелец машины, особенно иномарки, то, стоит вам подъехать к какому-нибудь пункту обмена валюты или дорогому магазину, вы тут же попадаете под пристальное внимание мошенников. Пока вы ходите по магазину 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.

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. Когда идет замена колеса, противоположные дверцы машины абсолютно выпадают из поля вашего зрения. С этого момента «процесс пошел». 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, прежде всего закройте сначала на ключ все двери автомобиля. В противном случае по пути в автосервис вам, возможно, захочется заехать и в ближайшее отделение милиции, имея при этом нулевые шансы на поимку хитроумных жуликов.

Этот метод имеет и более совершенные варианты. Цель усовершенствования — чтобы жертва не насторожилась фактом прокола на стоянке. Шину прокалывают очень тонким шилом (типа переплетного). Такой прокол дает о себе знать не сразу. Машина успевает проехать некоторое расстояние, а воры следуют за ней. Наконец, когда колесо спустило и не подозревающий о злом умысле водитель начинает заменять его, злоумышленники делают свое черное дело.

В дорогих машинах (а именно за такими преимущественно охотятся) в руки мошенников нередко попадают большие суммы денег или важные коммерческие документы, которые могут затем быть использованы для получения выкупа.

На стоянке около рынка к водителю может подойти хорошо одетый и внушающий доверие мужчина (или женщина). Отозвав автовладельца в сторону, попросит совета: как лучше поставить запаску, закрепить прицеп, фонарь, гайку или что-нибудь еще. Дверца машины самого водителя остается при этом открытой, и, пока профессионал отвечает на вопросы, другой «приятный» человек достает из салона его машины все, что там плохо лежит, за 10—15 секунд.

Нередко владельцу машины приходится ждать кого-нибудь, сидя в машине. В салоне при этом нередко гремит музыка. Дальше может произойти примерно следующее. Подъезжает автомобиль, из окна которого спрашивают, как куда-то проехать. Водитель объясняет. Спрашивающие никак не могут понять. После многократных уточнений наконец отъезжают. Водитель же вскоре замечает, что правая задняя дверь приоткрыта, и обнаруживает пропажу вещей с заднего сиденья.

Мишень воздействия во всех подобных случаях — несовершенство нашего внимания: мы не можем одновременно следить за тем, что перед нами, и тем, что позади нас. Сосредоточивая внимание на себе (*приманка*), мошенники не дают возможности следить за задней дверью машины. *Аттракции* способствует наше желание помочь советом.

Нередко обкрадывают на автозаправках. Это происходит на тех АЗС, где поменьше народу. Воры пользуются моментом, когда водитель выходит, чтобы расплатиться за бензин, и машина остается без присмотра. В этом случае действуют быстро и хватают все, что попадется на глаза, — бумажники, куртки. Здесь *мишень воздействия* — потеря бдительности «клиентом», как и в случае самого старого и распространенного способа краж — ночью на неохраняемых автостоянках. Их совершают в основном подростки. Увидев, что внутри машины есть то, что можно унести, они бьют стекло (как правило, ветровое) или же ухитряются открыть замок. Такие воришки берут все подряд — от автомагнитол до часов, блокнотов и авторучек, иногда по мелочам «раздевают» машину. Они никогда не замечают следы с помощью поджога. Так что если машина сгорела, то это уже «разборки».

Впрочем, потерю бдительности владельцем автомобиля можно и организовать.

Многие водители не прочь подзаработать, подвозя пассажиров, голосующих на обочине.

На этот раз молодой человек взял «на борт» молодую привлекательную блондинку. По приезде к месту назначения она поблагодарила водителя, долго рылась в сумочке и заявила, что деньги она забыла у подружки. Тут же поспешила успокоить растерявшегося водителя: если, мол, хотите — могу оплатить натурой. Убедившись, что Александр совсем не прочь «оторваться», она вежливо попросила его сходить сначала за презервативом в расположенную рядом аптеку.

Парень мысленно ощущал себя уже в объятиях красавицы и, даже не заглушив мотор, побежал за «изделием «№ 2». А когда через несколько минут выскочил из аптеки с упаковкой в руках, ни машины, ни девушки уже не было.

Здесь уже *мишенью воздействия* стали сексуальные желания водителя. *Приманка* — предложение расплатиться натурой. *Аттракция* — ожидание платы за проезд.

Другой вариант — предложение расплатиться «натурой» на дому у прелестницы. Здесь может быть и клофе-

лин с последующим ограблением и угоном автомобиля. Или вторжение «родственников» с угрозами обращения в милицию по факту «совращения» несовершеннолетней и с вымогательством больших «отступных».

Отвлечение внимания водителя может быть «организовано» и созданием для него стрессовой ситуации. Например, группа мошенников на двух «девятках» сопровождает «мерседес», в дороге одна машина пристраивается впереди него, вторая — сзади.

Дальнейшее описано в следующем рассказе очевидца:

«Перед светофором ехавшая сразу за «мерседесом» красная «девятка», «чмокнула» «мерс». Хозяин его выскочил, забыв обо всем на свете, в том числе и об оставленных в зажигании ключах. Навстречу ему из провинившейся «девятки» вылез парень в темных очках. Голос нарочито извиняющийся. Все бормотал: мол, и без гаишников разберемся — договоримся. И все пытался его увлечь в сторону от помятого капота.

Потом все произошло молниеносно. Иномарка хлопнула дверцей и сорвалась с места: ее хозяин не заметил, как из стоявшей впереди «девятки» в «мерседес» пересел человек. Водитель красной «девятки» впрыгнул обратно за руль, едва не сшиб растерявшегося господина и припустил за сорвавшимся на зеленый свет «мерсом», сопровождаемым другой «девяткой». Только их и видели. Единственное, что он все-таки успел рассмотреть, так это затылок угонщика: в какой-то нелепой, туго натянутой бейсболке».

Опасности на обочине

Вот как подрабатывают некоторые мошенники: облачившись в камуфляж, становятся на обочине. Работа несложная. Машину останавливают властным движением самодельного жезла. Злоумышленник представляется водителю работником милиции и требует штраф за превышение скорости. Дело на дорогах обычное, поэтому вряд ли у водителей возникают вопросы.

Но один из них все-таки сообщил о подозрительном инспекторе настоящим сотрудникам ГИБДД. Те весьма ревниво отнеслись к незваному «коллеге» и задержали жулика.

Мишенью воздействия в таком мошенничестве является беззащитность водителей перед теми, кого по традиции зовут гаишниками. Как те решат — так и будет. Связываться — себе дороже. Все знают, что имеют право попросить показать удостоверение у обладателя полосатого жезла. Но боятся прогневить всемогущего стража порядка на дорогах. Эта боязнь и есть *приманка*. А *аттракция* достигается внешними атрибутами и уверенным поведением самозванца.

Мошенники чутко реагируют на события в стране и создают необходимую аттракцию. Вот как это не раз бывало.

На автостраде, ведущей в столицу, машину вынудили остановиться. Машина с проблесковым маячком, стоящая у обочины, как и суровый облик людей в камуфляже, не оставляли сомнений в серьезности намерений опергруппы. «Быстро выйти из машины! Руки на капот! Что в багажнике?» Наскоро обыскав автомобиль и его владельца, стражи правопорядка изъяли все ценное и заявили, что отобранное — не что иное, как «вещдоки», которым предстоит пройти экспертизу на наличие... следов гексогена. За конфискованным имуществом ошарашенному автомобилисту предложили приехать через недельку в отдел РУБОП. К счастью, один из ограбленных таким образом водителей запомнил номер автомобиля «опергруппы», и вскоре они были задержаны.

Наше с вами желание помочь, а заодно и купить подешевле что-нибудь стоящее, является *мишенью воздействия* и в следующем виде мошенничества.

Стоит, к примеру, на обочине иномарка с транзитными номерами, поднятыми капотом и багажником. У машины голосуют «потерпевшие». «Надо бы помочь», — думает сердобольный водитель и останавливается. «Иномарочники» тут же принимаются с жаром объяснять, что машина сломалась, а денег

нет, осталось только золото — кольца-печатки, которые они готовы отдать совсем задешево, только чтоб выручил — купил.

И выручают, покупают украшения — они же с пробой, совсем как настоящие. Только через два часа тускнеют.

Это так называемое цыганское золото — поделка из меди. И реализуют его обычно цыгане. Но, зная, что возможные покупатели, наслышанные об их проделках, стали обходить цыган стороной, могут поручить эту операцию своим сообщникам нецыганской внешности.

Отдыхающие, отправившиеся на юг на своих четырех колесах, нередко становятся жертвами самочинных поборов.

На подъезде к Большой Ялте автомобиль с российскими номерами остановили три человека в форме украинской милиции.

— Цель поездки? — поинтересовался старший патруля.

— Отдыхать приехали.

— Согласно постановлению руководства города, установлен регистрационный сбор в размере 50 гривен с человека.

Наслышанные о драконовских штрафах за неисполнение регистрационных правил, туристы безропотно расплатились, получив взамен квитанцию об уплате сбора.

Квитанция, естественно, оказалась липовой. В Ялте, как и всюду, регистрируют в отделении милиции по месту пребывания, а не на дорогах.

Вымогатели на дорогах

Водитель иномарки подвез пассажира. Тот щедро расплатился и покинул машину. Буквально через мгновение догоняет BMW с тонированными стеклами и прижимает к тротуару. «Ты тут парня нашего вез, он у тебя деньги забыл», — показывают на заднее сиденье. И действительно, там лежит некий сверток. Братки садятся в машину и считают деньги. Но

вот беда — в пакете не хватает двух «штук» баксов. Обыскивают (иногда даже держа на мушке) и, ничего не обнаружив (естественно, это отделение спектакля — чистой воды фарс), решают ехать к вам домой, чтобы там поискать нужную сумму или заменить ее ценными предметами. Приходится подчиниться, покоряясь силе (мы уже говорили, что водитель беззащитен, будучи отрезан от окружающего мира), собирать деньги, иногда даже бегая по отзывчивым соседям, отдавать кольца и серьги жены бандитам. А все из-за того, что вы владелец иномарки — значит у вас водятся деньги.

Другой способ авторэкета — организация ДТП в виде столкновения автомобилей. Здесь возможны варианты.

Первый — при перестройке из левого ряда в правый «мерседес» мошенников, идущий впереди и справа, чуть притормаживает. Перестраивающаяся машина, естественно, бьет его в левый борт. «Ну что, мужик, как расплачиваться будешь?» — четверо парней, вышедших из иномарки, обступили виновника ДТП. Не угрожали, а просто предложили подъехать в автосервис и оценить ущерб.

Сумма, названная автослесарем, повергла Сергея в шок — 4 тысячи долларов! Но хозяин «мерса» оказался парнем нескаредным: «Ладно, земляк. Гони-ка штуку баксов, и разойдемся по-хорошему». Под конвоем экипажа иномарки тот вынужден был ехать домой и отдать парням все свои сбережения.

Народная примета: *остерегайтесь престижных иномарок с помятым левым бортом — именно его вам и подставят.*

Второй вариант осуществляется с помощью уже угнанного дорогого автомобиля. Угонщики выбирают на автотрассе «крутой» автомобиль. Ясно, что его обладатель — состоятельный человек.

Совершая маневр на дороге, они обгоняют жертву на своей машине, после чего резко тормозят. Ничего подозревающий автовладелец врывается в нее. Наступает кульминационный момент: изъятие у «виновного» денег.

Пока тот не пришел в себя от аварии, угонщики начинают психологическую атаку. С криками и руганью они набрасываются на «виновника» происшествия и, угрожая, начинают требовать денег за новую машину, а разбитую предлагают забрать себе. После такой обработки угонщики мягчеют и соглашаются на сумму, равную стоимости ремонта, и не вмешивать в данный случай сотрудников ГИБДД.

Вполне естественно, что в такой ситуации любой человек с радостью соглашается и идет на такого рода уступки со стороны жуликов с легким сердцем. Что, собственно, и нужно злоумышленникам.

Мишень воздействия в данном случае — желание избежать встречи с автоинспекторами. *Приманка* — «смягчение» требований к «виновнику». *Аттракция* — созданная стрессовая ситуация.

Поэтому, если вы вдруг попали в подобную ситуацию, постарайтесь трезво оценить все и не спешите выкладывать деньги. Лучше вызвать сотрудника ГИБДД, глядишь, «пострадавшие» станут еще более сговорчивыми и сами постараются побыстрее уехать с места происшествия.

В такси

Женщина берет такси и ездит по всему городу по магазинам. К ее дому приезжают уже с большой суммой на счетчике (или по договоренности с частником о размере оплаты). Говоря, что все растратила в магазинах, оставляет в залог самую большую и нарядную коробку в машине и идет за деньгами. И не возвращается.

После длительного ожидания водитель, вскрыв коробку, находит там несколько кирпичей.

Но и таксисты обманывают. В дополнение к уже приведенным ранее способам приведем еще один.

В новых такси есть три режима работы счетчика: режим ожидания, дневного тарифа и ночного тарифа. В дневное время таксист-мошенник включает его на ночной тариф. И сумма набегает несравненно большая...

«Жертвы» ДТП и другие хитроумные мошенники

Всем понятен ужас, овладевающий водителем, когда он сбивает своим «железным конем» пешехода. Виновник готов на все, только бы пострадавший не обращался в милицию.

Это обстоятельство навело некоторых на мысль стать профессиональной жертвой ДТП. По признанию одного из таких, самым трудным в этом деле оказался поиск подходящего, денежного, автовладельца. Требовались предварительная разведка, выбор момента, знание манеры водителя отъезжать с места парковки. Нельзя было кидаться под машину на проезжей части, где полно свидетелей. Сыграть пострадавшего — тут нужен артистизм. Очень важным был момент создания ситуации, когда «виновный» сам приходил к мысли о предпочтительности расплатиться наличными. Потому что находились такие, которые честно предлагали вызвать милицию и «скорую». Так родилась легенда: нельзя, мол, в больницу, поскольку «дома остались маленькие дети».

Но случались и «проколы». Один раз «жертве ДТП» круто добавили после падения парни из навороченного джипа за то, что «чуть машину не помял». Два раза он перенес сотрясение мозга, ломал руки и ноги. Но самой его крупной ошибкой стало то, что действовал он на ограниченной территории, в пределах одного микрорайона. Его вычислили, поймали на задворках и «просветили» с пристрастием.

А вот другой пример. Владелец небольшой автомастерской страдал от ничтожного количества заказов. В сумерки его подручный разбросал на трассе дощечки с гвоздями. Причем выглядело это вполне естественно: мало ли самосвалов с отходами теряют в пути содержимое кузовов? Число клиентов в мастерской немного увеличилось, но это были лишь те, кто не прихватил в дорогу запасное колесо. Тогда западню устроили в два этапа. Первый прокол шины случался обычно километрах в четырех от мастерской, а второй прямо у ее вывески. Дело пошло так бойко, что в иные дни у дверей мастерской выстраивалась очередь.

Возможно, мошенники и сумели бы обогатиться. Но финальную точку в этой афере поставил местный криминальный авторитет. По воле судьбы он дважды стал клиентом мастерской и смекнул, что гвозди на трассе появляются не без участия ее дружного коллектива. «Слышь, мужик, — сказал он мастеру, — ты это кончай. Еще раз проколюсь, заставлю всю трассу языком вылизать». Волей-неволей смелый эксперимент пришлось свернуть. Но кто поручится, что и на других трассах гвозди в ваших колесах появляются не без помощи заинтересованных лиц?

АЭРОПОРТ — ЗОНА РИСКА

Путешествуя воздушным транспортом, можно стать жертвой не только авиакатастрофы, но и мошенников.

Мошенничают все... Стало традицией экономить на пассажирах, не выполняя свои обязательства в случае задержек рейсов. Ведь в случае задержки вылета каждый пассажир имеет право бесплатно, за счет виновной авиакомпании, получить место в гостинице. При этом от аэропорта до гостиницы, а также в обратном направлении его обязаны доставить бесплатно. Но на деле чаще всего так не происходит.

Мошенничает персонал, потроша дорожные сумки, сданные в багаж. Пытающиеся добиться компенсации испытывают на себе всю мощь бюрократической системы. Основанием для претензии может быть только составленный сотрудником аэропорта акт на основе свидетельств не менее двух прилетевших тем же рейсом пассажиров.

Но главное — это аэропорты и пути подъезда к ним. О том, насколько велики грозящие там пассажиру опасности, красноречиво свидетельствует рассказ журналиста Игоря Моисеева. Приведем его с некоторыми сокращениями.

Все столичные аэропорты поделены между московскими преступными группировками. Шереметьево (оба)

много лет держат «химкинские» и «долгопрудненские». Быково — под патронажем «люберецких». Во Внукове сидят «солнцевские». В Домодедове — смешанное правление.

Практически в каждом порту есть свой вор в законе или «смотрящий за портом». В его функции входит консультация портовской братвы по всем вопросам, «разведение» конфликтующих и сбор денег в общак.

Пассажир, сходящий с трапа самолета в любом столичном аэропорту, тут же попадает в поле зрения местных портовских бандитов. Почти каждому делается предложение, отказаться от которого многие не в силах. Те, кто принимает его, лишаются в лучшем случае кошелька со всеми отпускными, в худшем — жизни.

«Орешки». Короли всех московских аэропортов — шулера из Орехово-Зуева. На каждом московском аэровокзале «прописаны» устойчивые бригады ореховских «катал», насчитывающие до сотни человек. Всего в портах, на вокзалах и в поездах дальнего следования работают около полутысячи «орешков» — картежников. В Домодедове они работают преимущественно в электричках, в остальных портах — на своем транспорте.

Всех шулеров можно разделить на профессионалов старой формации и «беспредельщиков» из молодого поколения. Старые «орешки» стойко придерживаются воровских традиций. Они никогда не разденут клиента до нитки, всегда дадут ему отыграть половину или треть проигранного. Не трогают женщин. Если узнают, что клиент едет на похороны или с похорон, сразу вернут весь выигрыш. Молодежь обирает клиентов до нитки. При нежелании клиента платить могут избить его или даже выбросить на ходу из поезда.

Среди «орешков» встречаются каталы в третьем поколении. У многих шулерство стало наследственным семейным бизнесом. «Ореховские рождаются с картами, а умирают в тюрьме», — говорят они сами о себе.

«Лохотрон». Немалый доход портовской братве приносят и «лохотроны» — установленные на каждом шагу компьютеры, на экранах которых местные мошенники устраивают гонки с клиентами. Возле компьютеров идет

постоянная шумная тусовка, кого-то из «своих» громогласно поздравляют с выигрышем, трясут руку, просят посторонних «нажать кнопчку» — рассудить, кто из спорящих прав. «Нажать кнопчку», как правило, придется на всю имеющуюся наличность, ведь после первого, пусть и небольшого, выигрыша остановиться клиенту трудно.

Поэтому «кнопчку нажимать» не стоит. А если нажали, после первого же выигрыша откланивайтесь и уходите.

«Билетеры». Раньше ими работали местные мошенники. Но затем во всех столичных портах «билетный патент» у местной братвы откупила азербайджанская община. Южане привнесли в работу свою криминальную специфику: сделав за отдельную плату билет, отдают его клиенту за несколько минут до вылета, вымогая дополнительную мзду. Или дополнительные «деньга на бочку» — сверх оговоренного, или на рейс опоздаешь.

Наш совет — старайтесь брать билеты заранее.

«Бомбилы». Повышенной группой риска для прилетающих являются и портовские таксисты-«бомбилы». Практически у каждого из них в бардачке есть припасенное «на всякий случай» пиво с клофелином или «бабоукладчик» — «Амаретто» с той же самой добавкой. Хлебнув дармового пивка, клиент по пути в Москву может неожиданно заснуть, а в себя придет уже на обочине — без вещей и денег.

Иногда «бомбилы» в открытую нападают на клиентов. Для некоторых пассажиров это кончается очень плохо: для клиентов-мужчин — травмами, для женщин — изнасилованием.

«Гопники». Если «бомбилы» грабят оттого, что не могут удержаться, когда за твоей спиной такой «лох» сидит, то бандиты под видом «бомбил» грабят профессионально. Они выискивают «лохов» в залах получения багажа. Предлагают по дешевке подбросить до Москвы. В машине бандиты подсаживаются к клиенту с двух сторон и по дороге могут раздеть до нитки.

«Карманники». Портовские карманные воры работают обычно возле касс, в очередях. Внешне это очень

приличные, уважаемые люди, не вызывающие у пассажиров ни малейших подозрений. Стоящий в очереди впереди прижимается спиной к пассажиру, стоящий сзади в этот миг остро заточенной монетой, зажатой между указательным и средним пальцами, делает надрез на левой стороне пиджака жертвы — в виде перевернутой буквы «Г», после чего кошелек сам падает ему в руку.

Карманников очень трудно взять с поличным и доказать их виновность. Они предельно внимательны и осторожны, а монета, пусть даже заточенная, орудием преступления не является. Ее при малейшей опасности вор щелчком отправляет за несколько метров от себя.

Совет: не держите деньги в левом нагрудном кармане курток и пиджаков. Спрячьте их куда-нибудь под свитером, рубашкой или майкой.

А главное, знайте и помните: любой и каждый, кто подойдет к вам в аэропорту или его окрестностях с предложением своих услуг, пришел за вашим кошельком.

В ГОРОДСКОМ ТРАНСПОРТЕ

Наибольшую угрозу (по количеству совершаемых преступлений) для гражданина, будь то в транспорте или в магазине, представляют карманники.

На учете в милиции находятся более тысячи «щипачей» (так на воровском жаргоне кличут карманных дел мастеров). На самом деле их намного больше, ведь это только «мэтры», уже не раз попавшиеся. Милицейская фототека поражает обилием благообразных лиц: «профессоров», «полковников», «благородных героев». И страсти этой, как и любви, все возрасты покорны — от 8 до 65 лет.

По многообразию приемов краж карманники стоят на первом месте в воровском мире. Прежде всего у каждого из них есть излюбленные места «работы»: в городском наземном транспорте («маршрутники»), в метро («кроты»), на железных дорогах («майданшики»), на рынках («рыночники») и т.д.

Дальше следует узкая специализация: набор излюбленных приемов доводится до совершенства. Так, «технари», или «писаки», с помощью остро заточенного предмета («писки») разрезают одежду, сумочки. С помощью пинцетов достают добычу из самых укромных мест «хирурги». «Рыболовы» таскают кошельки из сумок и карманов специальными крючками. «Ширмачи» прикрывают свои действия какими-либо предметами — букетами, плащами через руку.

«Щипачи» используют толкотню, а иногда и сами ее создают. Точно выверенными движениями выталкивают различные предметы «трясуны». Любую дамскую сумочку вскроют «сумочники». На низшей ступени карманников стоят «верхушечники» и «дубилы», крадущие то, что лежит сверху в хозяйственных сумках. Подручными у карманников выступают «отырщики», отвлекающие внимание жертвы, а также «пропальщики», которым передают добычу.

Профессиональный вор-карманник, чтобы не утратить квалификацию, должен совершать кражи почти каждый день. По отзывам «козлятников» (опытные воры, натаскивающие новичков), лучше всего кражи удаются женщинам, у них более чувствительные пальцы.

Большие специалисты, прямо-таки асы карманных краж, — дети 11—13 лет, действующие поодиночке или вдвоем-втроем. Не следует, однако, думать, что такого карманника отличает неприглядный вид, приметы запущенности и родительского невнимания. Напротив, обычно ребенок-карманник, как и взрослый вор, выглядит вполне прилично, хорошо одет и вызывает у окружающих лишь самые благостные чувства. Люди даже не подозревают, что ребенок может оказаться воров. Видя в нем невинное существо, они ослабляют внимание. Часто, когда кража уже произошла, пострадавшие недоумевают: как же так, вокруг были только женщины и дети?!

Вот некоторые методы несовершеннолетних воров.

Малолетний карманник в час пик входит в переполненный троллейбус или автобус последним. Стоя на последней ступеньке, он незаметно расстегивает

сумки находящихся выше пассажиров, крадет кошельки и на следующей остановке выходит.

Другой вариант. В общественном транспорте он вежливо предлагает женщине с сумками в руках пройти вперед и сесть на свободное место. Женщина, как правило, тает от умиления и нежности к «сыночку» (особенно если он уступает ей свое место), благодарит и от наплыва чувств теряет контроль за своими карманами и сумками. А «сыночек» в это время ловко обшаривает их. Обычно в таких случаях один или два сообщника малолетнего вора «стоят на шухере», контролируя ситуацию. Все они хорошо знают законодательство. Если их все же поймают, то оперативники смогут лишь пожурить и «поставить на вид» родителям и учителям за «деяния» подопечных, поскольку ответственность за подобного рода преступления наступает с 14 лет.

Карманники практически всегда есть в любом автобусе, троллейбусе, трамвае, вагоне метро. Наиболее благоприятное время работы в час пик — 7—9 часов утра и вечером после 16.00. Хотя профессионал может обчистить ваш карман и в полупустом автобусе, когда вы садитесь в него или выходите. «Щипнуть» — секундное дело.

Действуют бригадами по три-четыре человека. Создают давку вокруг жертвы, оттирают тех, кто может помешать, берут в кольцо, тут же передают похищенное «сторожу» и мгновенно исчезают.

У мужчин легче и проще всего «щипать» из карманов брюк, в основном задних. У женщин либо расстегивают сумочку, либо разрезают ее половинкой безопасной бритвы или остро заточенной монеткой.

Поэтому женщинам в давке лучше всего прижимать сумочку к груди, а мужчинам — класть деньги и документы во внутренний карман пиджака.

Обычно карманники выискивают беспечного или рассеянного человека, а также тех, кто явно расстроен, отвлечен чем-то (например, чтением или разговором), и действуют, когда есть легкий доступ к сумке, полиэтиленовому пакету и т.п.

Перед кражей карманник может выслеживать свою будущую жертву, даже какое-то время следовать за ней,

ожидая удобного для совершения кражи момента. Особенно если вор заметил «толстый» кошелек в кармане или сумке потенциальной жертвы.

В основном жертвами воров становятся женщины. Поскольку в их распоряжении обычно находится семейный бюджет, они ходят за покупками в магазины и на рынок, едят по городу в общественном транспорте с большими суммами денег. Кроме того, здесь у карманников расчет: в случае обнаружения кражи, «прокола» вора, женщина вряд ли сможет его задержать или расправиться с ним, как если бы на ее месте был мужчина.

Карманные воры были и есть во всех экономических формациях. Поэтому «щипачество» иногда называют третьей древнейшей профессией. Но современные умы и в это древнее искусство внесли нечто новое. Вот что пишет в своем письме А. Широкова:

«В многолюдном вагоне мне удалось сесть. Напротив встал парень в черной свободной куртке.левой рукой в перчатке он держал папку. Правой все время странно размахивал перед моим лицом как пьяный, пытающийся удержать равновесие. Но спиртным не пахло, а взгляд бегущий. Наверное, наркоман. Вдруг сумка моя зашевелилась, и я увидела в прорези куртки парня... еще одну левую руку. Она нащупывала мой кошелек. Я мгновенно прижала сумку к себе, шаловливая рука тотчас исчезла под курткой. А та, что держала папку, оставалась неподвижной. Не поверите! Это был искусно сделанный муляж. Не успела я опомниться, как вор выскочил на первой же остановке. Поймать его мне не удалось, поэтому хотелось бы предупредить людей: «Будьте бдительны!». Расчет у этого мошенника точный: создает видимость, что не опасен. Одна рука занята папкой, другой постоянно размахивает. Но есть еще «третья», которая и ворует кошельки».

Карманники «трудятся» и в местах большого скопления людей, в очередях.

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, заточками, а тем более с пистолетами. Самому задержать карманника практически невозможно. Окружающие на ваши крики и бровью, к сожалению, не поведут. Единственное исключение, если воришку схватит за руку крепкий мужик с накачанными бицепсами. Причем в 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?

Несколько простых правил помогут вам избежать кражи.

- Не кладите все деньги в одно место.
- Не доверяйте свои деньги пакетам и сумкам, разрезать которые для карманника — проще простого.
- Если уж положили деньги в сумку — держите ее в общественном транспорте, в очереди, толчее прижав к себе.
- Не «светите» деньгами в общественных местах.

И самое главное — **будьте бдительны!**

* * *

Находчивости мошенников, замешанной, правда, на наглости, можно без конца удивляться. Вот история, иллюстрирующая (в который раз!) эту мысль. Историю это поведал любимый «АиФ».

Гостю столицы Николаю В. посещение биотуалета, синие кабины которого сегодня можно встретить на каждом углу, обошлось дорого. Он не только лишился части своих денег, но из-за мошенников чуть было не угодил за решетку.

На контроле Николай, как и положено, заплатил двум смотрящим 4 рубля. Сделав то, что и положено в сортирах делать, он попытался выйти. Но не тут-то было: дверь оказалась снаружи закрытой на замок.

На мат Николая, доносившийся из туалета, откликнулся один из смотрящих за этими самыми туалетами.

Он объяснил, что его напарник куда-то отошел, повесив при этом замок на кабину, где сидел посетитель. Как уверял смотрящий, Николай так долго находился в пикантном месте, что его коллега попросту забыл о нем.

Впрочем, оставшийся на трудовом посту смотрящий предложил клиенту альтернативу: Николай в шелку сует столярник, а он постарается изыскать возможность открыть замок.

Гость столицы поначалу не соглашался. Однако вскоре торчать в холодном сортире надоело — и пришлось сунуть вымогателю сто рублей. Через минуту дверь была открыта.

Освобожденный из плена Николай в благородном гнев бросился на обидчика. В потасовку вмешался посторонний парень. Думая, что это подельщик мошенника, Николай двинул и его. Оказалось, что это несущий службу в гражданском оперативный работник милиции.

— Да-а, парень, — протянул дежурный отделения милиции, куда доставили гостя столицы. — Поср...л ты лет этак на двенадцать!.. Статья 317-я: посягательство на жизнь сотрудников правоохранительных органов.

В конце концов работники милиции смилостивились, выслушав всю сортирную историю. Посмеялся и двинутый в челюсть опер: понятливый оказался мужик. В общем, через сутки Николая отпустили. На радостях он купил милиционерам коньяк, после чего поспешил на вокзал, чтобы поскорее убраться из негостеприимной столицы.

Находчивость мошенников нашла отражение и в детском народном творчестве. Вот один из образчиков такого юмора.

* * *

По Тверской бегают Вовочка с газетами и выкрикивает:

— Грандиозная афера! Сто человек обмануто!

Прохожий покупает газету и начинает быстро листать номер, а Вовочка бежит дальше и кричит:

— Грандиозная афера! Сто один человек обманут!

МОШЕННИЧЕСТВО С ДОСТАВКОЙ НА ДОМ

*Наивность — это родная сестра
невинности и двоюродная — глупости.*

П. Лекурсель

НЕЖДАННЫЕ ГОСТИ

*Искусство нравиться —
умение обманывать.*

А. Вовенарг

Мошенникам недостает клиентов для своих афер — тех, что своим ходом идут в расставленные на них капканы. Но если гора не идет к Магомету, то Магомет идет к горе. И жулики идут к людям в дома. Без приглашения, но с большой выгодой. Для себя.

Мишенью воздействия и приманкой являются обычно удовлетворение каких-то потребностей (действительно имеющих место или искусно созданных). *Аттракция* достигается имитацией исполнения некой социальной роли, маскировкой под представителей вызывающих доверие служб и организацией. А способствует этому доверчивость и наивность многих наших граждан.

Ниже приведены примеры того, как достигается аттракция.

«Благодетели»

1. Звонок в дверь: «Санитарная служба. В вашем доме небывалое нашествие тараканов. Травим во всех квартирах. Распишитесь!».

На пороге стояли две дамы в белых халатах. В руках они держали какие-то бачки ядовито-желтого цвета с резиновыми трубками.

«Знаете, мы только что квартиру прибрали, гости у нас. Да и тараканов нет». — Сегодня нет, а завтра есть. Если не обработать, скоро к вам от соседей нагрянут полчища. Тогда поздно будет».

«Но, позвольте, нельзя ли без серьезной обработки обойтись?»

Дамы призадумались. Но только на секунду. «В принципе мы могли бы дать вам прекрасное импортное средство, которое вы нигде не найдете. Не бесплатно, конечно. Плюс неустойку за отказ от обработки придется заплатить. Распишитесь».

Небольшой пластиковый пузырек немедленно перекочевывает в руки ответственного квартиросъемщика. За средство пришлось выложить 46 рублей 50 копеек и плюс 3 рубля за отказ от обработки. Конечно, ни чека, ни квитанции. Однако скоро выясняется, что никакой сплошной санобработки квартир в доме никто не проводил. Милые дамы с химическими сосудами к санитарно-эпидемиологической службе никакого отношения не имеют. А «уникально мощное» средство против тараканов продается в магазине на соседней улице за 7 рублей 20 копеек.

2. Открыв дверь, хозяйка застывает в изумлении. В квартиру вваливается развеселая компания. Тут и румяная Снегурочка, и крепыш-баянист, и Дедушка Мороз собственной персоной. Шум, гам, веселая музыка. Хозяйка пытается объяснить, что никаких детей в доме нет, а значит и стишки читать некому, к тому же никаких подарков она не заказывала.

Где там! Балаган продолжается. Лишь минут через пятнадцать ей удается выпроводить шумную праздничную делегацию.

Только на другой день разъяснилась причина «забавной ошибки». После вторжения незваных гостей в доме не только ничего не прибавилось, а многого хозяйка недосчиталась.

3. В подъезде дома начали менять счетчики электроэнергии. Пришел обаятельный монтер и улыбочиво пред-

ложил девушке способ сократить расходы на электричество: она платит ему 300 рублей, а он подкручивает новый прибор — так, чтобы занижал показания в два раза. Хозяйка дико обрадовалась и тут же выложила три сотни. Так же поступили и многие ее соседи, которым хотелось обмануть это не самое лучшее в мире государство, обманывающее граждан.

Через пару дней в подъезд явились контролеры Мосэнерго — проверять правильность установки. И выяснилось: счетчики работают правильно, показывают все киловатты до последнего!

Обманул-таки подлец-монтер, ничего он там не подкрутил! А жаловаться на него — значит, сознаться в собственном преступном намерении.

Представляете, сколько денег мастер собрал с многоквартирного дома? И сколько домов обошел?

4. На подъездах многих домов появились объявления: некий биоэнергетический центр проводит обследование квартир на предмет присутствия там в воде и воздухе «экологических, биоэнергетических, радиационных заражений» (так в оригинале) с последующим их устранением. Авторы объявления явно знали, чем пронять народ. Экология для Уфы, вдыхающей воздух нефтехимических производств и пережившей отравление воды фенолом, вопрос больной. Поэтому отбоя от звонивших по указанным в объявлении телефонам не было. Тем более что названные цены многим казались приемлемыми.

В назначенный день и час на пороге квартир, чьи хозяева «клюнули» на объявление, появлялась симпатичная парочка «специалистов биоэнергетического центра», неизменно производившая благоприятное впечатление на клиентов. Во-первых, заявлением, что никаких чудес они не обещают. Во-вторых, солидностью экипировки начиная с пробирок и датчиков и кончая какими-то шариками на цепочках.

Дальнейший сценарий разнился: иногда после часовой возни «специалисты» заявляли, что в квартире все в порядке, иногда советовали переставить мебель «в соответствии с направлениями магнитных полей»,

иногда пускали в ход свои приборы, вроде бы очищавшие воздух и воду. Конец же неизменно был один. с хозяев брали определенную сумму в зависимости от «объема работ», а взамен оставляли нечто вроде расписки с малопонятным штампом.

За несколько месяцев работы новоявленные «Рога и копыта» обошли не одну сотню квартир.

5. Старики-ветераны только что получили пенсию. В то же утро следом за почтальоном к их дому подъехал небольшой грузовичок. Вышедшие из автомобиля мужчина и женщина, приветливо улыбаясь, сообщили, что продают оптом по старым, «докризисным», ценам сахар, муку, гречку. Если так много не надо — предложите излишки соседям, но рассчитывать надо сразу же: дела, мол, торопят.

Цены на продукты стариков порадовали, и они, привыкшие всю жизнь чем-нибудь да запастись, согласились на покупку сразу двух мешков продуктов. Тут же отдали деньги. Мужчина сказал, что сам товар и разгрузит, и поставит в доме куда надо. Только бы старик собаку привязал во дворе. Старуху послали в чулан искать пустые мешки в обмен на полные.

Пока доверчивые старики справлялись с заданием благодетелей, мошенники шарили без осечек по горнице. Они видели, откуда хозяева доставали деньги, куда сдачу положили.

Лишь через полчаса после отъезда торопящихся продавцов пенсионеры обнаружили пропажу трех тысяч рублей, скопленных на черный день.

6. Мошенники навеваются в тихие уголки больших городов, где живут преимущественно пенсионеры, и ухитряются уходить отсюда не с пустыми руками. Они используют убеждение пенсионеров, что государство рано или поздно обязательно вспомнит о них. А вспомнив, позаботится.

Гражданка, оставшаяся неизвестной, давала понять старикам, что их время пришло. Она уверяла, что работает в районном отделе социального обеспечения, где ей поставили задачу шефствовать над пенсионерами.

Шефство заключалось в доставке продуктов на дом. Гражданка вынимала из сумочки школьную тетрадь с расчерченными таблицами и зачитывала давно забытые ветеранами названия продуктов питания. После каждой прочитанной строчки она вопросительно поднимала глаза. Дескать, не нужно ли? Просила не стесняться, так как цены, мол, социально гуманные. Выслушав слова благодарности и собрав деньги, неизвестная гражданка исчезала бесследно.

7. В дверь позвонили. Увидев в глазок двух симпатичных женщин, хозяйка впустила гостей.

Дамы представились сотрудницами некоего «фонда помощи пенсионерам». Не избалованная вниманием к своим проблемам хозяйка поверила им, и ее попросили написать заявление на ремонт квартиры за счет фонда.

Пока она на кухне писала заявление, в квартиру вошли еще две женщины. Их представили как специалистов по оценке ремонта, и те отправились в обход по квартире, перебрасываясь профессиональными терминами строителей. Вся операция заняла минут десять, после чего гости забрали бумагу и пообещали через месяц прислать бригаду ремонтников. А хозяйка, заглянув в секретер, обнаружила пропажу всех своих денежных сбережений и фамильных золотых украшений.

8. Наслышанные о подвигах взрослых мошенников, некоторые юные дарования решили продолжить их дело.

Открыв дверь, хозяйка увидела на пороге своей квартиры двух смущенных девчушек лет четырнадцати-пятнадцати. «Здравствуйте! Нас из школы прислали. Вам с продуктами помощь нужна?»

«Ой, проходите, милые, проходите, — засуетилась хозяйка. — Я вас сейчас чаем напою». — «Извините, но мы очень спешим, ведь нам еще два дома надо обойти». Юные гости уселись за столом на кухне, извлекли из пакета тонкую школьную тетрадку. В нее округлым девичьим почерком были тут же вписаны все скромные хозяйкины потребности: хлеб, сахар, молоко, кру-

па. Одинокая пенсионерка посетовала, что в ее годы на пятый этаж без лифта — сущее мучение. Девочки сочувственно кивали, а потом, получив на покупки 35 рублей, ушли.

«Надо же, какая удача, — умиленно подумала женщина. — Пионеров давно упразднили, а тимуровцы — вот они, приходят, заботятся, помогают».

Но юные помощницы не появились ни на следующий день, ни через неделю.

Вскоре выяснилось, что подружки успели побывать в квартирах еще двадцати одиноких пожилых людей. Чтобы избежать нежелательных встреч с «облагодетельствованными» стариками и старушками, юные обитательницы тихого подмосковного городка после школы отправлялись на промысел на соседние железнодорожные станции.

9. Аферист-гастролер обогащался, играя роль доброго дяди из собеса.

Происходило это так. Он обходил живущих поблизости пенсионеров, представлялся работником отдела социального обеспечения и информировал стариков о том, что вскоре предстоит денежная реформа. А чтобы у них не болела голова о грядущем обмене денег, собес принял решение проводить его на дому.

Многие пенсионеры были рады такой заботе районных властей. Накопленные сбережения отдавали «благодетелю», а тот снабжал доверчивых пожилых людей фальшивыми стотысячными купюрами.

10. На подворье одного из сельских домов появилась женщина. Представившись работником исполкома, она заявила, что собирает пробы грунта с приусадебных участков для проверки почвы на радиацию. Хозяйка, естественно, не стала препятствовать столь нужному делу. И лишь после ухода незнакомки обнаружила пропажу ста десяти долларов и семидесяти тысяч рублей.

Подобные случаи — не редкость. Самое удивительное: никто не догадался потребовать от посетителей какой-либо документ.

Долги гражданские

Чувство долга сильно развито у наших людей. Чем и пользуются мошенники.

1. Позвонившие в дверь молодые «переписчики» выглядели вполне приличными и доброжелательными. Показали даже какое-то удостоверение, которое, впрочем, хозяйка и не пыталась разглядывать.

Расположились на кухне. Бумажная простыня, расчерченная на графы и клеточки, накрыла собой весь стол. Работа предстояла долгая. Хозяйка предложила гостям чаю. От скромного угощения они не отказались, жалуясь, что намаялись за день.

Гости по очереди сходили в ванную помыть руки, затем долго рылись в своих сумках, оставленных в коридоре, в поисках носовых платков, очков и капель от насморка.

Минут тридцать «переписчики» просидели на кухне, а пропало в квартире многое: деньги из секретера, золотое колечко из шкатулки, старинный подсвечник... «Не могли они, они и в комнату-то не заходили», — недоумевала хозяйка.

Они-то уж точно не могли. Но обычно группа мошенников состоит из трех-четырех человек. Одни отвлекают хозяев разговорами, заполнением квитанций, составлением списков и т.д. Другие орудуют в квартире. Им открывают дверь первые, отлучаясь якобы за личными вещами в коридор или в туалет, который зачастую находится недалеко от входа в квартиру.

2. Позвонив в дверь, две миловидные женщины назвали фамилию, имя и отчество хозяйки. Они даже не пытались войти в квартиру, чем еще больше расположили к себе. Представились работниками Вероссийского центра изучения общественного мнения и сообщили, что ведут опрос населения: кто и как относится к различным депутатам и партиям накануне выборов. Насмотревшись в последнее время различных теледебатов, хозяйка знала, что сказать по целому ряду кандидатур и движений. Барышни, развернув широкие листы, пытались делать записи, но у них все время что-нибудь падало из рук. Тогда хозяйка сама пригласила их зайти, даже чаем угостила.

Понаставив крестиков в каких-то разграфленных листах, барышни удалились. И только через час пенсионерка выяснила, что вместе с ними «ушли» золотые украшения, лежавшие в серванте, и деньги из шкатулки.

3. Новоселы часто становятся жертвами обмана буквально в первые дни после заселения.

Звонок в дверь. Мужчина, одетый по-домашнему, в домашних тапочках на босу ногу: «Здравствуйте, я ваш сосед из 28-й квартиры. Очень приятно познакомиться. Можно попросить ненадолго мясорубку?». Ну как тут откажешь? Каждому ясно, что с соседями нужно поддерживать добрые отношения. Электромясорубка не вернулась ни в тот день, ни на следующий, никогда...

Подобными историями изобилуют рассказы новоселов. Различие лишь в том, что из домашней техники и инструмента одолживалось.

4. «Дорогому Леониду Ильичу» на многочисленные юбилеи дарили поистине шедевры ювелирного искусства. Работники МУРа как-то сообщили, что после смерти вождя на квартиру к его сыну пришел некий «хранитель древностей» и умолял передать на хранение в музей драгоценности и прочие семейные реликвии.

Шустрый проситель «из музея» успел получить лишь картины и был задержан.

5. «Сдан многоквартирный дом. Точнее, один из подъездов, поскольку в других еще кипит работа. В выходной слегка ошалевшие от свалившегося на них долгожданного счастья новоселы со всех сторон на грузовиках, тачках, а то и волоком тянут в новое жилье скарб. Хлопают двери, слышны возбужденно-радостные голоса, кошачье мяуканье и звон стеклотары. А вот и наш герой Вася, который никак не может нарадоваться своей двухкомнатной квартирой на пятом этаже. Это ничего, что в дверях щели — собака пролезет, половины стекол в окнах нет, что линолеум, как те Гималаи в миниатюре. Главное — свой, выстраданный за 20 лет очередной угол. Поэтому Вася добродушен, в меру пьян, словом, находится в том расположении духа, когда хочется обнять и расцеловать каждого...

Васю отвлекает от сладкой мечтательности робкий стук в дверь.

— Не заперто! — кричит Вася весело. — Милости прошу.

Входит несколько помятого вида мужичок, застенчиво топчется у двери.

— Извините, ради Бога, — говорит он жалобно и испуганно оглядывается на полуоткрытую дверь. — Я ваш сосед с шестого этажа. Будем знакомы — Семенов Петр Федорович.

— Очень приятно, — говорит Вася. — Чем могу служить?

— Понимаете... мне неудобно это говорить, но я оказался в затруднительном положении... Нанял грузчиков мебель занести, холодильник... А они... Ну, словом, мало им показалось... Требуют еще... А у меня с собой, как назло, ни копейки... Вот я и подумал: может, сосед выручит?

В этот момент дверь с треском распаивается и на пороге появляется мрачная фигура: красное от регулярных выпивок лицо, глаза навывкате, что-то вроде спецовки.

Вася, конечно, одалживает деньги и благодарит за приглашение зайти по-соседски на чай. «Какой замечательно воспитанный человек этот Семенов, — думает Вася, — учтивый, обходительный. Нет, определенно замечательный сосед».

Вечером Вася, надев выходной пиджак и прихватив законную супругу Валентину, поднимается на шестой этаж, звонит. Дверь открывает мальчуган лет десяти.

— Семенов Петр Федорович здесь живет? — важно спрашивает Вася и подмигивает.

— Нет. Новицкие наша фамилия, мы только сегодня въехали, — отвечает мальчик и тоже подмигивает.

(Н. Горюнов, газета «Крымская правда»)

«Услуги на дому»

1. Воскресным днем, когда семья мается у телевизора, раздраженная ограниченным выбором между телесериалами, рекламными роликами и мест-

ными новостями, в дверях квартиры возникает человек в форме связиста. За минимальную сумму в кратчайшие сроки он обещает разнообразить жизнь семейства у телевизора путем подключения кабельного телевидения. Количество обещанных программ варьируется от 5 до 22 в зависимости от наглости посетителя. Сетуя на то, что работать приходится в выходные и праздники, поругивая злоумышленников, срывающих «официальную» рекламу с дверей подъезда, посетитель подсовывает одуревшим от трех официальных каналов ТВ хозяевам ксерокопию договора, согласно которому у заказчика — сплошные права, а у «исполнителя» — сплошные обязанности. Понятно, трудно устоять перед искушением. Не смущает даже то, что на договоре отксерокопированы все фирменные знаки всех республиканских фирм, отвечающих за проведение кабельного ТВ, одновременно.

Дальше — понятно. Абонент подписывает договор и выясняет, что деньги и аванс за «подключение» нужно внести сейчас и наличными («абонентная плата — потом и через сберкассу»). Через два месяца (именно этот срок подключения оговорен «договором») клиент безуспешно пытается наладить контакт по указанным в контракте «контактным» телефонам или получает многообещающий ответ вроде «ждите, мы непременно вам перезвоним», пока «фирма» не снимет другую квартиру с телефоном...

2. Хозяину дачи несказанно повезло. К нему газовики заявили сами, начали переговоры деловито и обстоятельно. Дескать, «деньги — ваши, газ и трубы — наши. Есть шанс, хозяин, подключиться к магистрали без квитанций и формальностей. «Черная» труба обойдется всего в 2 тысячи рублей. Гарантия качества, и главное — никакой предоплаты. Нужно лишь самому траншею по участку прорыть неглубокую да трубы с плитой прикупить. А дядюшка Газпром, он богатый, его не убудет».

Ударили по рукам, и работа закипела. Хозяин с семьей копали траншею. Шабашники тоже что-то интен-

сивно рыли за забором в лопухах. А через пару дней (за отдельную плату) они привезли старые трубы и поддержанную двухконфорочную плиту.

Ударный объект экстренной газификации был готов к эксплуатации на третий день. Чиркнув спичкой, Александр Федорович увидел свою голубую мечту. На радостях хозяин сполна расплатился и даже выставил скромным труженикам Газпрома магарыч. Но они очень торопились, пить не стали, а прихватили бутылку с собой и сразу укатили на белой «Ниве».

Семейство ликовало, пока наутро не сбнаружилось, что газ почему-то не идет. Тогда-то и догадались проверить, куда тянется эта самая «черная» труба. Метрах в сорока от участка траншея вдруг уперлась во врытый в землю металлический короб. Под крышкой его стыдливо краснел присоединенный к концу трубы до боли знакомый... газовый баллон.

3. Родители наняли ребенку домашнего педагога с дипломом и знанием иностранного языка, с тем чтобы тот еще и присматривал за школьником, пока родители зарабатывают деньги. Неделю все шло отлично. Но однажды родители застали вечером свое чадо в одиночестве играющим во дворе. Домашний педагог «отошел ненадолго по делам». Вместе с педагогом пропали ключи от квартиры, деньги, золотые украшения, видеоманитофон.

Так что поиск частного воспитателя по газетным объявлениям — дело рискованное. Недаром в старину у гувернантки обязательно требовали рекомендательные письма от прежних хозяев. Нелишне и нам получше разузнать, кому доверяем свое чадо.

4. Если ваша породистая собака-девочка принесла щенков, вы мечтаете только об одном — продать их как можно скорей и удачней. Вы, естественно, публикуете объявление типа «Продаются щенки» и ждете звонков потенциальных покупателей. И тут владельцев собак иногда подводит излишняя доверчивость.

Утром в квартире раздается телефонный звонок. У вас интересуются, есть ли щенки и знакомы ли вам имя и отчество говорящего, так как, возможно, вы

встречались на собачьих выставках. Он, врач-хирург из госпиталя Бурденко, сейчас, сразу же после дежурства, заедет посмотреть щенка.

Приезжает милый, обаятельный, любезный, общительный человек. К концу второго часа гость полностью вас к себе располагает. Тем более что он прекрасно разбирается в собаках. Естественно, ваш новый знакомый говорит, что у вас прекрасная девочка, отличный щенок. Он, конечно же, покупает это замечательное существо, сейчас съездит домой за деньгами.

Минут через 25—30 покупатель щенка возвращается запыхавшийся, говорит, что его остановила милиция, грозят забрать машину на штраф-стоянку, потому что он где-то оставил техпаспорт. А у него с собой наличности — всего ничего. «Я вернусь с деньгами за щенка и отдам вам все сразу». Стоит ли мелочиться, когда такой положительный человек оказался в столь неприятной ситуации? И вы дадите сотню или полторы.

Однако возвращаться он что-то не торопится. Его нет и через два часа, и через пять...

А потом узнаете от собаководов, что подобная история случалась не один раз.

Поборы и жертвоприношения

1. Два сотрудника МЧС ходили по абаканским домам, собирая деньги на подготовку к эвакуации в случае наводнения. Симпатичные такие молодые люди, парень с девушкой. Угроза со стороны стихии здесь никого не удивляла: многим памятно почти тридцатилетней давности наводнение, когда затопило полгорода и не обошлось без жертв.

В штабе гражданской обороны и чрезвычайных ситуаций Республики Хакасия удивились, узнав о таком обходе, поскольку никаких сотрудников, разумеется, никто на обход не посылал. Приметы «сборщиков» передали на местное радио и телевидение, и, хотя задержать мошенников с поличным не удалось, их маленький бизнес на этом был завершён.

2. Деньги на похороны соседей собирали всем миром. Немолодая уже семейная пара, еще на днях торговавшая на рынке, неожиданно разбилась на своем «Москвиче». Об этом рассказывали две незнакомые женщины — родственницы погибших, собиравшие по дому деньги на похороны. Соседи охали, причитали, но деньги, кто сколько мог, давали.

Через месяц из деревни вернулись и сами «усопшие», загорелые и отдохнувшие. Они долго не могли понять, почему соседи так странно и косо на них поглядывают, а некоторые подходят к «Москвичу» и даже норовят его пощупать. Обман раскрылся быстро. Теперь запричитали и захоли «умершие».

Лжекурьеры

Информация — это власть над умами. Информация — это деньги, которых она стоит. В этом могли убедиться многие пострадавшие.

Все мошенничества такого рода были построены по одной и той же схеме. Жулик, потрошитель почтовых ящичков, завладевает письмами. Из них он узнает информацию, адресованную хозяевам квартир. Является к ним с «весточкой», перечисляя всевозможные новости. Хозяин верит, потому что осведомленность посетителя впечатляет. Далее «гонiec» передает просьбу дать деньги на что-то, будто бы срочное необходимое тому, от кого он пришел. И получает требуемое.

Если в письме особо важных новостей нет, он может передать и само письмо без конверта. А благодарных хозяев просит выручить его, одолжить на некоторое время небольшую сумму — возникло некое затруднение...

Мишенью воздействия в мошенничествах этого типа является желание помочь родственникам. *Приманкой* — представившаяся «оказия». *Аттракцию* в данном случае создает доверие к гостю, обусловленное письмом или подробной информацией о его содержании.

«Установка» телефона

Жулики используют два способа обмана доверчивых людей. В обоих случаях *мишень воздействия* — желание иметь телефон в квартире. *Приманка* — предложение установить телефон незамедлительно, а не через несколько лет ожидания в очереди. *Аттракция* (доверие) достигается якобы принадлежностью к персоналу телефонной станции.

1. «Благодетели» от имени телефонного узла предлагают мгновенную установку телефона, но, разумеется, за двойную-тройную плату. И что удивительно, не требуют деньги вперед, действительно ставят работающий аппарат и тут же предлагают его опробовать. Сделав короткий радостный звонок родственникам, человек столь же радостно расстается с деньгами, получая на руки квитанцию и заветный номер,

Разочарование приходит, когда телефон на все попытки дозвониться отзывается сигналом «занято». Абонент постоянно становится свидетелем чужих разговоров.

Мошенники вычисляют первых обладателей телефонов в доме-новостройке. Потом спаривают их номер. Либо еще проще — ставят телефон как трубку-отводку. Момент для мгновенной постановки выбирают, когда истинного владельца номера нет дома и его телефон свободен для пробного звонка. За это время телефонные дельцы успевают в одном и том же доме прокрутить сразу несколько сделок и благополучно скрыться. Такая операция обходится несчастному новоселу в 2—3 тысячи рублей. Мастера же с одного дома за пару часов работы способны наварить до 20 тысяч рублей.

2. Три «монтера» в синей униформе работали лихо. В считанные секунды проводили по плинтусам телефонный провод, устанавливали розетки. По окончании работы подключали переносную трубку (как впоследствии оказалось, обыкновенный мобильник с прилепленным

проводом) и очень убедительно говорили: «АТС? Людочка, проверь на номер 22-35-74». Через минуту трубка трезвонила: «Все нормально. Поступающий сигнал есть! Пока, отключайся».

Отключив переносную трубку-телефон, «монтеры» получали деньги, взамен выдавая заполненные квитанции. Причем брали не только за проделанную работу, но и за телефонные аппараты, которые обещали привезти через неделю.

«До свидания, — вежливо прощались они. — Через несколько дней ваш дом будет полностью телефонизирован».

Увы, оплаченные аппараты с АТС так и не привезли. Да они и не были нужны: проведенный кабель и телефонные розетки оказались сплошной бутафорией. А фиктивные «телефонизаторы» положили в свой карман более миллиона рублей. Новостроек в микрорайоне предостаточно.

Телефонные «лохотроны»

Они могут использоваться с разными целями. Вот две истории.

1. В квартире звонит телефон: «Поздравляем, вы стали победителями лотереи. Номер вашего телефона выдал лототрон, поэтому именно вам будет вручен ценный приз. Запишите, как нас найти».

Теперь остается лишь поехать и получить рождественский подарок фортуны — видеомагнитофон.

Но, оказывается радоваться рано. Добрая старушка-фортуна выбрала еще три десятка абонентов-счастливых, и теперь вам предстоит посостязаться с ними. Уплатив 200 рублей.

Нетрудно догадаться, что в этом туре вам не повезет, а достанется лишь утешительный приз — видеокассета. Такое приобретение за такие деньги — удача весьма сомнительная.

2. Подняв телефонную трубку, хозяйка услышала: «Поздравляем! Вы выиграли большой цветной телевизор!». Собеседник представился сотрудником «АиФ» и сооб-

шил, что редакция провела лотерею среди московских подписчиков. Компьютер выдал ее номер, поэтому сегодня до 6 часов вечера необходимо приехать за ценным призом в офис у станции метро «Тульская».

Хозяйка живет одна в большой квартире. Из дома выходит очень редко. Но «распространитель» был настойчив. Хозяйка поспешила связаться с зятем, чтобы поделиться радостной новостью. Тот догадался позвонить в «АиФ».

Тут и выяснилось, что никакого офиса у «Тульской» у «АиФ» нет и что никаких телефонных лотерей газета не проводит. Хозяйка, естественно, осталась дома. А под вечер тот же голос: «Извините, но произошла ошибка. Компьютер дал сбой. До свидания».

Что это, розыгрыш? По версии сотрудников уголовного розыска, старушку под благовидным предлогом просто пытались выманить из квартиры. Не исключено, что или ее собирались ограбить, или через балкон проникнуть в соседние квартиры.

Оплата «за того парня»

Спокойное течение вашей жизни может враз закончиться, когда вы узнаете, какую сумму за телефон придется уплатить за прошлый месяц. Сумма эта может оказаться настолько громадной, что, во-первых, она явно «не ваша», а во-вторых, она вас буквально разорит.

Безусловно, речь идет об одном из двух случаев: либо к вашему телефону подключился мошенник, лихо наговаривающий астрономические суммы по международной связи, либо кто-то из ваших родственников мужского пола явно увлекся «сексом по телефону».

Жила-была бабуля — божий одуванчик. Вопросами секса в последний раз интересовалась еще до войны. И вдруг получает бумагу из фирмы секс-услуг по телефону с предложением оплатить ежедневное (!) многочасовое общение с горячими красотками. После большого и безобразного скандала выяснилось, что внук бабульки, измученный буйством собственных гормонов, доб-

ровольно вызвался помогать престарелой родственнице и каждый день навещал старушку, вызывая умиление всей семьи. Порадовав бабушку принесенным кефиром, тимуровец уединился на кухне, где и сливался в экстазе с телефонным аппаратом.

Не случайно поэтому вывешивают объявления, предупреждающие абонентов о возможном интересе к сексу по телефону их подрастающих наследников.

Подобные случаи относятся к сфере педагогики, поэтому оставим их воспитателям и займемся телефонными пиратами. Как защититься от них? Никто не знает. Их действия просты. Достаточно подрезать чужой телефонный кабель и прикрутить к нему провода от собственного телефона. Открыть распределительную коробку, которая, согласно правилам, находится вне квартиры, — несложно. Тем более что по традиции она и не запирается.

Заподозрить неладное истинный владелец телефона может только при отсутствии признаков жизни у своего аппарата или вклинившись вдруг в чужой разговор. Но и «пираты» не дураки. Используют чужой номер либо ночью, либо когда хозяев нет дома.

Но на дворе — третье тысячелетие, технический прогресс стремителен, он создает новые возможности телефонным грабителям.

Появились жулики новой формации — радиопираты. Зачем лазить в кабельные колодцы или коробки в подъездах, когда есть радиоэфир? Нужно просто «подсесть» на нужную волну, а их-то много.

Покупая на рынке недорогие радиотелефоны неизвестного происхождения, люди и не подозревали, какой опасности подвергаются. Мало того, что сама установка радиотелефона незаконна, она открывает ничем не ограниченный доступ мошенников к семейному бюджету. Сделать это нетрудно — наши (в смысле китайские) радиотелефоны в своей массе никак не защищены от незаконного подключения. Все, что для этого необходимо, — небольшой приборчик, так называемый удлинитель, который позволяет настроиться на любую частоту в радиоэфире. Чаще всего эта час-

тота выбирается произвольно — пирату абсолютно безразлично, кто будет платить за его разговоры — одинокий старик или богатая фирма.

Сейчас пиратские разговоры носят в большинстве случаев не сексуальный, а деловой характер. А так как деловые интересы наших коммерсантов-радиолюбителей охватывают весь мир, то и география звонков разнообразна: США, Англия, Чехия, Германия, Польша, Франция, Голландия, Россия, Казахстан, Украина.

До недавнего времени лидером в пиратских переговорах была Литва. Объяснение тут простое — именно из этой страны шел на рынок основной поток подержанных автомобилей. Информационное же обеспечение шло за счет белорусских абонентов. Автомобильный рынок в Малиновке под Минском был для радиопиратов международной переговорной станцией. Бесплатной. Платить приходилось жителям близлежащих домов. Даже если ваш радиотелефон молчал весь день, это не означает, что он не работал. Вполне возможно, что работал — только не на вас, а наоборот, против. Пока вы смотрите телевизор, на волну телефона «садится» невеста кто и пользуется вашим абонентским номером. Счет, естественно, приходит вам.

Доказать свою непричастность невозможно, как и для АТС доказать вашу причастность. Невинные граждане судятся с безвинными телефонными станциями, и вопрос кому платить решается не в пользу граждан.

Если вам предложат сотовый телефон с фиксированной платой за пользование, воздержитесь от покупки. Наверняка предлагаемый аппарат является двойником. Платить за ваши разговоры будет зарегистрированный абонент, а когда в конце месяца ему пришлют счет с круглой цифрой, связь отрубят. Придется опять идти к подпольному продавцу и покупать у него новый номер.

Сотовые двойники наибольшее распространение получили в США. Даже безработный негр в Гарлеме имеет возможность купить долларов за пятьдесят параллельный телефон и трепаться ночи напролет с девочками из службы «Секс по телефону». В американском законодательстве предусмотрено 18 составов

преступлений, связанных с использованием телефонных двойников. В нашем УК — ни одного.

По оценке экспертов, волна сотовых двойников скоро захлестнет и Россию. В Москве уже накрыли «первую ласточку» — подпольную сотовую телефонную станцию, работавшую на краденых телефонных трубках. Программисты подбирали код к микросхеме, которая отвечает за недоступность линии для другого аппарата. Достаточно постоять рядом с говорящим по сотовику абонентом, держа в руках мини-сканер. Еще проще, если легальная трубка попадет в руки злоумышленника хотя бы на минуту. На базовый номер потом можно будет «повесить» несколько «черных» трубок.

Дела у подпольных связистов шли недурно. На обслуживании стояли десятки абонентов. На следственном эксперименте побывал представитель пострадавшей компании сотовой связи. Его удивлению не было предела. Криминальные кулибины научились перекидывать телефонные разговоры с одного стандарта на другой, к чему телефонная компания, затратив огромные средства на исследования, только-только подходила.

Сотовый телефон может играть роль шпиона против своего владельца. Для этого достаточно поставить на него «жучок», что и практикуют криминальные структуры.

Один московский бизнесмен буквально забросал свою сотовую компанию жалобами: утром ставит свежий аккумулятор, телефоном почти не пользуется, а к вечеру батарейка уже села. Экспертиза аппарата выяснила: трубка ежедневно включается специальной аппаратурой на расстоянии, и все, что происходит в непосредственной близости от бизнесмена, перестает быть секретом. Хозяин схватился за голову. Ему могли только посоветовать отключать питание во время переговоров.

Появился и такой вид услуг: около переговорных пунктов тусуются ребята с трубками и предлагают всем желающим поговорить с Тамбовом или Лос-Анджелесом по половинному тарифу. Если ваша гражданская совесть позволяет вам воспользоваться их услугами, вы

садитесь в машину и общаетесь с кем хотите. Затем платите условленную половину и в прекрасном настроении покидаете «переговорный пункт». Правда, это ваше настроение будет кем-то оплачено. Но и вам может прийти счет за чужой разговор.

Чтобы не оказаться жертвой телефонных грабителей, постарайтесь приобретать не абы какие, а только сертифицированные телефонные аппараты. Список таких моделей можно попытаться раздобыть в Госкомсвязи. Кроме того, не оставляйте трубки мобильных телефонов где попало.

В заключение ответим на вопрос многих любопытствующих (в экономике не понимающих): почему секс-услуги по телефону оказываются только с использованием сверхдальней международной связи? И в чем выгода организаторов, если абонент платит лишь телефонной станции за время разговоров, а русскоязычные соблазнительницы где-нибудь в Гайане трудятся на общественных началах?

Все дело в особенностях оплаты международных переговоров.

Телефонный канал, связывающий две страны, общий, и одна компания платит другой деньги только при разной продолжительности разговоров из одной страны в другую. Речь идет о различии так называемых входящего и исходящего графиков загрузки линии. Если из России больше звонят в Гайану (исходящий трафик), то мы платим им, если звонят больше в Россию (входящий трафик) — они нам. Если одинаково — никто никому не платит.

Страны, из которых оказывают телефонные секс-услуги, как правило, небольшие и испытывают трудности с валютой. Поэтому для них крайне болезненно любое превышение количества звонков в Россию над количеством звонков в обратном направлении. Ведь клиенты расплачиваются местными деньгами, а платить «Ростелекому» надо в валюте. Поэтому национальные телефонные компании объективно заинтересованы в иной ситуации. Ну а если россиянам звонить в Гайану незачем, то надо такой повод создать.

Вот тут и возникают (как бледные поганки или яркие мухоморы после дождя) предложения секса по телефону с далекими заморскими дивами, экспортированными из России в Чили, Доминиканскую республику или ту же Гайану. Предлагаемые телефоны принадлежат частным фирмам, открытым выходцами из наших краев. Тарифы в частной фирме — свои, завышенные. То есть «Ростелеком» платит нашим же мошенникам, открывшим свое «дело» на другой стороне земного шара.

Многое указывает на то, что этим занимается одна и та же группа международных мошенников. В результате происходит вымывание валюты из страны, но этот «невидимый» импорт — забота тех, кто занимается экономической безопасностью России.

Махинации с телефонными карточками

Человек подходит к телефону-автомату позвонить, благо карточка у него есть. Подлетает к нему бойкий паренек: «Браток, подари единицу, позарез нужно позвонить, меня только что из ментовки выпустили».

«Без проблем», — отвечает звонивший и протягивает карточку. Номер оказался занятым. Паренек звонит во второй раз — и снова короткие гудки. Третий... Так и не дозвонился и с благодарностью вернул карточку.

В тот же день владельцу карточки понадобилось позвонить другу. Но на экране таксофона высветилось: «Карта непригодна». И тут он догадался, что его надули. Вместо новой 60-единичной карточки подсунули такую же, но уже использованную.

Вскоре ему снова довелось побывать там, где ему подменили карточку. Тот же парень крутился у таксофонов и по-прежнему с вежливым «Браток, подари единицу!» облапошивал простаков. Желаящим сделать звонок предлагал воспользоваться его карточкой: такса — 5 рублей за минуту разговора.

Автор этой книги, много разъезжая, встречал мошенников такого пошиба на вокзалах и в аэропортах России, Украины, Беларуси. И никогда — в странах Балтии: там менталитет другой.

В городах, где пользоваться таксофонами можно с помощью жетонов, нередко продают фальшивые жетоны. Совет: не покупайте жетоны с рук и в коммерческих киосках.

ПОЧТОВЫЙ ЯЩИК — КАПКАН ДЛЯ ПРОСТАКОВ

Наши почтовые ящики полюбили, предлагающие тот или иной товар или услугу. Подавляющее большинство их откровений — чистой воды мошенничество, ловушки, подстерегающие тех, кто клонет на полученное предложение. Все они построены на том, что требуется предоплата.

1. Предложение делается фирмой-однодневкой. Получив деньги, считают свою функцию исчерпанной. Покупатель ничего не получает. Известен случай, достойный Книги рекордов Гиннеса: жительница Хабаровска шесть раз подряд (!) заказывала с предоплатой товар, ни разу не получив в ответ от фирмы ничего, кроме новых каталогов. «У меня создалось мнение, что в этой фирме собрались жулики и проходимцы», — пишет она. Ну как им не быть, когда народ столь патологически и непоправимо доверчив!

2. Сообщают о крупном выигрыше, для его отправки надо выслать энную сумму. Присылают подарки, которые в соседнем ларьке стоят в несколько раз дешевле. Зафиксирован случай, когда «выигравшему автомобиль» прислали игрушечный автомобиль, сделанный из картона.

3. По почтовым каталогам сбывают товары, мимо которых в магазине вы прошли бы, не обратив на них никакого внимания. И даже не потому, что это, как правило, не очень нужные в хозяйстве вещи, а чаще всего по причине их низкого качества. И внедряются у нас такие формы торговли не как удобная для потребителя услуга, а из-за тяжести проблем, связанных со сбытом низкопробного барахла.

Недобросовестные фирмы-поставщики пользуются тем, что при продаже по каталогам с достоверной ин-

формацией о предлагаемом товаре явно туго. Снимок в каталоге легко может создать впечатление, что вещь лучше, чем она есть на самом деле. Кроме того, у потребителя нет возможности сравнить выбранную вещь с аналогичным товаром. А доверительный тон переписки психологически исключает любые сомнения в искренности намерений фирмы. Все послания адресованы лично вам, единственному и неповторимому...

И, наконец, чтобы совершенно добить доверчивого гражданина, ему предлагаются любые гарантии, свобода выбора и возврат денег в случае необходимости.

Как выясняется на деле, гарантии могут и не нести юридической нагрузки (текст писем обычно составлен хитроумно), свобода выбора ограничивается рамками каталога, возврата денег просто не последует, а о «высочайшем» качестве товара мы уже говорили.

Мишенью воздействия здесь является наваянная нам в детстве русскими народными сказками вера в чудо, в везение. *Приманкой* — любопытство и (нередко) незначительная сумма платежа. *Аттракция* основывается на доверчивости адресатов и подкрепляется персональным (по фамилии и имени-отчеству) обращением, «солидностью» фирмы. Когда вы получаете красочный конверт по почте, а там — «Решение комитета по проведению розыгрыша...» и аж три круглые печати, а также ссылка на патронаж компании «Сони», ну как не поверить такой «солидной» бумаге (которую, правда, можно изготовить за десять минут на компьютере), тем более что речь идет о вашем крупном выигрыше? Помните: упоминание солидных имен и множество печатей не гарантирует, что с вас в результате не сдерут троекратную стоимость «подарка».

«Лучший клиент фирмы — тот, который с ней пока не имел дела» — девиз многих компаний-«кидал». Поэтому, если вдруг вы получите письмо от некоего неизвестного вам ЗАО, где утверждается, что вы лучший клиент этой фирмы, а потому имеете право на приз, не удивляйтесь. Это не ошибка и не счастливая случайность. Письмо адресовано именно

вам. И вас совершенно искренне считают лучшим клиентом — в указанном выше смысле. Но как только вы попадете на их удочку, вы их возненавидите, а они потеряют к вам всякий интерес. Вы станете плохим клиентом.

Каких правил следует придерживаться, чтобы не стать жертвой мошенников?

- Никогда не высылайте деньги компаниям, о деятельности которых вы ничего не знаете, что бы вам ни предлагали!

- Отправляйте в корзину для мусора все предложения от любых фирм (как бы они себя красиво ни называли), если вместо точного обратного адреса указан лишь номер абонентского ящика.

- Помните: чем дальше вы географически находитесь от «эпицентра» почтовой рассылки, тем больше риск остаться без денег, без товара, но с подборкой красивых каталогов на память о своей доверчивости.

- Если по условиям розыгрыша вам что-то должны выслать по почте, хорошенько подумайте, стоит ли связываться в мероприятие, где у вас 99 шансов из 100 быть «кинутым». Да и «дареный конь», высланный наложенным платежом, очень часто оказывается троянским. Ведь сначала вы платите деньги и только потом видите, что, собственно, вам прислали.

- Не спешите отправлять обратно некачественный или не соответствующий обещаниям товар. В ответ вы можете не получить ни товара, ни денег, а вещественного доказательства лишитесь.

Близость фирмы к вашему дому — отнюдь не гарантия ее надежности, о чем свидетельствует следующий сюжет.

Однажды в почтовом ящике С. обнаружил рекламную листовку некоей фирмы, оказывающей посреднические услуги в оформлении гаражей-«ракушек». Позвонив по указанному номеру, был приятно удивлен: изысканно вежливая дама обещала всего за две недели уладить проблему, прозрачно намекнув на свои связи в местной префектуре. Услуги фирмы обойдутся всего в 650 рублей. Более того, понимая, что клиенты — люди

занятые, фирма берется оформить документы прямо на дому. Ну чем не образцовый сервис!

Точно в назначенный час на квартиру к С. явился благообразный господин лет сорока с объемистым портфелем. Все было честь честью. Договор об аренде, подпись, печать, квитанция. Вот только взглянуть на лицензию фирмы С., увы, не догадался. За это и поплатился. Ни в префектуре, ни в муниципальном округе о существовании этой фирмы слухом не слыхали. Ну а телефон квартиры, где базировались мошенники, отвечает теперь бодрым голосом лекаря, прерывающего запой.

Впрочем, дальность расстояния мошенники компенсируют теплотой обращения:

«Дорогой друг! Опять нашу страну сотрясают политические игры. Но кто бы ни пришел к власти, веснато наступит обязательно. А с ней — и традиционные народные хлопоты. Радостный труд на земле для себя и своей семьи — это ли не лучшее применение сил. Именно поэтому мы выслали Вам новый расширенный каталог Посылторга «Мир увлечений». А вместе с каталогом Вы получаете набор семян «Мечта садовода» — 10 пакетов самых полезных и необходимых семян различных овощных культур. Посадите их и будьте уверены — они обязательно принесут Вам богатый урожай!».

Прочитав эти прочувствованные строки, впору прослезиться от умиления. До чего же чуткие и заботливые люди трудятся в фирме «Мир увлечений»! В суетной столице они пекутся об урожайности алтайских огородов, помогают людям советом и делом.

Не безвозмездно, разумеется, ведь семена рассылаются наложенным платежом. Риторика подобных посланий рассчитана точно: оплачивая «дар», клиент не станет интересоваться, есть ли у фирмы лицензия, а главное, какова гарантия того, что на грядке действительно что-либо полезное взойдет. Немало примеров наглого надувательства, когда, клюнув на рекламу фирм-однодневок, огородники вынуждены были пересевать грядки.

КОГДА ВАС НЕТ ДОМА

— Возвращаюсь я внезапно из командировки. И сразу к шкафу — пусто. Под кровать — пусто, в холодильник — пусто...

— А жена что говорит?

— Да нет у меня жены. Квартиру обокрали.

Квартирные кражи — самый распространенный вид воровства. Они составляют в среднем более 35 % от общего числа тайных хищений. Хотя взрыв активности воров приходится на лето, «домушники» не брезгают работой и не в сезон отпусков. Раскрываемость квартирных краж не превышает 13—15 %.

Опытный «домушник» вскрывает дверь обычно за 1—2 минуты. Если дверь досталась хозяевам от строителей, то ее просто вышибают. Если дверь укреплена, действуют отмычками.

Шпана и бомжи могут ограбить первую попавшуюся квартиру. Но чаще всего, особенно воры-профессионалы, выбирают квартиры по наводке (вспомним первый блок универсальной схемы мошенничества — сбор информации). Поэтому чаще страдают люди, в семье которых кто-то (например, дети) любит похвастаться имеющимися ценностями или высоким достатком хозяев.

Старый квартирный вор на следствии рассказал, что «подпольных миллионеров Корейко» он нередко находил в детской поликлинике. Он пристраивался в очереди к хорошо одетой мамаше с ребенком в дорогой импортной коляске, прислушивался к ее болтовне с соседками. Порой сам в умело завязанном разговоре выуживал нужные ему сведения. А узнать адрес было проще простого, ненароком заглянув в медицинскую карту.

Совет: не болтай. Болтун — находка не только для шпиона, но и для домушника.

Современные квартирные воры действуют проще. Для них признаком благосостояния «клиента» является не

импортная детская коляска, которую катит разодетая в меха и золото мамаша, а спутниковая антенна на балконе.

Следующая задача мошенников — узнать, когда в квартире нет никого из взрослых. Сами следят (обычно этим занимаются наводчики) или выбалтывают словоохотливые соседи.

С этой целью публикуется объявление: «Создается банк данных для желающих принять у себя семьи на период своего отпуска. Порядок и высокую оплату гарантируем. Укажите предпочтительные условия проживания, срок и т.п.»

Клюнувших на такое объявление людей после их возвращения из отпуска ждут разворованные квартиры, и пенять им приходится только на свою доверчивость.

А могут и выманить из дома, как, например, в истории, рассказанной С. Еричевым из С.-Петербурга:

«Оставил профессор как-то на ночь во дворе свою машину. Утром выходит, а «Волги» нет. Загрустил, но побежал не в милицию, а в университет. Долг для интеллигентного человека превыше всего. Так целый день и прокрутился в делах. Вечером, возвращаясь домой, видит: стоит его «Волга» целехонькая, будто и не пропала вовсе. На сиденье — конверт, в нем — записка. Так, мол, и так, дорогой профессор, тачку вашу мы взяли исключительно по острой нужде: женщину в больницу на операцию отвезти нужно было. Извините, что не нашли вас. В знак признательности возьмите 200 рублей и два билета в оперу. «Что делать?» — подумал профессор, да деньги и взял. И в театр с супругой отправился на следующий вечер. А после театра возвратились они в пустую квартиру, которая, надо сказать, богатая была. Дверь взломана, только обои остались нетронутыми да вода в кране».

Успешно во многих российских городах используется преступниками нехитрый прием: на парадных многоквартирных домов из года в год появляется объявление местной санэпидстанции, в котором жителям обещают бесплатно (!) выдать средство, гарантирующее полное 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.

Что дальше — нетрудно догадаться: тот, кто доверчиво отозвался на предложение, найдет свою квартиру с тараканами, но без вещей.

Об отсутствии хозяев узнают, позвонив по телефону или в дверь. Если кто-то есть, задают вопрос: «Это не ваша машина внизу? Она нам загораживает проезд. А может, соседа? А он есть сейчас? А когда будет?» и т.п.

Для проникновения в дом прикидываются электромонтерами, водопроводчиками, разносчиками телеграмм и даже милиционерами. В большинстве своем люди доверчиво впускали их в свои квартиры.

Обзаведитесь на двери прочной цепочкой. Не стесняйтесь через приоткрытое на величину цепочки пространство проверить у незнакомцев документы.

Разбойники применяют и такой простой способ выманивания хозяев из квартиры, как выкручивание пробок электрошита на лестничной площадке. В далеко не прекрасный момент у вас гаснет свет. Вы выходите из темной квартиры и тут же получаете удар по голове. Чтобы избежать этого, если есть возможность, объединитесь с соседями и сделайте еще одну металлическую дверь в общем коридоре.

Мошенник вычисляет дома, где днем находятся только дети школьного возраста. Позвонив в квартиру, он сообщает ребенку, что принес деньги, якобы взятые в долг у родителей. Дети, как правило, доверчиво открывают «дяде», который, передав несколько купюр, настоятельно рекомендует положить их туда, «где мама и папа хранят деньги». Определив место «зачапки», вор просит принести ему стакан воды и в это время совершает кражу. Пропажа накоплений, как правило, обнаруживается только после возвращения родителей с работы.

В белорусской столице задержана группа квартирных воров, которые осуществляли свою преступную деятельность с помощью... сиамского кота. Как сообщили в ГУВД Минска, кота «натаскивали» на долла-

ры, смоченные настойкой валерианы. Постепенно у животного выработался условный рефлекс на «валериановые» доллары. Затем предприимчивые воры по объявлению находили состоятельного продавца, покупали у него вещь за такие купюры. Как установлено следствием, во время отсутствия хозяина воры специальной отмычкой открывали квартиру, запускали туда «ученого кота», который за считанные минуты, не нарушая порядка в квартире, находил все деньги. По словам сотрудников ГУВД, у этих воров не только богатая фантазия, но и определенные профессиональные навыки дрессировщиков. Минские сыщики отмечают, что подобный случай не имеет аналогов в мировой криминальной практике и может войти в учебники криминалистики.

Вообще братки-белорусы оказались мастаками по части привлечения пушистых четвероногих созданий, привыкших гулять сами по себе, к воровскому делу. Вот сообщение из белорусской столицы Екатерины Евстигнеевой:

«Несколько месяцев подряд жители центральных районов Минска пребывали в состоянии сильного беспокойства. С балконов вторых этажей высотных домов стали исчезать вещи — как отдохавшие там от моли шубы и пальто, так и мокрые постельные принадлежности. Приезжавшие каждый раз на место происшествия работники милиции недоумевали вместе с потерпевшими: следов взлома квартиры нет, а до балкона простому смертному не добраться.

Воришек поймали сами жильцы во время очередного налета. Ворами-«балконщиками» оказались два подростка. К удивлению милиционеров, рассказывали мальчишки обо всем охотно, можно сказать, не без гордости. Схема преступных действий выглядела так: юные злоумышленники ловили уличного кота, привязывали к его хвосту веревку и закидывали беднягу на балкон. Кот инстинктивно хватался за первое, что попадалось ему под лапы. Потом невольного четвероногого сообщника вместе с одеялом или наволочкой с помощью веревки возвращали на грешную землю.

Над предприимчивостью воришек хохотал весь занимавшийся этим делом следственный отдел. Кто-то даже в шутку предложил отпустить их с миром. По малолетству юным «вундеркиндам» дали по полтора года условно.

В последнее время участились кражи без всяких взломов. Воры обследуют карманы пальто в школьных гардеробах, отслеживают место жительства юных раззяв. Времени одного школьного урока достаточно не только для того, чтобы сделать слепок с ключей, оставленных в карманах, но и взять ключи, очистить квартиру и вернуть связку на место.

Обезопасить себя от «домушников» на все 100 %, если квартира в течение дня пуста, — несбыточная мечта. Даже установкой квартиры на сигнализацию, как пропагандирует служба вневедомственной охраны. Сигнализация привлекает воров, поскольку предполагает богатый улов. А умельцы могут отключить любую сигнализацию.

Но все-таки можно затруднить попадание «домушников» в квартиру. Прежде всего — укрепить дверь. За неимением денег на установку пуленепробиваемого, взрывоустойчивого массива лучше руководствоваться «дедовскими» соображениями. Во-первых, дверь должна открываться наружу, иначе ее проще выбить; во-вторых, крепеж должен быть из прочного металла; в-третьих, дверь предпочтительно иметь крепкую, но на вид скромную — богатство желательно не выпячивать, если оно есть, и тем более не провоцировать воруе, если это самое «богатство» вы только начинаете накапливать.

Поскольку воры опасаются находиться подолгу в квартире, специалисты рекомендуют привинчивать дорогостоящую технику (компьютер, телевизор, музцентр, видеомэгнитофон) к столам, на которых она покоится.

Далее: чем меньше людей знают о вашем тайнике, тем в большей сохранности будут спрятанные в нем деньги. Не прячьте ценности и сбережения в «традиционные» места. Именно по ним в первую очередь шарают воры. Если ваша фантазия ограничивается книга-

ми, рамами картин, бельевыми шкафами, подушками, морозильной камерой холодильника, духовкой или сливным бачком унитаза, то есть риск стать жертвой даже случайного одиночки, не говоря уже о таком фатальном случае, когда в вашей квартире «поработает» целая бригада преступников. А примитивные тайники для таких незваных спецов — что блюдечко с голубой каемочкой.

Не оставляете ключей «под ковриком» и записок, из которых следует, что вас долго не будет дома. А если уж оставляете, то примерно такую, как в следующем сюжете.

Два пенсионера собираются на прогулку.

— А ты не боишься, что залезут в твою квартиру? — спрашивает один.

— Нет, я записочку оставлю.

— Какую?

— Вот читай: «Здорово, Вован! Я отвалил ненадолго на стрелку. Выйди на Гнуса или Шершавого, передай, что ствол у меня. Хилого вчера замочили. Утюг».

Не афишируйте свой отъезд ни перед кем. «Пустые хаты» — лакомый кусок для домушников. Причем молва быстро разнесет день и время вашего отъезда. Да и без того воры элементарно могут выяснить «наличие вашего отсутствия». Например, по торчащим кипам газет из почтового ящика, по не работающему ежедневно счетчику в лестничной клетке.

Но и у вас могут быть свои уловки. Договоритесь с соседкой, и она будет забирать вашу почту. А счетчик заставьте вертеться. Для этого оставьте включенной маломощную лампочку, например в прихожей.

БОЙТЕСЬ ДАНАЙЦЕВ, ДАРЫ ПРИНОСЯЩИХ

*Под сладкими выражениями
таятся мысли коварные.*

Козьма Прутков

ЗАМАНЧИВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

«Благотворительные» акции

Остроумную аферу провела у московского универмага «Первомайский» группа молодых людей. Из кузова автомашины «Газель» бойко раздавали заварные чайники. Даром! Очередь выстроилась страшная. Удивлявшимся молодые люди терпеливо и доходчиво разъясняли: «Мы — благотворительный фонд. Сегодня все раздается бесплатно. Как бы для неимущих. Завтра — другие вещи, в универмаге рядом, за полцены. Но не всем. А тем, кто сделает в фонд взнос в размере 99 рублей».

Новоиспеченным пайщикам фонда, вытащившим из кошелька означенную сумму, тут же выдавалась справка с печатью. По ней надлежало бежать в универмаг завтра и скупать все, что будет предложено, с 50 %-й скидкой.

За несколько часов работы «фонда» с борта грузовика мошенниками было собрано около 70 тысяч рублей. За минусом стоимости чайников, которые шли в том же универмаге по 15 рублей, чистый навар от акции весьма внушительный.

В конце 1993 года в подъездах московских домов появилось ничем не насторожившее обывателей объяв-

ление: «Московская экологическая инспекция проводит исследования качества питьевой воды. Убедительная просьба к жильцам предоставить в стеклянной таре воду, набранную из вашего крана. Сотрудники инспекции сами заберут образцы у дверей вашей квартиры». Душевный народ откликнулся, поналивал в банки и бутылки воду, выставил за дверь. И ведь собрали. Не воду, конечно, а тару. И отнесли в приемный пункт стеклопосуды. Не перевелись в России острые умы!

А вот репортаж белорусского журналиста Андрея Новикова:

«Обычный коммерческий ларек с плотно сидящей в нем дамой, которая устала от очередного переписывания ценников. Перед ларьком появляется обычная старушка с клюкой, каких много. Старушка выглядит вполне благообразно, некоторое умиление нашей дамы вызывает сетка с бутылкой кефира и четвертинкой «бординского».

— Унучка! — Старушка вместе с клюкой и кефиром старается пролезть в неширокое окошко ларька, держа при этом в натруженной руке компьютерную дискету. — Я тут якусь бяду нашла. Можа, обронил кто, ищет?

Повертев дискету и не найдя в ней для себя проку, та возвращает находку старушке:

— Нет, бабуся, никто не спрашивал. Идите себе с Богом, не мешайте работать.

— Я сейчас у аптеку, — не отстает старушка, — надо своему деду таблеток купить. А если кто искать будет, скажи, что я вернуся через полчаса.

Через несколько минут после ухода старушки у ларька появляется взмыленный мужчина в застегнутом наперекосяк пальто и торчащим поверх него крутым галстуком. Он торопливо заглядывает в урны, а некоторые из них и переворачивает, подолгу изучая содержимое. Наконец мужчина догадывается обратиться к ларечнице.

— Видите ли, — говорит он, время от времени срываясь на истерику, — я главный бухгалтер фирмы! Похоже, где-то здесь потерял дискету с годовым балан-

сом Это больше месяца работы. Пожалуйста, если вдруг кто-нибудь найдет, передайте, что я не пожалю пятьдесят, да чего там — сто долларов, путь только вернут. Через час зайду.

После таких слов наша дама сама готова бежать в ту аптеку за старушкой и купить лекарства для бабушки. Поэтому, когда бабушка вновь появляется у ларька, наша героиня с ней весьма вежлива, живо интересуется здоровьем ее деда и как бы между прочим предлагает за пресловутую дискету несколько долларов. Стороны, довольные сделкой, расстаются. В наманикюренных пальцах работницы торговли остается сбойная дискета, и долго она еще будет ждать того бухгалтера...

Сколько таких ларьков... При умело организованной работе да при нашей-то жадности — это ж золотое дно!

Объявление в газете: «Семья в связи с выездом за границу на 4 года ищет порядочного человека для присмотра за квартирой и машиной. Просим присылать предложения на почту до востребования, №..., в конверт вложить 10 руб. для ответа телеграммой. Обещаем ответить на все предложения».

Читатель, уверен, понимает, что авторы объявления не ответили ни на одно послание, хотя получили их немало.

С коммунистическим приветом!

В Южном порту Москвы, на автомобильной толкучке всероссийского значения к группе бесечно беседующих людей подошел молодой человек и твердо спросил:

— Коммунисты есть?

Присутствующие вздрогнули, как от выстрела. Разговор оборвался.

— Нет, — пожимали плечами граждане. — А что?

— Да тут один сумасшедший новую «Волгу» продает, — пояснил юноша, которого ответ явно разочаровал. — Члену КПСС полцены скидывает...

— Где он?! — заорали несколько глоток. — Я коммунист!

В пылу вспыхнувшего спора за право купить автомобиль выяснилось, что в КПСС состояли решительно все. Среди присутствующих оказался даже секретарь парткома электролампового завода. Но пришелец потребовал доказательств, и энтузиазм моментально угас, поскольку выяснилось, что все партбилеты предусмотрительно уничтожены.

Партбилет сохранился только у товарища Белоко-ня, редактора многотиражки завода железобетонных конструкций, который еще не верил в необратимость перемен. Правда, взносы он не платил уже полтора года. Парторг, у которого остался штамп партячейки, вызвался устранить этот недостаток, приняв от зло-стного неплательщика взносы в размере 50 долларов США. Но, образумившись, согласился на три бутылки водки.

— Повезло гэкачеписту проклятому! — констатиро-вали ренегаты. — Надо будет ему шины проткнуть!

Тем временем хранитель партбилета интересовался у юноши:

— А что за дурак такой?

— Ортодоксальный марксист, Ленина видел, — на ходу пояснил посредник. — Сейчас бедствует, но не хочет, чтобы потом, когда все вернется, товарищи по партии обвинили его в мелкобуржуазных инстинктах...

Сначала заскочили к Белоконю за деньгами и партийным билетом. Потом парторг на своей кварти-ре проштамповал документ, заверил подписью и предложил разлить на троих. Но юноша и Белоконь, пребывавшие в состоянии делового азарта, предло-жение отвергли. Через полчаса они уже стояли на Тверском у подъезда дома, где жил эксцентричный коммунист.

Юноша слетал наверх и вскоре вывел на улицу су-хонького благообразного старичка, похожего на Лени-на из детской книжки. Престарелый большевик был в кальсонах, домашних тапочках и потрепанном пиджа-чишке, наброшенном на узкие плечи.

— Товарищ Белоконь? — осведомился он. — Парт-билетик позвольте!

Уважительно полистав документ, вдруг спросил:

— Выговора имеете? — Получив отрицательный ответ, ностальгически вздохнул: — А мне как-то вцепили! Погорел на бабе.

«Волга» стояла во дворе. Ее техническое состояние не вызывало у Белоконя сомнений.

— Ну что, берете, товарищ?

— Беру!

— Прошу сразу наличными. У новой власти ведь денег нету! Не напечатали еще пятитысячные! — Старик сделался багровым и предложил в магазине объявить меньшую сумму, чтобы супостатам больших налогов не платить.

Громыхнувший лифт унес старикашку вверх. Прошли томительные полчаса.

— Сходи-ка в 58-ю квартиру, подгони молодоговардейца, — предложил юноша.

Когда Белоконь начал поиски указанной жилплощади, отродоксальный марксист уже заканчивал спуск по пожарной лестнице, держа в зубах целлофановый пакет. В трех метрах от земли он разжал руки и упал в широкие объятия юноши, который бережно доставил старика в урчащий автомобиль.

А вот о чем поведал минский журналист Андрей Валерьев.

Подходит к «комку» представительного вида (фирменные джинсы, кожаная куртка, дорогая рубашка) мужчина и говорит продавщице: «Добрый день. Мы с вашим шефом (как правило называется имя) договорились, что я ему товар на триста «баксов» поставлю. Вот ведомость. И дайте мне пустые ящики». «Ведомость» (простая бумажка с указанием товара — сигарет, жвачки и т.п. — и написанной «от фонаря» стоимостью) подозрений у продавщицы не вызывает: такими пользуются все ларечники. Мужчина берет несколько ящиков, прощается и, как бы что-то забыв (отличная игра!), добавляет: «И дайте мне, пожалуйста, какие-нибудь крупные купюры, а то у меня одна мелочь. Съезжу за товаром и принесу».

Самое интересное, что продавщица дает, и, довольная (мелочи всегда не хватает!), ждет возвращения по-

ставщика. Час ждет, два, три... Лишь к вечеру хозяин ларька узнает, что его «кинули».

Случаи, подобные описанному, происходили неоднократно.

Во многих городах России, Беларуси, Украины появлялись объявления:

«Покупаю монеты СССР. Цена за 1 рубль: монетами достоинством 1—10 копеек — 25 долларов США; 10—50 копеек — 35 долларов, рублевой — 50 долларов. Адрес: аб. ящик...»

Дальше шли условия: «Если вас устраивают наши цены, то в соответствии с порядком налогообложения и с учетом комиссионных нашему представителю вам необходимо отправить почтовый перевод на 21 рубль по адресу... Только после этого ваши данные будут внесены в компьютер и сделка состоится».

Приманкой здесь служила незначительность суммы предоплаты. Именно поэтому многие на нее клюнули. Так что мошенники получили немалый доход.

Аттракции способствовала абсолютная ненужность монет для их владельцев. Впрочем и интереса они не представляют ни для кого.

«Обучение» престижным профессиям

Все, на что нынче есть спрос, используется мошенниками для вытягивания из доверчивых людей их денег.

Рекламное объявление сулило малолетним моделям большие деньги и контракты за границей. Для этого надо всего лишь пройти конкурс в Москве — причем заочно, по фотографиям.

«Почему бы не сделать ребенка моделью?» — подумала одна мама и отправила на адрес фирмы пухлую пачку снимков. Собственно, и адреса-то никого не было, просто номер почтового ящика. Среди фотографий дитяти были и ценные для семьи.

Через месяц родителям пришел ответ: «Ваш ребенок — просто чудо! Он блестяще прошел первый тур и имеет все шансы победить во втором. Все, что нужно, выслать на тот же почтовый ящик 1400 рублей, посколькy второй — элитный тур — платный».

И тут мама поняла, что ее дурят. Потребовала вернуть фото. Тогда ей написали, что если не может выслать 1400 рублей, должна выслать хотя бы семьсот. Памятные для семьи фото исчезли навсегда...

Двое мошенников обратили внимание на то, что есть службы, за устройство в которые многие готовы заплатить. Они сняли в центре города представительный офис. Но... всего лишь на несколько дней. В местных газетах поместили составленное с претензией на солидность объявление: «Школа подготовки кадров финансово-административной службы проводит набор для подготовки специалистов». Главной же была завершающая фраза: «С дальнейшей стажировкой и предоставлением вакансий налогового инспектора и работника таможенной службы». Единственное условие для любого желающего — внести наличными предоплату в 500 рублей. Понесли сразу же: от покупателей «вакантных мест» таможенников и налоговых инспекторов отбою не было.

Проведенная операция, наверное, не скоро бы получила огласку, если бы не наиболее нетерпеливые клиенты. Они стали звонить в отдел кадров налоговой инспекции, интересуясь, какое именно место их ждет. Тут в офис фирмы наведались сотрудники компетентных органов, но она, как нетрудно догадаться, уже прекратила свою деятельность. Объявление на двери извещало, что в связи с перенасыщением групп прием временно приостановлен.

А вот еще объявление на злобу дня. «Учебный центр» предлагает всем желающим овладеть престижными профессиями финансиста, издателя, специалиста по недвижимости, журналиста и даже политика. Причем всего за два месяца! Представляете, пройдет 60 дней, и вот вы уже финансовый магнат или квалифицированный риэлтер, «акула пера» или лидер партии!

Еще быстрее, за полтора месяца, вас обучат работе с ценными бумагами. Быстро и удобно.

Занятия проходят в вечернее время, а по окончании курса выдают диплом на русском и английском

языках. Не ясно, правда, во что обойдется это удовольствие. О стоимости обучения авторы смелого проекта скромно умалчивают.

Пытаясь выяснить это, журналист позвонил по телефону «Учебного центра». Приятный женский голос сообщил, что набор закончен, раз и навсегда. Она же всего лишь диспетчер на домашнем телефоне и справок не дает.

Что ж, все логично. Предоплата за обучение собрана, поэтому «кузница кадров» в рекламе больше не нуждается.

«Каталоги» — почтой

С некоторых пор на адреса многих крупных коммерческих фирм стали поступать наложенным платежом бандероли от никому не известного отправителя. Сотрудники фирм без раздумий платили на почте 40—50 рублей, чтобы поскорее увидеть важный каталог, указанный в описи бандероли. Вскрыв пакет, они с удивлением обнаруживали в нем несколько совершенно ненужных листков с мутно просматривающейся абракадаброй и, естественно, бросали их в корзину для мусора.

Можно догадаться, что отправитель — вовсе не провинциальный чудак, рассылающий по почте макулатуру направо и налево. Аферист первым в стране смекнул, что 40—50 рублей для любой фирмы — не деньги. Зато из них ему лично достанется рублей 35—40. Умножив их на количество фирм, получавших «каталог», можно оценить доходы «изобретателя». Адреса компаний и фирм можно узнать из любой газеты или рекламного издания. Затраты на конверты и бумагу минимальные, зато прибыль хорошая.

Мишенью воздействия в данном случае была нацеленность деловых людей на получение коммерческой информации. *Приманкой* — незначительность платы для фирмачей. *Аттракции* способствовало то, что рассылка каталогов по почте — один из каналов распространения деловой информации.

1. Начинаящая «челночница» отправилась за товаром в Москву. Знакомые попросили ее привезти кое-какие вещи, однако рынки в тот день не работали. Гудела лишь ярмарка в Лужниках. Растерянный вид приезжей привлек внимание двух мошенниц, которые внешне выглядели как заправские «челночницы» с туго набитыми клетчатými баулами на тележках. Сумки, правда, были почему-то расстегнуты и оттуда торчали кофточка.

— Что-то нам ваше лицо знакомо, вы откуда? Где могли мы встречаться? — маслено улыбаясь, подошли к пермячке торговки.

— Я из Перми, — без всяких опасений сообщила женщина.

— Мы тоже! Ах, как приятно! Сразу видно, свой человек. Смотрите, какие кофточка мы купили. В Перми идут нарасхват. Не верите? Берите, мы в Перми в ЦУМе торгуем. У нас там своя точка. Возьмем и у вас на «реализацию». Запишите телефон. Двадцать кофточек здесь продают по 190 рублей, а двадцать первая — бесплатно!

Монолог был очень убедительным, и пермячка решила на покупку. Беседа происходила прямо у прилавка, где и торговали прибыльными кофтами. Как только деньги за товар были отданы, «землячки» испарились. Через два шага такими же кофточками, оказавшимися самодельными, торговали по 50 рублей.

Мошенницы действовали строго по схеме манипулирования, приведенной во введении. Сначала — сбор информации, что позволило сформировать *аттракцию* (притяжение, расположение к «землякам»). Закрепилась аттракция приглашением в «дело», номером телефона. *Мишень воздействия* — желание выгодно купить-продать, приманка — «дешевизна» товара.

2. В небольшой продуктовый магазин недалеко от железнодорожного вокзала вбежал запыхавшийся пожилой мужчина. Подойдя к кассирше, он открыл портфель, достал из него сверток и стал с ней громко объясняться. Покупатели поняли, что мужчине срочно

нужны деньги и он согласен за бесценок продать дефицитные детали, с помощью которых можно вернуть к жизни телевизионные кинескопы любого типа. По его словам, их выпускает единственный в СНГ местный завод, о котором в городе все наслышаны как о сверхсекретном.

Тут же из очереди выходит молодой человек, внешность которого не оставляла никаких сомнений в том, что он родом из солнечного Закавказья, и начинает рассказывать, как долго и безнадежно искал эти детали, что там, у них, они стоят сумасшедшие деньги, а посему просит продать ему всю партию. (Проницательные читатели уже догадались, что это был подставной участник в продуманной заранее комбинации.) «Продавец» дает понять, что ему все равно, кто возьмет детали, главное, чтобы все и поскорее, так как он опаздывает на поезд.

Кто-то из очереди захотел купить пару штук, заинтересовавшаяся кассирша просит уступить ей часть товара. Однако молодой человек умоляет этого не делать, обещая забрать все. Он убегает за деньгами, обещая скоро вернуться, а «продавец» выходит вместе с ним из магазина и через полчаса возвращается. Узнав, что «покупатель» еще не пришел, говорит разные плохие слова в его адрес. Сметливая кассирша обещает забрать все и прямо сейчас, но со значительной скидкой. «Продавец» мастерски разыгрывает сцену отчаяния, безысходности и соглашается на ее предложение. Заняв недостающие деньги у подруг (которых убедила войти в дело), она покупает 100 деталей и еще дает «облапошенному», как ей кажется, коммерсанту бутылку водки в дорогу. Тот, даже не пересчитав деньги, помчался на вокзал к отходящему поезду...

Вскоре, однако, выяснилось, что она приобрела копеечные транзисторы для радиоприемника.

Вот другая история. В мастерскую на дому местного скорняка заявили две благообразного вида дамочки с объемистыми сумками. Хозяйке скорняжного производства предложили богатый выбор заготовленных шкурок норки, песца и других пушных зверюшек по

весьма сносным оптовым ценам. Единственное условие — расплатиться наличными и сейчас, поскольку деньги нужны зверохозяйству срочно.

Надо отметить, что спрос на пушнину был стабильным. Хозяйка сама отобрала наиболее приглянувшиеся меха. После упаковки расплатилась наличными. Всего шкурок она приобрела на 10 тысяч долларов.

Только после ухода двух милых женщин хозяйка, развернув покупку, поняла, что ни дешевых мехов, ни этих дамочек никогда не увидит. Разве что в ходе следственного эксперимента. Упакованная кипа оказалась ловко подмененной «куклой», состоящей из сырья, годного разве что для пошива домашних тапочек.

А вот письмо дважды пострадавшего:

«Вздумал я как-то поиграть с соседской собакой, а она тяпнула меня за руку. Хоть она вроде не бешеная, сходил в травматологический пункт. А через неделю заявляется ко мне домой какой-то общественный деятель. Объясняет, что адрес мой ему в травмпункте дали. Призвал он меня вступить в создаваемое «Общество жертв покусов собак».

Гость стал показывать кипу газетных вырезок, где были статьи о вреде, который причиняют горожанам собаки. Он утверждал, что владельцы их обнаглели, выгуливают здоровенных зверюг без поводков и намордников, так что скоро людям от них житья не станет. По его словам, регистрация в обществе жертв гарантирует получение всяческих льгот при покупке лекарств и главное — денежную компенсацию за моральный ущерб. Ну кто откажется от такой халявы? Согласился и я.

На первое собрание пришли человек пятнадцать покусанных. Лишь один из нас отказался платить взнос в 75 рублей для оформления регистрации. Остальные заплатили и обещали привести знакомых, чтобы наше движение стало массовым и более представительным.

Потом мы еще два раза сдавали взносы. Но вскоре наш лидер исчез. Обратились в милицию, а там смеются, ведь мы даже фамилии «вождя» не знаем. Нет, уж лучше бы я на те пропавшие деньги соседской собаке колбасы купил».

3. В качестве *приманки* аферисты используют всевозможные интересы и потребности человека. В том числе и интимные. Этому у нас будет посвящена целая глава, но в ключе рассматриваемой здесь темы про «данайцев, дары приносящих» покажем, как этот интерес эксплуатируют мошенники, промышляющие на рынках.

Двое торговцев-кавказцев бойко торгуют цитрусовыми. Деньги к ним текут рекой. Базарный день идет к концу, и тут в торговый ряд буквально вливает светловолосая красотка. Ноги — от коренных зубов, грудь — как у богини. Коротенькая юбочка, туфельки на шпильках и легкая блуза с глубоким-глубоким вырезом. Подплывает к кавказцам. Выбирает мандарины, кокетливо торгуется. Кавказцы — в стойку, так и сыпят комплименты, сбавляют цену чуть ли не до нуля. Все норовят свиданьице назначить. Но тут выясняется, что класть товар ей некуда.

Наконец отыскали газету, свернули кулек и уложили покупку. Но не успела красотка пройти и трех шагов, как кулек развалился. Мандарины, конечно, раскатились вдоль всего прилавка. Девушка, досадливо причитая, начинает их собирать, а нам, грешным, открывается почти все, чем наградила ее матушка природа. Бесплатный стриптиз, да и только!

Кавказцы — народ, как известно, горячий, при виде такой роскошной панорамы они чуть ли не по-жеребьячьи заржали и бросились красотке на подмогу, забыв обо всем на свете.

Собрали они с грехом пополам мандарины, проводили красотку с шутками да прибаутками, а когда вернулись за прилавок, сумок своих не обнаружили. Пока они пялились на нее, как бараны, сообщник аферистики всю выручку у кавказцев «инкассировал» и укатил со своей обольстительной «наживкой» на другой рынок.

Долго скребли свои затылки, сдвинув на глаза кепки-аэродромы, дети гор, цокали языками: «Какая жэнщина! Какая дэвушка!».

4. До сих пор успешно используется в мошеннической практике уловка под названием «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 представленной на кольце пробе. Оно фальшивое настолько же, как и «золото», из которого сделано кольцо.

5. С целью изъятия у вас денежных купюр могут разыгрываться и более многоходовые комбинации, целые спектакли. Вот одна из хорошо срежиссированных постановок.

Вы идете по своим делам. Нагоняющий вас прохожий, вполне приличного вида молодой человек, интересуется, не хотите ли вы за пару минут заработать кучу денег. Из любопытства вы, естественно, задаете вопрос, каким образом это сделать. Человек предлагает свернуть на относительно безлюдную улицу, не спеша закуривает. Он внешне спокоен, только голос чуть выдает волнение.

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 делаете и вы. Растяпа просит разрешения взглянуть на содержимое вашей сумки. Будучи абсолютно уверенным в себе, полный участия к запыхавшемуся пареньку, вы смело демонстрируете работу застешки-«молнии». Сумка не внушает подозрений, но почему-то не вы.

Прежде чем перейти к досмотру «работодателя», растяпа, утверждающий, что все пропавшие деньги были помечены, спрашивает, не спрятаны ли кошелек или отдельные купюры у вас в кармане. «Меченые

так меченые, — рассуждаете вы, начиная нервничать. — На, смотри, здесь лишь мои собственные деньги, и сумма небольшая...»

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 понимаете, что окружены весьма серьезно настроенными ребятами и пора, грубо говоря, «рвать когти».

«Работодатель» заговорщицки шепчет: «Все, братан, это местные. Разбегаемся. И исчезает. Вам не по себе. Подхватывая сумку и распахивая по карманам деньги, вы бежите ближе к людям, троллейбусам, к метро...

Странно, но вас никто не преследует. Еще бы — ведь ваша тысячная купюра осталась в руках у «растяпы». А тот об этом совершенно забыл, не стал кричать вслед, на то он и «растяпа».

Первое время вы сомневаетесь: что же все-таки заставило вас спастись 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 приманки встречается весьма часто. Поэтому, если удача вам улыбнулась и вы увидели на улице кошелек, настоятельно рекомендуем пройти мимо, ни в коем случае его не поднимать и не открывать. Последствия могут быть весьма неприятными.

Стоит вам только взять его в руки, сразу, как из под земли, вырастает фигура еще одного претендента, предлагающего поделить деньги. В тот же момент налетает орава, а далее... смотрите сценарий предыдущей ситуации.

Возможны отклонения в сценарии явно не в пользу прохожего. «Братки» могут заявить, что денег было больше, и обчистят до нитки...

Втянуть в подобную историю могут и хитростью. Подходит, скажем, к вам парень и просит пойти с ним в телефонную будку позвонить его девушке: он не

хочет, чтобы трубку взяла ее мать. Якобы та сердита на него. Вы соглашаетесь. Подходите вдвоем к телефону-автомату. Дождитесь, когда он освободится, а когда входите, обнаруживаете на полочке пачку (по размеру — деньги), завернутую в бумагу. «Смотри, тут на миллион тянет, берем себе или вернем?» Выходите вы с «добычей», а к вам предыдущий посетитель телефонной будки подбегает и начинает умолять отдать деньги: мол, забыл здесь... Тут же появляются «местные». Далее — смотри выше.

Итак, если вас ни с того ни с сего решили вдруг облагодетельствовать, не спешите радоваться подарку судьбы. Чудес не бывает! А если попросту: будьте бдительны!

ПОД ЧУЖОЙ ЛИЧИНОЙ

*Никогда не разговаривайте
с незнакомцами.*

М. Булгаков («Мастер и Маргарита»)

«ПРЕДСТАВИТЕЛИ» ОРГАНИЗАЦИЙ

Ниже описаны примеры мошенничества, объединенные способами достижения мошенниками аттракции, облегчающей формирование доверия жертв к аферистам.

1. В газете «Комсомольская правда в Белоруссии» (15.12.2000) опубликован следующий материал:

«Получив от «Комсомолки» письмо с сообщением, что вы выиграли, не спешите радоваться и вкладывать в конверт деньги.

Сколько раз «Комсомолка» рассказывала о способах, к которым прибегают наследники Остапа Бендера, чтобы обогатиться за счет доверчивых граждан! Даже специальная рубрика у нас есть на эту тему. Но мы никогда не думали, что писать в ней придется про нас и наших читателей.

Где-то месяц назад в редакции стали раздаваться звонки. Папы и мамы просили дать разъяснения: правда ли, что их дети, участвующие в конкурсах «Комсомолки», стали победителями промежуточного тура и за это должны получить приз? И на какой адрес посылать деньги? Вначале мы пожимали плечами (какие деньги?). Потом стали получать письма возмущенных читателей. «Здравствуйте!» — писала Алла Залялетдинова из Борисова. — Мне пришло письмо с ответом, которое я пересылаю назад. Я послала деньги по этому

адресу... Зачем же так обманывать? Как после этого можно вам верить. Я обрадовалась, что получу приз, а вышло все наоборот».

Объяснения тому, какой приз и какие деньги имела в виду Алла, мы нашли в том же конверте: «Здравствуйте! Пишут из редакции. Дело в том, что ваше письмо пришло 1000-м и вам полагается приз. Это фотоаппарат КОДАК. В соответствии со ст. 137 МЗ РБ от 01.06.2000, гражданин, получивший выигрыш, должен лично заплатить налог за выигрыш государству. Чтобы вам было удобнее, мы пошли на уступки. Поэтому вам нужно (срочно!) выслать в простом конверте на адрес 2-й призовой редакции 500 рублей для оплаты налога. Получив деньги, мы заплатим налог на ваше имя и, оформив все документы, сразу вышлем приз». Далее корявым почерком старательно был выведен адрес «благодетелей».

Подобных писем от участников самых разных конкурсов за несколько дней мы получили десятки. Причем деньги просили выслать на разные абонентские ящики. То есть на каком-то этапе письма наших читателей попали в руки мошенников, и те, зная адреса и имена, используя имя и авторитет «Комсомолки», стали вымогать у них деньги. Это уголовное преступление. Поэтому мы обратились в милицию.

Редакция газеты «Комсомольская правда в Белоруссии» считает своим долгом заявить: мы не имеем никакого отношения к этим подметным письмам. И если вдруг вы получили подобное послание, упаси вас Бог посылать куда-либо деньги. Лучше вышлите такое послание нам, и оно будет передано следствию».

2. В одну из риэлтерских фирм приехал respectable вида гражданин и попросил подобрать для его шефа элитную квартиру в хорошем районе. Агент фирмы тут же предложил несколько вариантов престижных квартир и пригласил покупателя посмотреть их.

Клиент и его помощник к этому отнеслись очень скрупулезно, задавали хозяевам массу вопросов не толь-

ко по поводу самих квартир, но и относительно соседей: не слишком ли шумные? В одной из квартир они задержались дольше обычного. Там на стенах висели очень красивые картины. Из беседы с хозяином они выяснили, что понравившееся им полотно за подписью Ильи Репина является не копией, а подлинником. Сказав еще несколько комплиментов по поводу собранной хозяином коллекции, покупатели чинно удалились.

Прощаясь у подъезда с агентом фирмы, покупатель заявил, что именно эта квартира ему понравилась во всех отношениях, и пообещал приехать на следующий день в фирму, чтобы начать оформление.

Как только агент скрылся из виду, уважаемый господин подал знак, и из машины, стоявшей на противоположной стороне улицы, вышли два молодых человека крепкого телосложения. Втроем они поднялись на нужный этаж. Молодые люди встали у стены, а господин позвонил в квартиру.

Когда за дверью спросили, кто и зачем пришел, господин попросил вынести визитницу, которую он «по рассеянности» забыл в прихожей. Хозяин квартиры через дверной глазок убедился, что перед ним тот самый покупатель, который был полчаса назад, и спокойно открыл дверь.

Мгновенно в квартиру ворвались молодые люди, заперли хозяина в платяном шкафу, оборвали телефонный провод, сняли со стены подлинник Репина и скрылись.

3. Аферисты от имени известных страховых компаний — «союзников и спонсоров» предвыборных блоков — обещают доплатить половину имеющейся у вас в наличии суммы за подпись на бланке-обещании голосовать за нужную партию. Так, к имеющимся у вас 200 рублей гарантируют доплату еще 100, к 1000 рублей — 500 и т.д. При этом ухитряются не только вернуть свои деньги, но и прихватить часть ваших.

К зазывалам подходят подставные лица, которым безропотно отсчитывают обещанные деньги. Тут и вполне порядочный гражданин не выдержит...

Деньги у вас возьмут, пересчитают и «подломают» при возврате. Например, к 100 рублям десятками добавят 50 такими же купюрами. Пересчитать не дадут, чем-нибудь отвлекут.

Тех, кто суется с единственной мелкой купюрой, умело отошьют. Если купюра крупная, найдут повод ее разменять. Но бывает, что зазывала передает деньги напарнику якобы для проверки на подлинность и опять-таки начинает пудрить мозги анкетами и подписями. Напарник тут же исчезает в толпе. А когда пострадавший начинает искать того глазами, исчезает и зазывала за «случайными» широкими спинами.

4. В разгар занятий в одну из школ явился весьма respectable мужчина. Представился сотрудником Белорусского телевидения, снимающим совместно с коллегами из Питера видеоклип. Для съемок ему нужны пятиклассницы. В одном из классов во время урока английского языка «телевизионщик» выбрал двенадцать девочек с наиболее ценными украшениями в ушах и попросил будущих «звезд» к обеду собраться на школьном стадионе. Там неизвестный еще больше заинтриговал школьниц, приоткрыв им «профессиональную тайну»: снимать будут вот из этой машины, «там, кстати, находятся известные всем артисты Никита Михалков и Кристина Орбакайте». Единственное пустяковое требование — в кадр не должны попасть золотые украшения, на время съемок их надо снять. Золотишко собрали и отдали на хранение подружке, не вошедшей «в кадр». Пока девочки позировали на стадионе, мошенник сумел подменить украшения на простые камешки. И был таков.

5. Как-то в газете «Кузнецкий рабочий» появилась заметка под заголовком «Осторожно, двойники!». Президент столичного гуманитарного института В. Грачев предупреждал жителей Новокузнецка о появлении мошенников, орудующих под маркой этого московского вуза.

Выяснилось, что некие самозванцы, выступая от имени ректората института, активно вербуют абитуриентов, гарантируя им получение высшего образова-

ния по таким популярным у молодежи специальностям, как экономика, менеджмент, юриспруденция и психология. В рассылаемых ими договорах вместо подлинных реквизитов вуза были указаны ложный адрес, вымышленная фамилия ректора и несуществующие отделения.

Судя по рекламе, процедуру «обучения» аферисты предельно упростили. На сессии в Москву ездить не надо, даже вступительные экзамены сдавать не придется. Для того чтобы стать студентом, достаточно подписать договор и отправить в Москву почтовый перевод — 300 рублей — на имя некоего «начальника финансового отдела по дистанционному обучению Овчинникова М.В.». Деньги эти якобы пойдут на оплату учебного комплекта: видео- и аудиокассет с лекциями, методических пособий, курсовых работ по дисциплинам и т.д.

После пяти лет переписки (даже экзаменационные вопросы высылаются по почте) новаторы высшей школы обязались выдать диплом государственного образца.

Нетрудно догадаться, что процесс заочного «обучения» завершился уже на стадии получения денег г-ном Овчинниковым.

6. В дверь позвонили. На площадке стояли двое мужчин. «Мы — милиция», — заявили они мрачно, переступая порог.

«Бандитов ищите?» — понимающе спросила хозяйка. «Их, козлов вонючих!» — со значением сказал один, почему-то одновременно подталкивая обратно к двери второго.

Минут через десять в дверь снова позвонили. «Милиция!» — пояснил голос за дверью. «От вас уже приходили!» — удивилась женщина. «Это не та милиция», — пояснила милиция-2, протягивая красное удостоверение. — Вещи-то все целы?»

Как выяснилось, исчезла сумка.

7. Бывают случаи, когда под видом милиции приходят с обыском, предъявив поддельный ордер на производство такового. Изымают, составив протокол изъятия, деньги, ценности и исчезают.

8. Десятки российских фирм в различных регионах страны стали жертвами зарубежных махинаторов, которые свили себе гнездо под крышей не существующей в природе Международной школы финансов и менеджмента в Лос-Анджелесе. Широкая рекламная кампания стажировки в Америке по программе «Финансы, менеджмент, технологии 2000» обеспечила мошенникам большой приток клиентов. Фирмы делали предоплату за обучение своего персонала в США, более 1500 долларов за каждого сотрудника, и терпеливо ждали, когда подойдет срок обещанной заокеанскими бизнесменами стажировки. Но никакой учебы американцы проводить не собирались. Представители «международной школы» покинули Россию по-английски, не прощаясь, вместе с деньгами доверчивых россиян.

По данным российского Национального центрального бюро Интерпола, идеологом и одним из главных исполнителей этой крупнейшей в масштабах СНГ мошеннической акции стал выходец из бывшего СССР.

ПОД ВИДОМ СПЕЦИАЛИСТОВ

*Искусно подобранное одеяние
может скрыть от людей дефект
не только тела, но и души.*

Г. Рей

1. Во многих городах России, Беларуси, Украины имела успех следующая афера.

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.

«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 назавтра девочки получат их обратно.

Школьницы доверчиво вынимали из ушей украшения и отдавали их заботливой тете. Понятно, что больше ту «сестру милосердия» никто не видел.

2. Мамаша решила порадовать детишек в новогоднюю ночь. Нашла в газете объявление, где услуги Дедушки Мороза стоили на целых 20 рублей дешевле, чем в других агентствах. Долго набирала заветный номер, наконец дозвонилась и была приятно удивлена — ласковый женский голос проворковал: «Ледовый дворец Деда Мороза слушает!».

Оказывается, за те небольшие деньги агентство снаряжает только Деда Мороза, но если доплатить еще 20 рублей, то вместе с ним явится и Снегурочка — победительница конкурса красоты, а если клиент готов разориться еще на 20, тогда детишки получают в подарок шоколадный набор московской фабрики «Красный Октябрь» в 250 граммов. Женщина просто обалдела от счастья и решила заказать аж три подарка. А девушка-диспетчер сообщила ей, что ровно через 30 минут к ней на дом прибудет менеджер, чтобы оформить надлежащие документы и оговорить детали поздравления.

Через полчаса на пороге стоял симпатичный молодой человек. Приятно улыбаясь, еще раз объяснил хозяйке, как, что и почем. Выписал квитанцию, получил деньги и удалился.

Мало того, что маму и детишек нагло обманули, — никто к ним не явился и праздник был испорчен: вскоре обворовали ее квартиру. Следователь из милиции поинтересовался, не вызывала ли потерпевшая на дом Деда Мороза. Получив утвердительный ответ, заявил: «Мы про эту банду не первый раз слышим. Под Новый Год они народ дурят, а через какое-то время присмотренные улыбчивыми менеджерами квартиры обворовывают».

3. На улице к вам подходит мужчина с фотоаппаратом и предлагает недорого сфотографироваться. Вручает вам квитанцию и спрашивает, по какому адресу прислать фотографии. Пока вы диктуете адрес, он успевает

предупредить, что дешевле заказывать сразу несколько снимков: один обойдется вам в 10 рублей, два — в 15 и так далее, по убывающей. Лучше всего такая забота действует на парочки и девичьи компании. На прощание фотограф просит оплатить заказ прямо сейчас. Однако фотографий вы не дождетесь.

Профессиональный фотограф никогда не берет деньги заранее. Хотя бы потому, что даже у мастера фотографии могут просто-напросто не получиться. Во-вторых, профессионал протянет вам не подозрительную квитанцию, смахивающую на уже не первую ксерокопию, а открытку с его адресом и просьбой описать, как вы были одеты в момент съемки. В ответ на посланную вами открытку вы впоследствии получите свои фотографии заказным письмом (наложенным платежом).

4. Объявлений о репетиторстве — сколько угодно. Внимание главы семейства привлекло одно из них: «Опытный филолог с большим стажем преподавательской работы готовит абитуриентов к сдаче экзаменов по русскому языку и литературе». Выяснилось, что живет «опытный филолог» всего в двух автобусных остановках, а за труды берет по-божески — 3 доллара в час.

Репетиторша рассуждала о каких-то новомодных методиках развития врожденной грамотности. При этом настаивала на предоплате, поскольку это «дисциплинирует».

Минуло три месяца. Результатов — никаких. А однажды, когда родители на неделю просрочили оплату занятий, дочь принесла отцу записку от репетиторши: «Уважаемый Сергей Антонович! Как интИЛлигентные люди мы с вами договорились о предоплате. Давайте не будем создавать прецЕНдент. Передайте, пожалуйста, с Катей деньги за август».

Пять ошибок в четырех фразах — для филолога многовато, решил потрясенный отец и принялся наводить справки о репетиторе. От ее словоохотливой соседки по подъезду он узнал, что по профессии она... техник и до сокращения работала на одном из предприятий.

5. Некто садится за руль трактора, обслуживающего внутривзаводские перевозки, цепляет бочку и едет к

проходной. Там у него требуют документы на бочку. После спора бочку отцепляют, а трактор выезжает за ворота.

Так на нескольких предприятиях угнали тракторы.

ПОД МАСКОЙ БЛАГОДЕТЕЛЕЙ

Не следует судить о человеке по лицу — оно позволяет лишь строить предположения.

Ж. Лабрюйер

1. Женщина пыталась наняться куда-нибудь переводчицей, о чем и дала объявление в газете «Из рук в руки». Вскоре поступило шикарное предложение: русский грек набирал команду для своего прогулочного судна в Салониках. На том же катере нашлась работа и для мужа, и для взрослой дочери. Со всем семейством честь по чести заключили контракты, а на деньги, полученные за оформление вызова и загранпаспортов, выписали квитанцию. Совсем уж растрогалась женщина, когда после подписания договора будущий работодатель пришел к ней в гости с супругой — отметить событие «в дружеском кругу». Наутро после пирушки выяснилось: из квартиры исчезли все ценные вещи.

2. Свое появление в школе гость объяснил просто: на рынках, мол, мафия приезжих донимает, честным людям торговать не дает, а у него дома жена хворая и двое детишек. Директора «скромный сельский труженик» просто обворожил своей щедростью, сразу презентовав школьной столовой несколько мешков капусты, свеклы и картофеля.

Этот широкий жест неожиданного спонсора подействовал на педагогов завораживающе. Весь день в учительской шла запись желающих приобрести овощи и картошку почти вдвое дешевле, чем на рынке. К вечеру почти все сдали деньги.

И никого почему-то не насторожило, что добрый фермер свой товар собирается привезти лишь на сле-

дующей неделе. Получив предоплату, он сразу укатил, и с тех пор никто из педагогов его больше не видел.

3. Пишет Инна Николаева из Московской области:

«Недавно в переходе меня окликнул старичок: «Дочка, никому из знакомых дом в деревне не нужен?».

Дом, по рассказам деда, был в неплохом состоянии, при нем 8 соток земли. На мой вопрос, кто ж покупателей на улице ищет, дед дал обстоятельный ответ: «Меня всего на два дня из тубдиспансера отпустили. Мне деньги нужны: медсестру отблагодарить, фруктов себе купить, колбаски. Если доживу до выписки из больницы, перееду к сестре в городскую квартиру, нет уже сил в огороде копаться...»

Старик показал справку из тубдиспансера и замусоленную бумажку о том, что владеет домом 8×6 метров в такой-то деревне.

Я в этом году как раз окончила институт, срок прописки в студенческом общежитии истекал, стояла проблема: где жить. Вот и подумала: что если с однокурсницами, такими же горемыками, как я, купить вскладчину этот дом? Свежий воздух, свой огород, а до города всего 15 минут на электричке.

Договорились посмотреть дом завтра. Прощаясь, дед попросил хоть небольшой задаток. Дала 10 рублей.

На следующий день искала указанный дом. Нашла. Во дворе женщина развешивала белье. Увидев нас, напрямую спросила: «Дом пришли покупать? И задаток заплатили?» — «Десять рублей». — «Ладно, что немного. А то на прошлой неделе приезжал один, важный такой. Он Ваньке тысячу рублей в задаток дал. Но дом не продается. Кто такой Ванька? Алкоголик. Он по большей части в городе ошивается — то пьет, то «клиентов» на дом ищет».

5. В период приемных экзаменов в вузы мошенники намекают родителям, абитуриентам на свои связи в вузе. Получают крупную сумму, гарантируя поступление. Если абитуриента не зачисляют — деньги возвращают.

Хитрость в том, что никаких связей у мошенников нет и никаких действий они не предпринимают. Нередко этим занимаются репетиторы, предпочитая брать

деньги с родителей сильных учеников, которые почти наверняка пройдут конкурс.

5. Мужчина знакомится с девушкой, приглашает ее в ресторан. Предлагает заказывать все, что ее душе угодно. После совместной обильной трапезы и выпивки он отлучается, якобы для вызова такси. И не возвращается. Девушке приходится расплачиваться самой.

6. Мошенник снимает квартиру, а затем сдает ее нескольким людям на по возможности длительный срок, беря всякий раз предоплату. Наши люди не привыкли проверять документы, подтверждающие полномочия благодетелей. За что и расплачиваются. Приманкой служит обычно «уступка» в цене.

7. В универмаге к девушке подходит старушка. «Примерь, — говорит, — деточка, халатик. У внученьки моей такой же размер, как у тебя». Примерили. «Не подходит. Дай другой принесу, не обессудь. И вот стоит девушка в примерочной кабине раздетая, а бабушки все нет и нет. Исчезла бабушка. Вместе с сумкой незадачливой помощницы.

8. В центре столицы к приезжим — маме и ее дочери — подошла симпатичная женщина лет тридцати.

«Скажите, вы «Поле чудес» любите? — поинтересовалась она. — Я ассистент режиссера. Выручайте: через три часа запись очередной передачи, а зрителей не хватает. Вот Леонид Аркадьевич и поручил подобрать людей с симпатичными лицами. Хотите побывать в Останкино? Согласны? Вот и прекрасно! Делать вам ничего не придется, просто аплодировать. Мы вас бесплатно в Останкино доставим. Вот отсюда через 2 часа отправится красный «Икарус» с нашей эмблемой. Кстати, если хотите, можете заодно побывать в музее «Поля чудес». Правда, экскурсии туда платные. Для взрослых билет стоит 120 рублей, для школьников — 60».

Уплатив деньги, получили билеты с надписью «Музей «Поля чудес». Этим все и ограничилось.

ФИРМЕННОЕ МОШЕННИЧЕСТВО

*Скудность средств рождает
обилие мысли.*

В. Гумбольдт

ЗАПЛАНИРОВАННЫЙ ОБМАН

Некоторые фирмы становятся мошенниками поневоле. Или когда стали жертвами других махинаторов и теперь единственный способ выжить — отыграться на своих клиентах. Или когда загнаны в тупик разорительными поборами чиновников, рэкетиров либо ухудшившимися экономическими условиями существования. Но многие фирмы изначально нацелены на обман клиентов.

1. Квартирант обратился к хозяину дома с неожиданным предложением стать генеральным директором в его фирме. Он, мол, никак не может зарегистрировать на себя фирму, поскольку нет московской прописки. Возражения по поводу некомпетентности отвел, сказав, что все будет делать сам, а дело директора — лишь представлять фирму, подписывать бумаги и ставить печать. Кстати, доброхот предложил оформить на должность главного бухгалтера и супругу хозяина. Выразил готовность тут же выдать аванс в счет зарплаты и назвал такую сумму, о которой хозяева и мечтать не могли.

Фирму оформили в считанные дни, после чего закипела работа по добыванию кредита и помещению его в «выгодный» банк. Хозяин лихо штамповал документы, а жена расписывалась в финансовых бумагах, даже не вникая в их суть. Только когда Чантурия исчез вместе с обналиченным кредитом и за главой фирмы,

как говорится, пришли, хозяева узнали, что кредит был взят под залог их квартиры. Суд не знал, что делать с плачущими пенсионерами, ведь, кроме квартиры, взять с них было нечего. На сей раз суд ограничился условным сроком. В других подобных случаях подставные лица прямоком отправляются на нары.

2. Фирма закупает некий товар и продает его по более низким ценам — себе в ущерб. У фирмы появляется, естественно, множество клиентов. Руководство фирмы сообщает им, что если партии будут большими, то цены еще снизят. Но нужно субсидировать фирму (сделать предоплату). Получив большую сумму, фирма «испаряется».

3. Некая посредническая фирма предлагает гражданам заняться сбором, сушкой и транспортировкой желчных камней крупного рогатого скота. Авторы листовки утверждают, что западные фармацевтические фирмы готовы скупить эти камешки по 3—5 долларов за грамм. Сообщают конкретные адреса фирм и частных лиц в Германии, Польше, Белоруссии и России, готовых оплатить присланные по почте посылки.

Возник естественный вопрос: неужели западным фармацевтам своих коров не хватает?

Да, не хватает, подтвердили специалисты Академии ветеринарной медицины и биотехнологии. Оказывается, эти камни действительно являются ценнейшим сырьем в производстве целого ряда лекарств, в том числе помогающих при патологии печени. Одно время на наших скотобойнях был даже госзаказ на желчные камни, поставляемые на экспорт. А все дело в том, что зарубежные коровки питаются правильно, вот и болеют редко. Наши же крупнорогатые бедолаги, страдая от бескормицы или перебиваясь на подножном корму, были невольными поставщиками сырья для западных фармацевтов.

Выходит, это вовсе не афера, а честный бизнес? Увы, нет. Все дело в стоимости товара, нагло заниженной посредниками минимум в 10—15 раз, и сомнительном способе оплаты. Ведь никаких гарантий того, что присланные доверчивыми заготовителями камни будут при-

знаны кондиционными, нет. «Эксперты» оставляют за собой право браковать товар по своему усмотрению.

Таким образом, никто, кроме самих посредников, разбогатеть на заготовке этих ценных камушков не сможет.

4. Многие фирмы-распространители гербалайфа, пищевых добавок, косметики строят работу со своими торговыми агентами по беспроигрышной для себя схеме. Товар, подлежащий реализации, заставляют агента приобретать у фирмы, причем назад товар не принимают.

То есть распространители приобретают плохо расходящиеся товары на свой страх и риск. При этом по мере насыщения рынка и прозрения граждан, понявших, что расхваливаемые товары явно не стоят тех денег, которые за них берут, все большее число распространителей становятся жертвами такой политики фирм.

5. А вот отчаянное письмо Н. Толмачевой из Тулы. В нем красноречиво повествуется о мошеннических установках некоторых фирм, продающих недвижимость за рубежом.

«Я решила приобрести недвижимость в Испании. На это меня подвигли рекламные объявления, призывающие стать собственниками недвижимости, причем по «доступным для всех ценам». Я связалась с некоей московской фирмой, рекламировавшей себя как представительство испанского агентства по торговле недвижимостью.

Сложилось представление, что клиент может найти в Испании благодаря этой фирме: во-первых, по доступным ценам апартаменты; во-вторых, банковский кредит; в-третьих, «оформляем вид на жительство». Одним словом, идеальная картина: если у вас есть какая-то собственность (попросту говоря, квартира), которую вы можете продать тысяч за 50—60 долларов, то вы смело можете ехать в Испанию, купить там квартиру тысяч за 40—45, а если желаете что-то получше, а следовательно, подороже, то можете взять кредит, который вы вполне сможете выплатить, так как сможете работать в Испании, потому что у вас будет вид на жительство.

На месте, в Испании, обнаруживается, что цены почему-то выросли тысяч этак на 20—30. И оказывается, что вы, если вы не новый русский, не можете купить что-либо приличное без кредита. Вам любезно предложат кредит, но вы окажетесь перед проблемой: сможете ли вы его выплатить, потому что на месте вы поймете, что получить вид на жительство в Испании на самом деле не легче, чем получить прописку в Москве.

Фирмачи пообещают вам работу. И вы, не видя другого выхода (не ехать же домой ни с чем, согласитесь), подпишете контракт купли-продажи, влезете в кредит с жуткими процентами, с порядком выплаты которого вас ознакомят в самый последний момент, и окончательно убедитесь, что никакого вида на жительство фирма вам оформлять и не собиралась и свои обещания по поводу работы выполнять не думала.

В итоге вы остаетесь в чужой стране один на один со своими проблемами: с кредитом, который регулярно нужно выплачивать, без работы, с необходимостью мотаться туда-сюда, потому что визы можно оформить только максимум на 3 месяца, а продлить на такой же срок можно только один раз в году. Запутавшись во всем этом, вы потеряете все: и недвижимость, и уплаченные деньги. Вы разоритесь, вернетесь на родину, где у вас тоже ничего не осталось, потому что вы сами собственными руками все разрушили в надежде построить свой «маленький кусочек нормальной жизни» в заморских краях. А еще вам будет очень горько и обидно из-за того, что вы доверились совершенно непорядочным дельцам, которые подвели вас к западне, в нее втолкнули и захлопнули дверцу.

Я подписала «частный договор» о покупке квартиры, заплатив 40 тысяч долларов и осталась должной выплатить в течение года еще 25 тысяч под 10 % годовых. В контракте, как оказалось, были отражены только мои кабальные обязательства, прав же этот контракт мне никаких не давал. Но самое главное, контракт обрекал меня по прошествии года на потерю всего: и квартиры, и выплаченных денег, если я не уплачу остальные 25 тысяч. Устные обещания о трудоустройстве забыты.

Что греха таить, мы пока (во всяком случае, основная масса россиян) совершенно юридически неграмотны, не говоря уже о специальных областях права. А уж о том, как все это делается в других странах, и говорить нечего: для нас это лес темный! Кроме того, мы слишком доверчивы — это наша национальная черта. Непорядочные дельцы, прекрасно зная психологию своих соотечественников, извлекают из этого выгоду, объединив свои усилия с теми, кто знает местное законодательство.

Кроме того, нам, русским, всегда было свойственно идеализировать Запад, за границу вообще. Нам до сих пор кажется, что там все так, как должно быть в идеальном обществе: и законы справедливые, эффективно работающие, и предприниматели честные и добросовестные.

Смириться с происшедшим я не могла и решила, обратиться в испанскую прессу. Незамедлительно отреагировала местная газета «Леванте». Со мной связался ее корреспондент. В результате вышла статья под заголовком «Мафия, орудующая на рынке недвижимости, надувает российских граждан».

Сделала заявление в полицию. Было заведено уголовное дело по статье «мошенничество». Но в суде равнодушный чиновник сообщил мне, что дело «сдается в архив за отсутствием состава преступления». Мне даже не позволили прочитать заключение судьи, чтобы узнать, на основании чего было принято такое решение: оказывается, я могла сделать это только в присутствии адвоката, помощь которого в тот момент мне была недоступна.

Я провела в Испании тяжелейшие четыре с половиной месяца (в полиции мне продлили визу на максимальный срок, дав возможность хотя бы попытаться решить свою проблему). У меня не было денег, мне пришлось фактически голодать (работать в Испании без вида на жительство российские граждане права не имеют). Если бы не добрые люди (испанцы, немцы, русские), я просто умерла бы с голоду.

Вернулась в Россию, к «разбитому корыту». Я потеряла все: деньги, жилье, прописку в Москве, возможность

устроиться на работу. И у меня нет другого выхода, кроме продолжения борьбы. Ключи от квартиры у меня, но нет на нее никаких документально оформленных прав.

Но иногда и овца может стать львом! Мне с самого начала некоторые знакомые намекали, что подобный вопрос можно решить вполне определенным образом — взяткой. Я тогда отвергла тот путь. А теперь я принимаю этот способ решения проблемы. Я готова принять грех на душу. Если не найду денег для оплаты «услуги», то попробую расправиться с подонком-фирмачом сама. Я готова пролить чужую кровь и, возможно, свою.

А может быть, кто-то из правящих бал подлецов и задумается: не пора ли «завязывать» с шакальим бизнесом, если нормой все больше становится «вульгарное правосудие», ведь сейчас уже никого не затрагивают и не возмущают сообщения о новых трупах возле «мерседесов» или на шикарных дачах, и нормальные, отнюдь не кровожадные люди считают, что, скорее всего, покойный заслужил такую участь: кого-то «кинул», обобрал, не вернул взятое в долг и т.д. До какого же уровня безнравственности должно дойти общество, чтобы стал «нормальным» такой взгляд на то, что в действительности преступно!».

6. Фирма предлагает по сравнительно низкой цене некий товар массового спроса (например, сахар). Получает предоплату. Через некоторое время («в связи с форс-мажорными обстоятельствами») деньги с извинением возвращают до срока, с которого начинаются штрафные санкции. Претензий к фирме предъявить нельзя (более того, она «сохраняет лицо» как честный партнер). В то же время она таким образом получает беспроцентные кредиты, прокручивая деньги. Выигрыш увеличивается еще и за счет инфляции, ведь отдает лишь то, что взяла.

Был период, когда деньги активно собирали с граждан и через профкомы.

7. В городе Черкассы одно время появились объявления:

«Улучшения положения в Украине не ожидается. Поэтому единственное спасение от голодной смерти — тру-

довая эмиграция. Все, кто практически смотрит на жизнь, давно за границей... Зарплата в Ливии для строителей составляет до 3 тысяч долларов в месяц, а на питание уходит не более 100 долларов. Желаю успехов!».

Вот что писала журналистка Ольга Мусафирова:

«Их автор, Владимир Брунь, представлялся как юрист-правовед, кандидат в народные депутаты Украины и по совместительству личный друг лидера ливийской революции Муамара Каддафи. Титулов было достаточно, чтобы добавить еще один — «заслуженный проходимец» — и забыть.

Но трюк Бруня неожиданно получил поддержку. В тандеме с «другом Каддафи» выступила местная газета «Молодь Черкащины». Вскоре в коридоре редакции стали выстраиваться безумные очереди, повалили письма — до 500 в день. Владимир Брунь вел прием в предоставленном ему кабинете, составлял списки желающих уехать из «мафиозной и коррумпированной Украины» в Ливию. Для пущей важности организаторы акции даже наняли студента-араба: чтобы показывал всем желающим Ливию на карте мира... Впрочем, будущих переселенцев не интересовали красоты и климат далекой страны. Они были готовы ехать куда угодно и несли Бруню заявления, исполненные отчаяния и грамматических ошибок. «Надежда только на вас, дорогой Муамар Каддафи! Вы мой кумир, единственный спаситель... Умоляю взять под свое покровительство и предоставить мне временную работу в Ливии, чтобы избежать голодной смерти вместе с семьей!»

До того как сдать письмо и зарегистрироваться на выезд, гражданам следовало пройти небольшую процедуру: оформить подписку на «Молодь Черкащины». Квитанция об оплате считалась официальным пропуском в ливийский рай. На нее не жалели последних гривен — все равно уезжать...

Как и следовало ожидать, Брунем заинтересовались правоохранительные органы. Юрист-правовед пошел на попятную: мол, он просто устроил нестандартный опрос общественного мнения. Полномочия «друга Каддафи» не подтвердил, разумеется, и воз-

мушенный временный поверенный в делах Ливии в Украине... Так что, по украинскому законодательству, Владимир Брунь может смело рассчитывать не на депутатскую неприкосновенность, а на возбуждение уголовного дела по статье 183 части 2 УК «Мошенничество».

Зато благодаря «ливийской кампании» у «Молоди Черкащины» подписчиков заметно прибавилось. Видно, с чувством юмора и практической хваткой у журналистов проблем нет».

8. Многие брачные конторы и службы знакомств лишь делают вид, что помогают людям найти свою половинку. Поскольку на одного мужчину, обратившегося в службу знакомств, приходится 40—50 женщин, то трудности поиска переносят на них самих. Помощь может заключаться в том, что где-нибудь около входа в метро «сваха» вручит вам распечатку с телефонами полусотни одиноких (и не всегда одиноких) мужчин. А далее все будет зависеть от вашего обаяния и характера. Ну а если, «пробежав» по всем предложенным мужикам, вы так и не найдете подходящего, то опять можете обратиться к знакомой свахе. Теперь, уже за полцены, она вам даст другой список. Но нужно постоянно спешить, потому как эти списки все время тиражируют и раздают новым соперницам.

Известен случай, когда одна гражданка в течение трех лет обратилась в 17 таких заведений и лишь в двух ей как-то пытались помочь. В остальных только выжидали деньги.

9. В рекламных изданиях появляется объявление некоей фирмы с ограниченной ответственностью о том, что продаются стиральные машины, холодильники и другая бытовая техника с доставкой на дом. Заказ — по телефону, гарантия — в течение срока, указанного в паспорте на изделие. Поздравив себя с наступлением долгожданной эры рыночного сервиса, клиент снимает трубку и заказывает холодильник «Полюс-10».

И правда, в назначенный день к дому подкатил автофургон. Шустрые молодцы занесли в кухню распакованный холодильник, воткнули шнур в розетку, сноровисто

пересчитали денежные купюры, взяли, как водится, на чай или на другой какой напиток и испарились.

Хорошо, что так же быстро не исчезла и сама фирма (а подобные случаи нередки): через пару недель, когда лопнул резиновый уплотнитель дверцы холодильника, покупателю было с кем хотя бы поговорить. И тут сначала выяснилось, что фирма ответственности за проданный брак нести не хочет, а потом оказалось, что и гарантийная мастерская ничем помочь не может, поскольку с данной фирмой не имеет никаких договоренностей.

Привычки нынче надо менять. Это раньше заводской паспорт изделия даже без штампа магазина давал покупателю право на гарантийный ремонт. А сейчас бесстыдство производителей товаров и коммерсантов принимает все более циничные формы, и верить им на слово нельзя, даже если оно напечатано в газете.

Завод по дешевке продает некондиционные изделия кому попало оптовыми партиями. Ловкие фирмы, которые сегодня промышляют холодильниками, вчера специализировались на подготовке абитуриентов к экзаменам в британские колледжи, а завтра займутся лечением бесплодия методом мануальной терапии. Сейчас сложную бытовую технику прямо на дом погребителю они доставляют без какой-либо предпродажной подготовки, отбора и, конечно, без всяких гарантий.

Гарантийная же мастерская принимает в ремонт товары только тех магазинов, которые заключили с ней договор о гарантийном обслуживании. Такой договор стоит магазину денег, и, естественно, ловкачам, печатающим объявления в рекламных газетах, лишние траты ни к чему. Они с легкой душой оставляют своих покупателей один на один с головной болью, приобретенной в комплекте с холодильником или стиральной машиной, доставленными на дом.

Вот почему Госторгинспекция настоятельно рекомендует следующее.

● Покупайте сложную бытовую технику только в специализированных магазинах или специализированных секциях универмагов.

- Убедитесь, что магазин имеет договор о гарантийном обслуживании с соответствующей мастерской.

- Обязательно возьмите чек. Без него вы потом ничего не докажете.

- Старайтесь не покупать сложную технику по объявлениям у неизвестных торговых фирм.

- Если уж обмана избежать не удалось, не стесняйтесь сообщить об этом в местное управление Госторгинспекции.

10. Внимание предпринимателя-торговца привлекло объявление: «Тушенка оптом. Цены умеренные». Позволив поставщику, он понял, что пора срочно «седлать» свою «Газель» и отправляться за товаром: цена столичной тушенки и впрямь оказалась на удивление низкой.

В конторе оптовой фирмы на окраине столицы гостя встретил юный сладкоречивый менеджер: «Вам просто повезло! Ведь это у нас — последняя партия по старой цене. Платите — и поезжайте на склад. Он тут неподалеку. Но, извините, никаких безналичных платежей. Только нал! У нас такой порядок».

Уплатив в кассу 104 тысячи рублей, торговец разыскал склад. Он и в самом деле был в пяти минутах езды. Но кладовщик, повертев в руках бумагу, сказал как отрезал: «По 9.60 тушенки нету. Кончилась. Могу отгрузить по 14.80. Брать будете?».

Поняв, что препираться бесполезно, покупатель вернулся в контору оптовой фирмы. На месте любезного юноши там уже восседал мрачный субъект, который без обиняков заявил: «Деньги ваши увез инкассатор. Мы их, конечно, вернем. Но не сразу. Будете получать тысяч по 5—6 в день». Потерпевший попытался припугнуть милицией и судом. В ответ ему намекнули, что у оптовой фирмы солидная «крыша». Следующие две недели он обитал в гостинице, по крохам выдавливая из оптовиков свои деньги.

Кстати, свое пребывание в Москве ему, естественно, пришлось оплачивать из собственного кармана — а это без малого 5 тысяч рублей. Ему еще повезло, поскольку большую часть своих денег все же удалось вернуть.

Среди оптовиков немало аферистов, которые на неделю по поддельным документам снимают дешёвенький офис, обирают простаков и затем бесследно исчезают.

11. Террористические акты в ряде российских городов создали спрос на охранные услуги. Этим воспользовались ушлые проходимцы. Услуги вневедомственной охраны и лицензированных охранных служб не под силу оплатить жильцам пятиэтажек, большинство жителей которых составляют малоимущие семьи.

Этим пользуются мошенники. Через работников РЭУ, подъездных активистов, а то и через сидящих у подъездов бабулек к жильцам подкатываются «представители охранных структур» с предложениями организовать постоянные ночные бдения. Причем за весьма приемлемую цену: от 300 рублей за ночную смену. Можно подрядиться одним подъездом, можно целым домом. Предлагаемые документы — ни к чему не обязывающие бумажки, размноженные на ксероксе, со штампами никому не известных организаций. Разумеется, в договоре стоит пункт о предоплате. Об эффективности работы и добросовестности такой охраны после выплаты денег можно забыть. Получив свое, они могут раза два помелькать на территории. А потом благополучно «испаряются».

12. Некоторые официально зарегистрированные охранные фирмы также никого не охраняют. В органах милиции регистрируется, как положено, частная охранный контора, получает лицензию, открывает счет в банке и заключает договора с клиентами. Однако никаких охранных функций не выполняет, существуя лишь на бумаге. Зато на банковские счета регулярно перечисляются деньги за услуги, и кто потом разберется, кто кого и сколько охранял. Очень удобный способ отмывания денег.

13. Жажда автолюбителей купить машину подешевле используется многими автофирмами-мошенниками.

По чужим паспортам с переклеенными фотографиями снимается представительный офис и разворачивается агрессивная рекламная компания. Далее — сбор средств от многочисленных любителей «халявы». Самым любознательным клиентам работники

фирмы могут показать лицензию — как правило, тоже липовую.

Для пущей доказательности клиенту могут показать и список людей, якобы уже ставших обладателями новенького авто. Естественно, что счастливицы из той же мошеннической группы.

Но иногда аферисты и в самом деле выдадут первым вкладчикам машины. Весть об этом разносится со скоростью молнии. Смотришь, через неделю у дверей офиса уже не протолкнуться от желающих получить задешево автомобиль. А когда приходит срок выдачи первой большой партии автомобилей, выясняется, что ни фирмы, ни ее организаторов уже нет и в помине.

14. Желаящие приобрести недорого автомобиль в Европе тоже не обойдены вниманием аферистов. Дается объявление: «В Германию — за автомобилями. Квалифицированная помощь в покупке и оформлении. Услуги переводчика. Всего за 200 у.е.».

На самом деле помогают только в оформлении визы и страховки. Завозят в немецкий автохауз. На этом помощь заканчивается. Не зная языка, законов и всевозможных тонкостей оформления сделок, клиент или станет легкой добычей прохвостов, орудующих на тамошних авторынках и работающих рука об руку с поставщиками «лохов» для них, либо вынуждены за все платить тем же «благодетелям», что их соблазнили, — небольшую сумму за доставку.

15. За возможность решить свою жилищную проблему люди готовы влезть в любые долги, только бы это стало реальностью. О том, как мошенничают в этой сфере, информация Вениамина Вылегжанина, подготовленная по материалам КонфОП:

«Тамара Васильевна Серова, как и многие россияне, клюнула на красочную и довольно-таки убедительную рекламу Федерального чекового инвестиционного фонда социальной защиты «Жилье» и купила 3000 акций. Они, по заверениям фонда, должны были дать ей возможность через два года въехать в однокомнатную квартиру. Наконец этот день настал. Пришла Тамара Ва-

сильевна с пакетом акций в офис компании и узнала, что выплачивать ей ежемесячно нужно не 300—500 (с учетом инфляции) тысяч рублей в месяц, как вещала реклама, а 300 с лишним долларов. «Но мы же так не договаривались», — только и смогла проговорить бедная женщина, осознав, как она влипла. Серова пыталась доказать, что в рекламных статьях фонда «Жилье», которыми в 1994 году были заполнены многие центральные газеты, черным по белому написано, что акционер выплачивает лишь остаточную стоимость квартиры.

Но все ее усилия успехом не увенчались. «Где мне взять такие деньги?» Вот и пришлось отказаться от квартиры».

16. Федеральный чековый инвестиционный фонд социальной защиты «Жилье» был образован в 1993 году. Схему получения квартиры он предложил весьма оригинальную.

По сути, это была своеобразная форма взаимного кредита. Вначале акционеры, покупая акции фонда, как бы дают ему кредит. Затем в квартиры, построенные на общие деньги, вселяются акционеры в порядке установленной фондом очередности. Поскольку акционеры получают квартиры, еще не полностью оплатив их стоимость, они становятся на время должниками фонда, а тот — их кредитором.

В течение еще нескольких лет граждане погашают этот кредит с определенными процентами, что и позволяет фонду продолжать строительство и рассчитываться с остальными акционерами. Людей такая схема оплаты устраивала, и они стали дружно покупать акции.

Из рекламы фонда создавалось впечатление, что он имеет некоторые государственные гарантии своей деятельности. Но, как выяснили эксперты Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП), фонд «Жилье» — обычная частная структура. Об этом, правда, знали, а точнее, узнавали, немногие. Основная же масса акционеров продолжала верить в квартирный рай, обещанный рекламой, и давилась в длинных очередях за акциями.

Поняв, что дешевой квартиры им не видать и что их попросту надули, акционеры фонда объединились и написали письмо в КонфОП. Руководство фонда изъявило желание встретиться, но не с акционерами, а с экспертами КонфОП. Попытка найти консенсус успехом не увенчалась. Каждая из сторон (КонфОП и руководство фонда) понимала обязательства по-разному.

Все же удалось договориться о том, что все выплаты (в том числе и по договору аренды) в совокупности должны быть меньше рыночной стоимости аналогичной квартиры. Фонд обещал продавать акционерам квартиры по стоимости строительства, но не расшифровывал, что в это входит. А сюда может быть включено все что угодно: затраты на рекламу, на неэффективное управление...

В 1994—1995 годах фонд открыл во многих регионах свои представительства. Но, по некоторым данным, жилья там фонд практически не строил, а только продавал свои акции. Когда же пришло время людям получать квартиры, руководство фонда во избежание скандалов придумало такой ход.

Вот письмо за подписью начальника управления фонда «Жилье» по работе с акционерами Э.И. Гущина. Смысл послания сводится к следующему:

«Федеральный фонд ведет собственное строительство и в г. Москве и гг. Железнодорожный и Можайск Московской области. Учитывая многочисленные пожелания акционеров фонда, направленные на получение жилья на льготных условиях в Подмоскowie, мы готовы нашим акционерам, имеющим срок вселения в квартиру в 1996 году, предоставить возможность приобрести квартиру в 1996 году в г. Железнодорожный или г. Можайске. Условия вселения в квартиру остаются прежними, то есть без докупки акций».

Расчет фонда оказался верным. Многие из акционеров клюнули на такой посул и написали отказ на получение квартир в своем регионе. Поехали в Первопрестольную, но квартиры в Подмоскowie им на прежних условиях так никто и не дал. Вместо этого предложили докупить еще акций. Возмущенные люди, вернувшись

в родной город, пытались восстановить свои права на жилье в своем регионе, но, увы, «поезд ушел» — отказ в пользу Подмоскovie свое дело сделал. И пришлось людям славить акции фонда за бесценок.

Многие, осознав, что попались на удочку, начали с фондом судиться. Но дело оказалось непростым. Ибо договор составлен так, что один и тот же пункт можно трактовать по-разному. Если акционер, к примеру, понимает смысл написанного определенным образом, то юристы фонда в два счета докажут, что тут говорится совсем о другом. А если суд все же выносит решение в пользу акционеров, то буквально тотчас же это решение обжалуется другой стороной.

Вот и тянется эта бодяга месяцами. А все потому, что фонд довольно сложно обвинить в нарушении договорных обязательств. Квартиры фонд предлагает. Правда, на таких условиях, за такие деньги, в такие сроки и в таких местах, что люди сами от них отказываются.

17. Чтобы усыпить бдительность клиентов, фирмы-мошенники создают иллюзию государственных гарантий своих обещаний.

Одно и то же название «Мосжилстрой» носили две различные организации. И если первая как была, так и осталась государственным предприятием, то вторая на поверку оказалась банальной финансово-жилищной «пирамидой».

Воспользовавшись невнимательностью городских властей и работников Московской регистрационной палаты, четыре физических лица учредили акционерное общество закрытого типа, использовав знакомое многим москвичам название. Далее учредители всенародно заявили, что строят квартиры «в рассрочку» под гарантии правительства Москвы. Первые пятеро из доверчивых вкладчиков действительно получили квартиры, остальные 150 остались ни с чем: ЗАО «Мосжилстрой» исчезло бесследно.

Обвинить клиентов фирм в легковерии проще всего. Но ведь и понять их можно: вот она — наша стройплощадка, а где-то уже построенный дом есть. К тому же на руках договор, в случае чего в суд пойдут.

Все это — приманка для клиента. А гут-го и беда возможность произвола и невыполнения обязательств перед своими клиентами, как правило, уже заложена в договорах.

Какие могут быть «подводные камни» в договоре? Отвечая на этот вопрос, специалисты финансовой службы КонфОП были единодушны: если вы решились выложить десятки тысяч долларов на покупку квартиры; не пожалейте сначала денег на хорошего юриста, чтобы тот изучил договор. Сами вы не увидите всего, что хотели скрыть от вас юристы фирмы, его составлявшие. Но если вы все-таки сами решили во всем разобраться, обратите особое внимание на условия доплат и расторжения договора, то есть просчитайте свой риск. Будьте осторожны с теми, кто обещает дешевое жилье, значительно ниже рыночной стоимости. Как правило, это просто рекламный трюк.

Кроме того, учтите, что новый дом в любом районе своим клиентам предлагают только строители воздушных замков. Все строительство в городе ведется в соответствии с генеральным планом.

18. Оперативники московского Управления по борьбе с экономическими преступлениями (УБЭП) посетили офис некоего ООО «НПП Высокие технологии». В ходе операции выяснилось, что фирма эта, не утруждая себя усилиями по заключению договоров с производителями, занималась пиратской реализацией интеллектуально-компьютерной продукции фирмы «Microsoft».

Несколько сотен пиратских компакт-дисков были изготовлены на несложном оборудовании где-нибудь в пригородах Софии, Пекина или Гонконга. От настоящих фирменных они отличались тем, что в первые же минуты работы с ними программа просто «зависает» в компьютере. Ну и, конечно же, они чуть ли не наполовину дешевле подлинных.

19. В соответствии с учредительными документами фирма «Новатор», учрежденная неким частным лицом, должна была помогать изобретателям преодолевать бюрократические препоны, проталкивать их открытия

на мировой рынок наукоемкой продукции. На эту удочку клюнули десятки ученых мужей, страстно жаждущих международного признания. Они доверчиво предоставляли аферисту описания своих разработок, чем он и воспользовался. Принимая заявки, он их слегка подправлял и представлял во ВНИИ государственной патентной экспертизы, откуда документы направлялись в международное патентное бюро.

Все было бы ничего, но в документах автором всех изобретений значился сам глава фирмы «Новатор».

К счастью, мошенник был все же схвачен за руку и оказался за решеткой.

20. Внедрение компьютеров в банковской сфере открыло широкое поле деятельности для мошенников высочайшего класса. Тема эта настолько обширна и интересна, что обойти ее вниманием нельзя. Нам поможет в этом статья в «АиФ» корреспондента этого еженедельника Александра Какоткина: «Компьютерные взломщики».

«Стараниями прессы многие читатели наслышаны о методах работы российских компьютерных взломщиков — хакеров. В силу закрытости этого сообщества корреспонденту «АиФ» понадобилось более полугода, чтобы выйти на одного из участников компьютерного взлома и узнать все тонкости работы настоящих хакеров.

Начитавшись разных статей, к примеру о деле Владимира Левина, выкачавшего через компьютер у американского «Сити-банка» от четырехсот тысяч до трех миллионов долларов, можно подумать, что работать хакеру проще простого: сел за клавиатуру, постучал по ней — и дело в шляпе. На самом деле операция взлома необычайно сложна, в нее, как правило, вовлечены несколько десятков людей в разных странах.

Взлом никто из профессионалов не производит из своего дома или офиса. Для этого снимается квартира где-нибудь в тихом месте, на подставное лицо и обычно на месяц. Такой срок необходим, чтобы узнать, кто есть кто из живущих в подъезде. Если выяснится, что в подъезде или даже в доме, если он небольшой, типа «хрущевки», проживают, к примеру, работники

ФАПСИ, ФСБ или МГТС, квартиру оставляют и подбирают другую. Попутно подбирают, а проще говоря, покупают, своих агентов в банке, который собираются взломать. Они должны назвать время, когда проходят электронные платежи, так называемый буктайм, сообщить главный серийный номер местной АТС, по возможности узнать сетевой пароль банка, а также пароль сервера (главного компьютера внутренней сети банка). Нужен человек и в банке, куда будут переведены деньги, чтобы обеспечить их беспрепятственный прием и перевод на специальный счет. Надо иметь агента также и в МГТС. В случае засечения взлома службой безопасности может последовать запрос в МГТС и определение телефонного номера взломщика. Агент и должен сообщить службе липовый номер. То есть нужна подстраховка на всех возможных уровнях.

Упомянутый выше Владимир Левин, не входящий по неофициальному рейтингу даже в первую сотню хакеров России, по мнению специалистов, пренебрег правилами техники безопасности и допустил кучу ошибок, достойных новичка.

Во-первых, он все взломы совершал с одного компьютера из одного места, каковым оказался к тому же офис его же фирмы. Во-вторых, он взламывал сеть банка через абсолютно прозрачную компьютерную сеть Интернет. Наконец, он не позаботился даже о введении по окончании взлома программы заметания следов.

Не поймать подобного дилетанта такому гиганту антихакерской борьбы, как ФБР, было бы просто стыдно. Что они и сделали с шумной помпой, правда, при большой помощи питерского РУОПа. Но осудить тогда в России Левина не могли: статьи УК о компьютерных преступлениях действуют только с 1997 года, а у США с Россией нет договора об экстрадиции, то есть взаимной выдаче преступников. Но тут россияне позволили ФБР пригласить хакера в Англию на компьютерную выставку, где Левин и был арестован прямо у трапа самолета, так как у Англии и США договор об экстрадиции давно есть.

Наряду с обычными мерами предосторожности квартира, откуда будет осуществляться взлом, оснащается по последнему слову техники. На телефонную линию устанавливают «антижучок», блокирующий прослушивание, подсоединяется анти-АОН для сокрытия определения номера. В квартиру завозятся компьютеры, запасные процессоры, мощные аккумуляторы на случай отключения света (время «Ч» менять нельзя), армейская радиостанция и масса другой экзотической техники типа зеркальных мониторов. После того как все готово, назначается «день икс».

Только после нескольких встреч в непринужденной обстановке мне наконец-то удалось уговорить моего нового знакомого подробно рассказать об операции, связанной с компьютерным взломом, в которой он сам принимал непосредственное участие.

В назначенный день около восьми вечера все «заинтересованные лица» собрались в главной штаб-квартире. Главный хакер прочитал охране инструктаж, после чего им выдали бронежилеты и рации. Каждый получил свой позывной. Хакер с ассистентом стали налаживать по рации связь с операторами группы ресурсной поддержки (всего в операции было задействовано девять компьютеров в разных концах Москвы).

На противоположной стороне улицы виднелись в полумраке силуэты двух милицейских машин — основная охрана, которая, выполняя свою работу, даже не знала, кто ее нанял и для каких целей. Внизу, у подъезда, стояла иномарка с антенной, где сидели двое мужчин — представители заказчика, члены одной из крупнейших московских бандитских группировок.

Исполнителям нужно было решить не совсем обычную задачу. Один европейский банк «кинул» дружественную группировке коммерческую структуру на солидную сумму. Его решили наказать, запустив во внутреннюю компьютерную сеть вирус. Последний должен был вывести из строя всю сеть минимум на сутки. Задача эта непростая, поэтому работа началась уже в девять вечера с поисков входных паролей.

Основной взлом сети обычно производится рано утром, когда дежурный офицер компьютерной безопасности в банке либо спит, либо теряет бдительность. В шесть часов по радию была объявлена готовность номер один. «Первый готов. Второй готов. Третий готов», — понеслось в ответ. Охране было приказано занять позиции по углам дома и не выпускать из виду никого из входящих в дом, а также друг друга. А тем временем в квартире главный хакер дал по радию ассистентам команду: «Поехали!».

Девять «отравленных» программ наперегонки устремились через три границы в атаку на главный сервер банка. Автоматическая программа электронной безопасности пыталась было их остановить, но была связана блокировочной программой и затем вообще смята превосходящими силами противника. Вырвавшиеся на оперативный простор остальные программы учинили в банковской сети погром. В результате, получив сигнал о проникновении вирусов, главный сервер просто отключил всю сеть и заблокировал ее.

Пока срочно вызванные банковские специалисты вылавливали из сети зловредные вирусы, прошли почти сутки. В таких случаях только прямой ущерб от непрохождения платежей составляет не менее 100 тысяч долларов. А моральный ущерб в виде подмоченной репутации, которой на Западе очень дорожат, естественно, окажется еще существеннее.

Недешево обошлась операция и самим заказчиком. Свои охранники получили по 400 тысяч рублей на нос, милиция, которая выполняла договор с «обычной коммерческой фирмой», — соответственно по 200 долларов, главный хакер заработал 5000, ассистенты, большинство из которых даже не знали, в какой операции они участвовали, получили куда меньше. Ну а техническое обеспечение влетело заказчиком в 20 тысяч долларов с небольшим. Таким образом, операция себя вполне окупала.

P.S. В Москве прошел первый судебный процесс над сотрудником банка «Российский кредит». Этот хакер открыл на себя счет в своем же банке, куда сумел перекачать 14 тысяч долларов, после чего был обнаружен — на сей раз бдительной службой безопасности банка».

Фирмы на продажу

Сущность этого бизнеса детально описана журналистом Андреем Румянцевым.

«В России установлен рекорд в рыночной экономике по количеству фирм, принадлежащих одному лицу. Рекордсмен — гражданин Аронов Анатолий Борисович — значится учредителем почти 500 компаний!

Широкое распространение в последнее время получил такой вид бизнеса, как регистрация компаний или продажа уже готовых фирм. Объявления о продаже подобного «товара» можно найти практически в любой газете. Совершается сделка довольно оперативно, в то время как обычная процедура может затянуться на довольно длительное время. Вот этой коммерцией и занимался наш герой.

Применяемая им технология была весьма занимательна. Сначала создавался «товар» — юридическое лицо. Для того чтобы оплатить 50 процентов уставного фонда будущей компании, без чего регистрация ее невозможна, Аронов брал кредит в банке сроком на 1 день и клал деньги на так называемый накопительный (временный расчетный) счет для будущей компании. Для открытия такого счета не требуется согласования с налоговыми органами, так как режим счета весьма жесткий: деньги могут быть переведены только на расчетный счет зарегистрированной компании либо возвращены тому, кто этот счет открыл. При открытии накопительного счета выдается справка, подтверждающая факт внесения на него необходимых средств.

Через некоторое время Аронов заявлял, что он передумал становиться капиталистом и требовал вернуть деньги. После этого он отдавал банку кредит. А вот справку о том, что 50 процентов уставного фонда оплачены, оставлял у себя как бы на память. И ее не требовали вернуть.

Пакет документов вместе со справкой несли в регистрационную палату, где и появлялась на свет новая

компания со звучным именем и уставным фондом ровно в 00 рублей 00 копеек.

Итак, издержки Аронова составляли госпошлина за регистрацию и т.п., а стоимость готовой компании — от 300 долларов и выше. Что и говорить, бизнес выгодный. По самым скромным оценкам московских налоговиков, занимавшихся торговцем «потемкинскими» компаниями, общий доход от этой деятельности мог составить порядка миллиона долларов. Никаких налогов, разумеется, никто не платил.

Доказать что-либо было довольно трудно, так как г-н Аронов выставлял покупателям счет на сумму, практически равную его издержкам, а большую часть денег брал «черным налом». Но затем он сплеховал и был взят с поличным московскими налоговыми полицейскими и руоповцами при получении валюты. Свое «бессребреничество» он объяснил горячим желанием содействовать развитию частного предпринимательства в России.

После перехода компании в руки новых владельцев, которые особенно не утруждают себя выполнением необходимых юридических формальностей, фирма существует до тех пор, пока не подходит время сдавать баланс в налоговые органы, и вот тут фактически прекращает свою деятельность. Налоговая инспекция из-за отсутствия отчетности блокирует ее расчетный счет. Но это обычно уже бесполезно — те несколько сделок, ради которых приобреталась фирма, уже давно проведены.

Сфера деятельности таких фирм очерчена вполне четко: внешнеторговые сделки, обналичивание денег, оборот алкогольной продукции, то есть там, где больше всего уклонений от налогов и пошлин. Пострадать от таких фирм-однодневок может не только государство, но и настоящие коммерсанты. Ведь такие компании — замечательное средство для обмана деловых партнеров: получил такой «фирмач» предоплату, обналичил деньги — и ищи ветра в чистом поле!

Компании типа созданных господином Ароновым расползаются по стране, как чума.

По всей видимости, он не одинок в своей деятельности. Налоговая полиция Москвы зафиксировала тогда еще не понятный ей феномен. Численность новых компаний росла, а собираемость налогов оставалась прежней. Это явный признак криминализации экономики.

«Ароновские» фирмы — яркое доказательство того, что экономика России пошла каким-то своим, неведомым путем. Рыночные механизмы в ней извращены до предела. Хотя, впрочем, был г-н Корейко, списанный авторами из жизни. Привлечь таких дельцов можно фактически только за неуплату налогов.

Экономическое законодательство России не вполне адекватно описанной нами ситуации. Правовое регулирование деятельности фирмы, основного лица, действующего на рынке, явно не продумано и не прописано до конца. И это неудивительно. Образцами для российских законов нередко являются зарубежные нормативные акты. Новый Гражданский кодекс был списан, например, с голландского. Закон об акционерных обществах был подготовлен американскими специалистами. В этих странах давно действуют исторически сложившиеся нормы, оказывающиеся в России часто бесполезными. У нас складываются свои обычаи... Иностранным умом Россию действительно не понять».

Одним из признаков мошеннической фирмы является то, что никто из учредителей не является директором фирмы. С высокой долей вероятности он — подставная фигура, попавшая в это кресло либо по собственной глупости, либо по принуждению (например, за долги).

Компании не возникают ниоткуда. Круг удачливых бизнесменов, пользующихся хорошей репутацией, неширок. Поэтому если в фирме нет известных людей, уже зарекомендовавших себя в честном бизнесе, то это должно также служить предостережением клиенту.

Только в Москве и Московской области зарегистрировано несколько тысяч фирм-однодневок. Это стало своеобразным бизнесом: представлять за день свои документы для регистрации фирм. На одном человеке «висит» множество однодневок. Ответственности мни-

мые учредители не несут никакой, пока фирма не начнет проворачивать аферы. Но происходит это так быстро, что правоохранительные органы за ними не успевают. В их руки попадают только зицпредседатели (по терминологии И. Ильфа и Е. Петрова). Вот они-то и есть кандидаты на отсидку.

Фирмы-«кидалы»

1. В печати помещают объявления об оказании услуг, выполнении работ фирмами. Дается телефон диспетчера, который принимает заказы. Получив заказ, диспетчер перелает его работнику фирмы, который едет по адресу заказчика. Оформление на дому (а не в фирме) легко объяснить, если речь идет, например, о каких-либо ремонтных или строительных работах. Уплатив задаток, заказчик никогда больше не увидит представителей этой «фирмы».

Дело в том, что в прессе фирмы никогда не указывают свой юридический адрес, и мошенников порой не в состоянии поймать даже милиция. А на составлении договора при оказании услуг потребитель по незнанию, как правило, и сам не настаивает. Да еще и предоплату делает! Так почему бы его не надуть?

Но могут и договор составить. Липовый. Диспетчеры же обычно — нанятые мошенниками надомницы, которые не знают ни фамилий, ни адресов, ни телефонов нанимателей. Информацию же у диспетчеров мошенники получают, звоня им с телефонов-автоматов.

2. В престижном районе снимается квартира под офис. Настилается ковровое покрытие, ставятся черные письменные столы, компьютеры и факс (без них уж никак!), по коридорам снуют аккуратные молодые люди в строгих деловых костюмах и начищенных штиблетах. Тщательно изучаются газеты с рекламными объявлениями, выбираются объекты для «кидания».

В офисе выбранной фирмы появляется обаятельный молодой человек и закупает, допустим, 10 тысяч упаковок сока. Фальшивая платежка вручается экспедитору, привезшему сок на оптовую базу бакалейных това-

ров Ничего не подозревающий экспедитор уезжает. А уже через час мошенники-заказчики увозят сок с базы, и реализуется он в течение суток по цене ниже среднерыночной. Чего мелочиться, сок-то достался бесплатно! А в фирме, как и положено, четыре дня ждут поступления денег на банковский счет. Их нет. Едут на базу, а заказчиков и след простыл.

Таких операций проворачивается множество. Предмет «купли» может быть любой — от пищевых продуктов до компьютеров. Так к рукам «кидал» прилипают сотни тысяч долларов.

Основное ядро мошеннической группы — 3—5 вежливых и обходительных молодых людей в возрасте 25—35 лет. Они принадлежат, если можно так выразиться, к «белым воротничкам» криминала. Работают больше с бумагами, тут нет разбоя со стрельбой и избиениями, а есть строгая рабочая атмосфера деловой конторы. Главарь закончил институт, читает умные книги, отменно вежлив, умеет работать с документами.

Преступления такого размаха стали возможными на первых этапах зарождения рыночной экономики. Со временем в деловом мире все узнают всех, проверить и навести справку о предполагаемых партнерах уже не представляет труда. Поэтому столицы постепенно ставятся для мошенников неперспективными городами. Стали облапошивать глубинку.

Средний возраст «нового русского» — 36 лет. Большинство из них с высшим образованием. Признаком принадлежности к этому классу московские новобогачи считают доход от 20 до 200 тысяч долларов в месяц. В Москве богатых людей в семь раз больше, чем во всей остальной России.

Из 140 крупнейших предпринимателей России 40 занимались ранее незаконным бизнесом, каждый пятый привлекался к уголовной ответственности. Подавляющее большинство последних связаны с преступным миром и сейчас.

Многие «белые воротнички» в сфере бизнеса начинали свой путь в комсомоле (вспомним первые ростки капитализма в СССР — хозрасчетные молодежные

центры при обкомах, горкомах и райкомах комсомола). Именно в комсомоле были приобретены необходимые связи с чиновниками, а также умение работать с людьми.

3. А вот другой способ «кидания» продавца.

Полистав газеты бесплатных объявлений, он выяснил, что некая фирма закупает кофе в любых количествах. Позвонил по указанному номеру и был приглашен в офис фирмы для заключения сделки.

Офис располагался в одном из номеров гостиничного комплекса. Два приветливых молодых человека предложили за товар приличную сумму, но денег на руки не дали (кто же держит такие суммы в наличке?!).

— Сейчас пойдем с тобой в банк, — пояснил партнер. — Я переведу деньги и отдам тебе платежку. Через три дня получишь всю сумму в своем банке.

У входа в банк покупатель достал красный пропуск и строго сказал: «Тебя не пустят. Ты постой здесь. Я сейчас вернусь». Через 15 минут он действительно вернулся, вручил платежку с печатью банка и душевно попрощался с начинающим предпринимателем...

Деньги не пришли ни через три дня, ни через неделю.

Когда встревоженный продавец появился в банке, из стен которого должны были быть отправлены деньги, он услышал неожиданное:

— Это не наша платежка. И печать на ней не наша. Из каблука вырезана.

— Но у него ведь был ваш пропуск!

— А пропуск у нас выдается всем вкладчикам. Достаточно открыть счет на 10 тысяч рублей. Ваш «приятель» по такому пропуску и прошел. Потусовался в операционном зале — и выдал вам бумажку, «платежное поручение». И вы могли получить разовый пропуск и следить, что он тут делает.

Пострадавший кинулся в офис покупателей. Горничная, проводившая уборку номеров, объяснила ему, что никакого офиса здесь уже нет. А номер в гостинице может снять любой желающий, в том числе и под офис. Администрации все равно, кто платит. Лишь бы номера не пустовали.

4 И еще об одной афере

В Севастополе некто Галушевский снял помещение при местной конторе похоронных услуг и присвоил себе статус консула России в Крыму. За скромный «консульский» сбор в 50 долларов контора Галушевского выдавала всем желающим вкладыши к паспортам, свидетельствующие о наличии у предъявителя российского гражданства. (Для справки: по украинским законам, двойное гражданство вообще не допускается.)

Лишь после энергичных действий российской дипломатической службы Галушевским заинтересовались правоохранительные органы Севастополя.

СЕКС-ЛОВУШКИ

Тело — это наименьшее из того, что женщина может дать мужчине.

Р. Ролан

КАПКАНЫ ДЛЯ ЛЮБВЕОБИЛЬНЫХ МУЖЧИН

«Львицы»-добытчицы

Эти женщины знают мужскую психологию и едут на курорт с совершенно определенной целью — заработать деньги на доверчивых мужчинах. Причем они не занимаются проституцией, где властвуют сутенеры. Такие дамочки работают в своей, не облагаемой теневыми налогами нише. «Львицы»-добытчицы проворачивают грандиозные аферы на сексуальной почве.

Скажем, одна длинноногая красотка несколько лет подряд ездила в Сочи за... алиментами. Технология была отработана до автоматизма. У себя дома она беременела от сожителя (он был в курсе всего промысла), мигом садилась в самолет и летела в Сочи. В первый же день «отдыха» эта шикарная блондинка знакомилась с солидным денежным мужчиной и после первого же ужина страстно ему отдавалась. Среди ее клиентов были двое военных (один из них — командир атомной подводной лодки), полярный летчик, популярнейший актер и два мафиози.

В самый сладострастный момент половой близости со своими богатыми любовниками она вдруг прерывала дыхание и томно произносила такую фразу: «Миленький, не надо больше, еще движение и ты — отец». Естественно, ни один мужчина в такую минуту не спо-

собен остановить свое последнее движение. И начинался целый спектакль: «Что ты наделал! Как я буду растить твоего ребенка! У меня, одинокой бедной женщины, нет денег!».

А через несколько дней наша «львица» дрожащим голосом объявляла о беременности. Мужчины были к этому готовы — каждый помнил тревожные слова в постели: «Еще движение, и ты — отец». Сами понимаете, в случившемся мужчины винили только себя, свой слабый характер — предупреждали ведь его, дурака! Ну а дальше, опасаясь огласки, почтенные отцы семейств слали на воспитание своих курортных детей кругленькие суммы.

У этой «львицы»-добытчицы были пятеро детей от сожителя, которых содержали военные, артисты и мафиози.

Семейный «бизнес»

Соскучившийся по женскому телу мужчина звонит по объявлению, намекающему на приятное времяпрепровождение. Сговорились о цене.

Приведя клиента после короткого визуального знакомства домой, женщина напоила гостя чаем, предложила рюмку коньяка...

Звук в дверном замке застал сластолюбца в голом виде в самом начале любовной игры. Только что томно стонавшая партнерша испуганно округлила глаза и прошептала:

— Муж...

Далее для любителя «клубнички» все происходило как во сне. Здоровенный, под два метра, супруг-«рогоносец» был в ярости:

— Ах ты, шлюха! — орал он. — Убью вместе с хахалем!

— Не надо, родной, не надо... — лепетала неверная жена. — Я ни в чем не виновата. Этот мужик ворвался в квартиру и хотел меня изнасиловать.

От страха и такой наглости голый гость окончательно впал в полную протрацию. Вскоре от угроз супруг перешел к делу:

— Значит так: либо платишь тысячу баксов, либо жена прямо сейчас вызывает милицию и пишет заявление о попытке изнасилования.

В итоге незадачливый клиент расстается со своими сбережениями.

Само собой разумеется, что он стал жертвой хорошо разыгранного семейного спектакля.

Капканы на дорогах

Водитель иномарки согласился подвести симпатичную девушку. На предложение скоротать вечерок вдвоем в интимной обстановке юная прелестница согласилась не сразу. Поднимаясь в квартиру новой знакомой, он уже предвкушал романтическое приключение...

Однако в самый неподходящий момент в дверь позвонили. На пороге стояли разгневанная дама средних лет и двое верзил. «Мамаша» и «племянники» недвусмысленно растолковали полуодетому ловеласу, какие крупные его ждут неприятности. Они заявили, что, поскольку девушка несовершеннолетняя, теперь ему грозит срок. Впрочем, есть шанс уладить дело.

Для недогадливых совратителей во втором акте спектакля «родитель» всерьез наказывает блудливую дочь. Та оправдывается: мол, он сам пришел, хотел изнасиловать. «Насильник», глядя на заплывающий глаз «жертвы», в 99 случаях из 100 смекает, что попытка надругательства над «ребенком» налицо. А это уже иные суммы и другой срок.

«Улаживание дела» реально выливается в истребование максимально возможного отступного — в деньгах и ценностях.

Несовершеннолетние соблазнительницы ловят своих клиентов на вокзалах, в аэропортах и транспорте, связывающем аэропорт с городом.

Здесь возможны и другие варианты развития криминального сюжета. Попутчица может пригласить к себе на «рюмку чая». При остановке где-нибудь в глухом дворе у машины могут появиться «качки». Возможно, они просто уедут на вашем автомобиле. Но бывали случаи,

когда любителя «клубнички» еще и калечили или заставляли подвозить краденые вещи.

Сложился клан проституток, специализирующихся исключительно на «лохах». Одни из них подмешивают клофелин в напитки, отчего клиент тут же засыпает. В этом случае он лишь остается без бумажника и часов. Другие совмещают древнейшую профессию с ремеслом наводчицы. И тогда сладостное свидание оборачивается квартирной кражей. Третьи просто заманивают «лоха» в укромное место, где его поджидают ее приятели. Тут уж можно и здоровья, и жизни лишиться.

«Меня изнасиловали!»

Вот выдержки из публикации минской журналистки Ольги Улевич:

«Воистину новое слово в проституции сказали ушлые девушки из белорусского города Гомель. Во-первых, эти оторвы за одну-единственную ночь любви получают столько, сколько элитные московские путанки зарабатывают в лучшем случае за несколько «сеансов». А во-вторых, у клиентов гомельских красоток, кобелей похотливых, после такой ноченьки напрочь пропадает желание ходить «налево». А то и вовсе случается импотенция на нервной почве.

При этом выглядит все чинно, благородно и просто до гениальности. Представьте: девушка ложиться в постель с мужчиной. Ни о каком насилии или — упаси Бог! — деньгах и речи не идет. Все происходит с обоюдного согласия, по любви, так сказать. А наутро девушка пишет в прокуратуру заявление об изнасиловании. После чего «насильник» сам несет ей деньги и, как сказал бы Остап Бендер, долго виляет хвостом, умоляя их принять. Обычно девчонки принимают по 500—600 долларов, однако, по неофициальной информации прокуратуры Советского района Гомеля, отдельным субъектам приходилось выкладывать и по несколько тысяч баксов. За эти деньги реально купить приличный автомобиль. Или даже скромную квартиру в провинциальном белорусском

городе. И налоги платить не надо, и отстегивать аховые суммы сутенеру или там бандитской «крыше» нет никакой нужды.

Девушки познали тонкую юридическую особенность уголовной статьи об изнасиловании, которая заключается в том, что насильник полностью зависит от своей жертвы. При изнасиловании обычно не бывает свидетелей. Это интимное дело. Есть только насильник и жертва. Закон предписывает больше верить жертве. Скажет жертва «Изнасиловали!» — значит, изнасиловали. Преступник ведь, понятное дело, сам никогда не признается в совершенном преступлении.

Такое впечатление, что Уголовный кодекс составляла женщина, которая в ранней юности действительно подверглась насилию со стороны мужчины, да так и не смогла забыть об этом. Стала работником правоохранительных органов и разработала 115-ю статью УК. Неопытные мужчины подвоха в ней не усмотрели. За что теперь и расплачиваются. «Лохи».

Написать заявление об изнасиловании раз в десять легче, чем школьное сочинение. Пример. «Он изнасиловал меня. Как реальную угрозу я восприняла его слова: «Лежи, а то ударю». Поэтому не сопротивлялась и боялась кричать». Этого достаточно.

В течение 10 дней после подачи заявления прокуратура рассматривает все обстоятельства и заводит уголовное дело. Все эти 10 дней «насильник» мечется, как тигр в клетке.

Во-первых, нет дураков сидеть ни за что. Во-вторых, деловая репутация под угрозой. А про осложнения в семье и подумать страшно! Но за эти 10 дней все еще можно поправить. Способ один — выкупить у «жертвы» ее заявление.

Иногда в эту хитроумную ловушку попадается какой-нибудь 18-летний парень. И тогда на откуп сбрасывается вся семья. Не начинать же ребенку жизнь с тюрьмы: за изнасилование светит от 5 до 15 лет...

Девушке же надо было соблюдать только одно правило: не подавать заявление дважды в одну прокуратуру за один сезон.

Но когда ее заявление появилось в прокуратуре Советского района Гомеля, следователи насторожились. Дело в том, что в последнее время с заявлениями об изнасиловании происходили какие-то странные вещи. Дамочки как будто взбесились! Вначале приписывают своим знакомцам все смертные грехи: насильник, убийца, маньяк! А через несколько дней приходят как будто их подменили: она не так его поняла, это он в порыве страсти, он любит ее, она любит его. И заявление забирают.

За «групповуху», получается, можно было заработать очень приличные деньги. Каждый участник группового секса, как в карточной игре, платит за себя сам. Двое — это уже 1000—1200 долларов. Трое — 1500—1800.

Но бывает, что в сети попадается и крупная добыча. Какой-нибудь местный или залетный бизнесмен. С такого не грех запросить и несколько тысконок «зеленых». Надо быть лишь тонким психологом, чтобы не прогадать. И держать паузу. А менее профессиональные шантажистки чаще всего сами приходили к «насильнику» за деньгами и получали свои «несчастные» 100 долларов.

Уличить девушек в мошенничестве очень сложно. Не получается пока.

На суровый вопрос прокурора «И почему это вас так часто насилуют?» ангельское создание резонно отвечает: «Красивая потому что».

Шантаж

«Сняв» проститутку, мужик «отрывается» на всю катушку. Дама практиковала все виды секса, о которых он знал только понаслышке. Более того, через некоторое время путана томным голосом делает комплименты мужским достоинствам и темпераменту клиента и, опасаясь, что он ее «может замучить», предлагает позвать еще одну свою коллегу. Без дополнительной платы со стороны клиента. Групповуха удалась...

Некоторое время спустя к новоиспеченному сексигиганту обратился молодой человек. Предложил купить

у него за 5 тысяч долларов видеокассету, где были засняты его подвиги в чужой постели. В случае отказа видеофильм будет тиражирован для продажи через розничную торговую сеть. Одну кассету бесплатно преподнесут его супруге. «Пять тысяч баксов за такой артистизм главного героя — совсем немного, — успокоил молодой человек. — Возьмите. У нас есть еще. Посмотрите. Оцените».

Пришлось купить: семья и служебное положение дороже.

Так что бывший генпрокурор Скуратов — не первый (и не последний, надо думать) из числа погоревших на интимных услугах.

Услужливый «Эдик»

Девушки могут стать приманкой и для мужчин, которые зашли в бар выпить пива и не помышляли об интимном приключении. Для таких заготовлена другая технология, где девочки будут «на десерт».

Рассказывает журналист Глеб Бывалов:

«Эдику» (назовем его так) около двадцати. Прилично одет, хорошо пострижен, похож на комсомольского активиста. Парень тихо сидит в уголке бара и присматривается к посетителям. В отличие от большинства из них «Эдик» совершенно трезв и лишь для маскировки потягивает изредка пиво. Его задача простая — «вычислить» желающего пообщаться одиночку и «раскрутить» на разговор «за жизнь». Во время беседы «Эдик» выясняет, чем занимается новый знакомый, его семейное положение, место проживания и, самое главное, — материальное положение. Здесь «Эдику» позавидовал бы любой налоговый инспектор: «студенту университета» хвастливые от «ерша» взрослые мужчины выкладывают начистоту все нюансы своего бизнеса.

«Шью куртки! Кожаные куртки! Понимаешь? Сам на себя работаю! Штуку баксов в месяц имею!» — рассказывает «Эдику» крепко поддавший дяденька. «Эдик» уважительно кивает и вскоре под предлогом «освободить место

для пива» покидает собеседника. На улице «Эдик» находится недолго. Короткий звонок по таксофону: «Клиент созрел!» — и снова к новому «другу», который опять «представляет». Производитель курток и не подозревает, что ввалившаяся вскоре в бар толпа (человек 6—7) коротко стриженных подростков, представляющихся друзьями «Эдика», это и есть самая настоящая «группа захвата». «Я Петр! Я Кирилл! Я Леня! Пить будешь? А из горла? Ну, молодец! Давай еще! Погнали!»

События развиваются динамично. Окружив со всех сторон, мужчину накачивают спиртным настолько, что объективно оценить происходящее тот уже не в состоянии. «Эдик» исчезает, и, когда появляются симпатичные девочки, «клиент» охотно соглашается выехать освежиться за город, нередко приглашает в свою квартиру. Дальше, как можно догадаться, следует банальное ограбление, нередко человека избивают и, сняв дорогие вещи, оставляют лежать на улице. Хорошо, если «скорая» или милиция подберут.

Наутро вчерашний гуляка, естественно, не помнит, с кем пил, у кого пил... А наводчик «Эдик» и группа захвата вновь чуть ли не каждый вечер выходят на охоту. И, судя по милицейским сводкам, не одни они. «Чесать» богатеньких пьяных в среде начинающих бандитов становится все более популярным — приятное совмещается с полезным, да и риск быть пойманным не так уж велик. Наиболее прибыльное для юных «кидал» время — дни выдачи зарплат, весенне-летний сезон, праздники, выходные.

Так что, решив «принять» после получки энную дозу спиртного в любой из многочисленных «забегаловок», не экономьте на закуске и оглянитесь: нет ли поблизости «Эдика»?

«ДЕТИ БОГА» И ИЖЕ С НИМИ

1. «Дети распутного бога» — так называется статья специального корреспондента «КП» Эвелины Азасвой (31.10.1997).

«На столе следователя прокуратуры Калининского района Новосибирска Юрия Пузанова лежит стопка фотографий. На них — маленькие голые девочки в недвусмысленных позах. Только что Юрий Алексеевич закончил расследование дела, от которого даже у него, распутавшего немало преступлений, на душе особенно грустно и тяжело.

Некто Сергей Завьялов, 37 лет от роду, организовал в одной из квартир города островок свободной любви. Ей предавались трое мужчин и восемь женщин. И дети. Их и чужие.

Чтобы заманить посторонних девочек, Завьялов окончил двухнедельные курсы биоэнерготерапевтов и получил диплом целителя. И матери сами стали приводить к нему малышей, дабы целитель вылечил их от энуреза, экземы. Женщины доверяли ему, оставляли детей, а Завьялов пользовал пациенток... с помощью орального секса. Не сразу, а постепенно приучил детей сначала к поцелуям, внушая, что в сожительстве со взрослыми ничего противоестественного нет. «У меня сперма целебная», — говорил он потом на допросе, делая невинные глаза.

Некоторые мамы знали, как «дядя Сережа» лечит их дочерей, но молчали — они и сами делили с ними постель. Иногда ублажал целое семейство: женщину, ее взрослую дочь и мужа дочери. Причем все это происходило на глазах 11-летней девочки — младшей сестры.

Обитатели этой квартиры вовсе не алкоголики и, как сами считают, не извращенцы. На вопрос, а кто же они, отвечают: «Семья». При обыске у них изъяли кассеты религиозного содержания. На одной — «Послание к римлянам». И многое становится ясным».

2. Россия — страна непуганая. «Белое братство» встретило ее, и только. А ведь «братство» — это лишь цветочки, куда ему, скажем, до «Семьи». «Моя маленькая рыбка» — так называется инструкция этой секты. Она учит тому, как сожительствовать с собственным ребенком, начиная с того времени, как младенцу исполнится пять месяцев.

Основал секту в 1968 году некто Дэвид Берг, назвав ее «Дети Бога». Суть учения: чтобы стать сыном или

дочерью бога, нужно лишь полюбить друг друга. Не платонически. Берг провозгласил: «Не важно, с кем секс, в каком возрасте». Члены секты жили общинами, вступали в сексуальные контакты друг с другом и со своими детьми, предоставляли их посторонним. Малышей учили заниматься сексом друг с другом, объясняя, что это так же естественно, как есть и пить. Главное — чтобы об этом не узнали «необразованные», то есть не состоящие в секте. Девочек и женщин в секте называли «шлюхами Господа» и заставляли заниматься проституцией, чтобы заманить в секту новых богатых людей. Это назвалось «флирт-фишингом». Любовная рыбалка, в которой девушка — крючок, а мужчина — рыбка. Все желающие стать «детьми Бога» должны были бросить работу, учебу, переписать на секту все свое имущество.

Со временем деятельность секты стала вызывать в США протесты. Тогда Берг велел своим последователям покинуть Америку «ввиду активизации римлян» (так он называл людей, не входящих в его организацию). И сам сбежал. Его разыскивал Интерпол, но безуспешно. Секта сменила название на «Семью» и в 1979 году, загнанная в угол, заявила, что отказывается от детского секса. «Дети Бога» уверяют, что исправились. Но...

Как сообщает Международный экспертный центр по вопросам тоталитарных сект «Berliner dialog», в 1994—1995 годах на квартирах «Семьи» вновь обнаружили груды детского порно. В это же время разразился очередной скандал вокруг секты в Великобритании. Скандалный процесс состоялся в Германии: мужчина из «Семьи» восемь лет насиловал своих несовершеннолетних дочерей.

«Ничто у «Детей Бога» не изменилось. Можно говорить либо об ухудшениях. К мастурбации во имя Иисуса зовут сейчас своих последователей руководители секты», — утверждает «Berliner dialog».

Между тем, у «Семьи» появилось спокойное место, где секте никто не мешает «молиться» на свой вкус. Это место — Россия. В мире обеспокоены тем, что именно она дает приют «вероучениям», запрещенным на Западе. Все знают, что у нас нет ни опы-

та, чтобы им противостоять, ни законов, которые бы помогли этому.

3. На территории бывшего СССР «Семья» появилась еще в 1990 году. В России общины есть в 20 городах: Москве, Санкт-Петербурге, Иркутске, Челябинске, Хабаровске, Омске и других. По данным миссионерского отдела Московского патриархата, основная их база — в Новосибирске и тамошнем Академгородке.

Чем занимается у нас «Семья»? Тем же, чем и на Западе? А почему нет? Во всяком случае в Беларуси совет по делам религий, изучив в 1995 году деятельность секты и ее литературу, принял решение «Запретить!!!». Именно так — с тремя восклицательными знаками.

Из научного заключения комиссии, созданной в Минске: «Семья» является коммерческой организацией, которая использует своих приверженцев в целях быстрой наживы... Утверждения секты сродни порнографической литературе. Учение направлено против семьи, общества, государства».

У нас же о «Семье» никто ничего не знает. Официально ни одна организация этой сектой не занималась и не проверяла, что стоит за пропагандой тотальной божеской любви. А проповедники безнаказанно пользовались не только телами своих приверженцев, но и их имуществом. Молодой человек, которому Завьялов заморочил голову, подарил ему машину. На покупку автомобиля мать парня зарабатывала всю жизнь. Другая женщина, уже из Москвы, написала письмо в Госдуму РФ, из которого следует, что ее юная дочь, студентка престижного вуза, ради «Семьи» бросила учебу, дом и три года скитается неизвестно где. А в их квартиру, оказалось, прописаны 20 иностранцев...

В Новосибирске люди из «Семьи» пришли в воинскую часть и предложили воспитывать детей офицеров. Хорошо, военные у церковнослужителей поинтересовались — можно или нет. Секта финансировалась коммерсантами, которым, видимо, оказывала соответствующие услуги... «Семья» занялась и благотворительностью. Проведут концерт, а потом отзывы берут. Ничего не

знающие люди, конечно, писали восторженно. Отзывы, видимо, должны были служить защитой в случае судебных разбирательств.

Даже если преступление раскрыто, как в случае в Завьяловым, самой секте это ничем не угрожает.

Если сектант кого-то убьет, ответственность несет только он сам. В Новосибирске судили 17-летнего сатаниста. Он в ритуальных целях убил 7-летнюю соседскую девочку и семь дней держал ее труп у себя под кроватью, насиловал мертвое тело, показывал его приятелям. Женщина из «Сахаджайоги» нанесла четыре удара ножом своей полуторагодовалой дочери. А после украсила мертвое тельце цветами. И сатаниста, и мать-убийцу судили как за обычное убийство. Понятие ритуального в нашем законодательстве отсутствует.

А это означает, что само «вероучение», которое, возможно, и натолкнуло на убийство, на секс с детьми, останется. Как останутся на свободе и его пастыри.

ПОД ПРИКРЫТИЕМ ВЕРЫ

Если хочешь стать по-настоящему богатым человеком, то создай свою религию.

Р. Хаббард, основатель
«Церкви саентологии»

Есть мошенники, делающие деньги на эксплуатации такой человеческой потребности, как поиск смысла жизни, как потребность в вере, в самосовершенствовании.

Человек, не познавший смысл жизни, не нашедший нравственной опоры, становится легкой добычей всевозможных тоталитарных сект.

Попавшему в сети сектантов внушают, что наибольшим благом для него является полное подчинение руководителю («пастору») секты, по существу зомбируют его. В результате жертва распродает все свое имущество, средства отдает главе секты, бросает работу, учебу, семью.

Сотни тысяч разрушенных судеб и личных трагедий. В России, Украине, Беларуси действуют почти сто тоталитарных сект. Из них крупных — около сорока: пятидесятники, неопятидесятники, мормоны, мунисты, «Белое братство» и другие.

Особую опасность представляют неопятидесятники в силу своей массовости (только в России их около ста тысяч), безграничной власти пастора над рядовыми членами и жестоким порядком, свирепствующим в этой секте.

Журналист Анна Амелькина описала в «КП» нравы в одной из сект евангелистов-пятидесятников «Новая Жизнь», обосновавшейся в 1987 году в Алданском рай-

оне Якутии. Руководитель секты — некий Виталий Козырь, бывший уголовник, судимый за убийство.

В 1999 году секта, в полном составе (около 80 человек с детьми и со всем своим скарбом) оккупировала холл здания районной администрации.

«Мы не будем общаться с неверными, пока нас не отправят за границу!» — заявил главарь секты. И как только милиционер, психолог или журналист осмеливались подойти к табору, сектанты начинали истерически кричать, топтать ногами, петь молитвы, а некоторые фанатики впадали в экстаз и бились в конвульсиях. И только дети (их было двадцать восемь — от новорожденных до подростков) вели себя удивительно тихо, не подавая признаков жизни. Так продолжалось два дня.

Главарю секты хотелось в Канаду. Но нужны были деньги, скандал, признание себя мучениками и статус страдальцев за веру. Съехавшейся со всей республики милиции и журналистам Козырь заявил: секта приговаривает себя к самоуничтожению. И на глазах у невольных зрителей верующие стали прощаться друг с другом, передавая из рук в руки заточки и совершая воинственные обряды над детьми.

Медлить было нельзя. В считанные минуты милиционеры нейтрализовали зачинщиков, отделив детей от взрослых. «Сестер» поместили в больницу, а «братьев» — в СИЗО. И тут началось самое страшное.

Женщины — члены секты — в больнице заявили: «Мы отказываемся от своих детей! Они осквернены прикосновениями неверных!». Без ухода остались даже младенцы. Их отправили в больницу, ребят постарше — в детский дом. Ребятишки не плакали. Они сидели, плотно сжавшись в кучку, с лицами, похожими на бесцветные резиновые маски, и терпеливо ждали приговора.

«Ну что, малыши, давайте переодеваться? — предложила воспитательница и помогла шестилетней девочке стянуть кофточку. И застыла от ужаса: тело девочки было изуродовано ожогами и шрамами. Такие же отметины оказались и у других малышей. «Боже! Что это?!» — вырвалось у пожилой женщины. «Это мы плохо себя вели», — был ответ.

Оказалось, в секте буквально толковали постулат «казнить младенцев во младости», чтобы потом «возрадоваться в старости». Здесь жестоко били не только за провинности, но и «за бездействие», заставляя ребенка все время «шевелиться». У «воспитателя» в секте всегда наготове были металлический провод, кипятик и гвозди — ими царапали кожу детей, чтобы продлить мучения.

Десятилетнего Сашу высекли проводом за то, что он не сразу откликнулся, когда его позвал отец. Оле выдрали волосы, когда она попыталась узнать, что такое кукла. Двух десятимесячных младенцев избивали лишь за то, что они смели плакать. Поэтому малышки, оказавшись в детском доме, долгое время спали только на животиках: спинки и попки были в синяках и ранах.

В первый же день «на свободе» старшие мальчики рассказали следователю о злодеянии, которое потрясло даже видавших виды оперативников.

Десятилетний «брат» Миша как-то услышал, что в поселок приехали старатели, и побежал посмотреть на их работу. В секте об этом узнали. Женщины, в том числе и мать Миши, впали в истерику и с криками: «Его неверные испортили!» стали требовать для мальчика особого наказания.

Взрослые мужчины полчаса избивали мальчика тугим проводом, пинали ногами...

Когда Миша уже перестал подавать признаки жизни, около него собрались для отпевания все члены секты, а затем похоронили с особыми почестями: умереть в муках и насилии считалось особой честью.

Самое страшное выяснилось после проведения экспертизы: Мишу похоронили живым. И только сам факт расправы над мальчиком, а не беззубый закон о сектах, позволил привлечь главарей пятидесятников к уголовной ответственности.

«Мамаши» уже лишены родительских прав. Но их это, судя по всему, не расстроило. После того как «сестер» выпустили на свободу, они вместе с «братьями», не интересуясь судьбой детей, куда-то исчезли, растворив-

шись в бескрайних просторах Якутии. Наверное, уехали в другой район, чтобы устроить новый скандал и добиться отправки за границу: такую программу вложил в головы верующих «пастырь».

К счастью, всех детишек из больниц и детдома забрали сердобольные родственники, съехавшиеся из разных концов страны. Многие бабушки и дедушки из Беларуси, России, Украины рассказывали страшные истории о том, как секта уводила у них сыновей и дочерей, как они колесили по всей стране, пытаясь вернуть одурманенных детей. «Хоть внуков воспитаем», — говорили несчастные друг другу.

Характерной особенностью тоталитарных сект является то, что все решения в них принимает только глава секты, остальным уготованы роли лишь послушных исполнителей. В частности, в известной международной секте «Ассоциация святого духа» созданной «преподобным» Муном, подбор даже брачных пар делается руководством от имени самого Муна; пары создаются из незнакомых друг другу людей и без учета желаний «брачующихся». Брачную церемонию проводит сам руководитель секты. О массовости секты говорит, например, такой факт: в самой крупной брачной церемонии 30 октября 1988 года одновременно сочетались 6516 пар. Действо происходило недалеко от Сеула.

После распада СССР в результате возникшего правового и идейного вакуума население новых независимых государств подверглось массивной атаке всевозможных сект. Очень активны мормоны — тоталитарная секта, родиной которой являются США. Например, за 1998 год Свердловскую область посетили 268 миссионеров, из них более половины (138) — мормоны.

Миссионеры используют все рычаги воздействия, в том числе нашу бедность и тягу к знаниям.

Проводя занятия по психологии менеджмента в компании «Алмазы России-Саха» (г. Мирный), автор столкнулся со следующим обстоятельством. Как к психологу, к нему обратились родители детей, занимающихся в компьютерном классе, подаренном американским

миссионером. Дети ходили к нему на занятия, привлеченные, во-первых, возможностью бесплатно овладеть компьютерной грамотой, и, во-вторых, обещанной бесплатной поездкой в США. Родителей обеспокоило то, что занятия перемежались проповедями отнюдь не православного толка.

Таким образом, массовые манипулирования со стороны сектантских проповедников имеют три источника: 1) неустойчивость личности; 2) отсутствие идеалов, когда на смену коммунистической идеологии не пришла никакая другая общенациональная идея; 3) несовершенство законодательства, допускающего функционирование тоталитарных сект.

Еще Фрейд пришел к выводу, что религия — это коллективный невроз и в основе веры в Бога лежит детская инфантильная привязанность к отцу, могущественному человеку, который решает за нас все проблемы. Человек, вступающий в секту, ощущает себя частицей общего дела, избавляется от чувства одиночества и в конце концов обретает то душевное спокойствие, которого ему не хватало в мирской жизни. Сначала новенького напичкивают разнообразной литературой. Если он оставил свой телефон, звонки с приглашением на семинары и собрания будут регулярно повторяться долгое время. И чаще всего ради интереса человек решается взглянуть краем глаза на то, что происходит в самой секте, и на ее обитателей. А там агитация за веру происходит по-разному, но всегда под давлением группы.

В мунистской «Церкви объединения»; к примеру, есть термин «бомбардировка любовью». Любопытный приходит на собрание мунистов, и ему говорят о том, какой он замечательный, красивый и необычный человек. Все это не может не нравиться. Новоиспеченному сектанту кажется, что здесь люди общаются по другим принципам — по принципам доверия и любви; руководство в полный голос твердит, что именно их организация — «оазис подлинной человечности». Пытаясь спрятаться от равнодушного и жестокого мира, человек входит в секту, принимает новые правила поведения, поселяет-

ся в коммуне. Для того чтобы отвратить сектантов от прежней жизни, ценностей, связей, их загружают насыщенной программой групповых мероприятий: семинары, совместные молитвы, пение гимнов, зубрежка Библии, механические танцы, отупляющие лекции. В общем, человеку не позволяют остаться одному и пораскинуть мозгами: «Что происходит? Где я, собственно, нахожусь?».

В итоге он оказывается в полной материальной зависимости от духовного «отца» и функционеров, приближенных к нему. Деньги в руках рядовых людей объявляются грязью и заразой, препятствием на пути к счастью. С пользой их могут расходовать только руководители сект. Каждый должен работать по многу часов без выходных, всю выручку сдавать в казну. Годятся любые способы зарабатывания денег: от торговли псевдорелигиозной литературой до попрошайничества. От имеющихся ценностей необходимо избавиться, передав их в новую «семью», то есть в секту.

Вот, например, как это звучит у кришнаитов: «Находящийся в сознании Кришны должен погасить в себе огонь любви в ее человеческих проявлениях — принести в жертву Кришне имя, ум, интеллект, оставить дом, семью, жить в бедности, отдавая все свои деньги на распространение сознания Кришны». Как видим, вся философия и вера упирается в деньги.

Секта отделена от остального мира. Эта изоляция отбивает у сектанта всякое желание сопоставлять слова «учителя» с реальностью.

Используются техники, отключающие мышление. Монотонное пение и повторяющиеся действия вводят человека в состояние сильной внушаемости. У кришнаитов — это бесконечное повторение слов «харе Кришна — Кришна рама», у сектантов «Богородичного центра» — «век святых — сила праведных». Текст молитвы должен постоянно вертеться в голове у человека, что полностью отрешит его от иных раздумий и проблем.

Под предлогом создания близости с «семьей» новичка заставляют признаваться в его былых «грехах»

Цель — вызвать страх и чувство вины, сделать его эмоционально уязвимым. Для этого применяют и угрозы, явные или скрытые, а также чередуют наказания и награды.

Поощряется отказ от сна ради духовных упражнений. Недостаточное питание преподносится как диета для достижения высокой духовности или как часть ритуалов.

Чтобы добиться стопроцентного результата, голос главы секты или его помощника звучит из динамиков магнитофона. Занятия в секте идут под какую-нибудь музыку. Набор обрядов, медитаций (музыка, монотонные действия, пение мантр) автоматически вводит человека в гипнотическое или полугипнотическое состояние. Если учесть, что во многих сектах новичкам приходится подолгу голодать (пост) и недосыпать (бдения), то можно сказать, что создаются идеальные условия для повышенной внушаемости и полной потери критического отношения к происходящему. Все это со стороны может показаться довольно простым и незамысловатым, но в комплексе и «за компанию» действует эффективно.

Установлено, что людям, нашедшим в себе силы покинуть секту, очень трудно приспособиться к нормальной жизни. Их психика нарушена. Ученые установили, сколько времени необходимо человеку, вышедшему из тоталитарной секты, чтобы полностью освободиться от ее психологического воздействия. Например, бывшему кришнаиту — не менее 11 месяцев, мунисту — 16, а сайентологу — 25,5 месяца. Однако многие их молодых людей, едва избавившись от одних «опекунов», тут же попадают под влияние других новоявленных «пророков».

Секты заставляют верующих отказываться от своей индивидуальности, от своих интересов ради общих, за которыми на самом деле скрывается корыстный расчет лидера — его материальная выгода и желание власти. Кстати, это очень похоже на официальную советскую идеологию и то, что за ней скрывалось: желание людей иметь хорошие вещи клеймилось пропагандой

как «мещанство», «вещизм». В то же время номенклатура отоваривалась в спецраспределителях и спецмагазинах — островок коммунизма для партийной и советской элиты в океане нищеты.

Сознание взрослого человека «духовные наставники» постепенно подменяют мироощущением ребенка, во всем полагающегося на готовые решения «отца» (вспомните определение того же Фрейда). Пение, игра, смех — вот ежедневный удел простого сектанта. Неудивительно, что в конце концов он впадает в детство и становится полностью контролируемым своими «учителями».

Таким образом, секрет обретаемого душевного покоя очень прост: нет никаких тревог и никаких проблем, потому что уже нет самой личности, которую они могли бы волновать.

В России на конец 1996 года было зарегистрировано более 6 тысяч организаций сектантского типа. Жертвами сект стали люди преимущественно молодого возраста: 500 тысяч несовершеннолетних и 1 миллион молодых людей в возрасте от 18 до 25 лет оказались под влиянием религиозных культов.

Основными причинами, по которым люди попадают в сети сект, — это неудовлетворенность собой или образом жизни, системой ценностей и социальной ориентацией, а также психологический кризис личности.

Именно в молодости человек стремится определиться в своем мировоззрении и понимании жизни. В то же время молодежь в силу отсутствия социального опыта наиболее подвержена внушению. Ссоры с родными и близкими, несчастья, болезни толкают их в объятия сектантов.

Вот горькое письмо в «АиФ» Веры Петровны из Санкт-Петербурга, повествующее, как это бывает:

«Два года назад мою дочь Лену бросил парень. Разрыв этот она переживала мучительно, сделала аборт. А я поддерживала ее как могла. Но однажды в нашей жизни появились ОНИ, «утешители» из секты. Дочь стала посещать какие-то моленные собрания, стала отчужденной и скрытной, уволилась с работы, неде-

лями пропадала на каких-то загородных сборищах, а летом вообще исчезла на два месяца, толком ничего не объяснив. Вернулась домой бледная, отрешенная и с порога заявила: «Я ухожу к ним, а нашу квартиру надо срочно продать». Не помогли ни уговоры, ни слезы. Будто бы это не моя кареглазая дочурка Леночка, а бездушный автомат, изрекающий что-то непонятное о грядущем конце света и некоем «мессии». Вот так на старости лет осталась одна наедине со своей бедой. Я и раньше слышала, что сектанты способны полностью парализовать волю, затуманить разум человека. Но действительность оказалась проще и страшнее. Неужто нет защиты от мракобесов?».

По данным социологических исследований, верующие нового типа в большинстве своем люди образованные. Среди них много тех, кто раньше «баловался» буддизмом, йогой, религиозной философией. Православие для них — нечто старое и банальное. А тут тебе и космический разум, и энергия, и переселение душ... И что интересно: простых рабочих в сектах по пальцам можно пересчитать. А вот интеллигенции — предостаточно.

Сегодня человек всюду хочет получить инструкцию: как? Как стать здоровым за три сеанса? Как закодироваться и бросить пить за пять сеансов? Как войти в царствие Божие через десять шагов?

Всюду нужна брошюрка из пяти страниц... И такая продукция не заставляет себя долго ждать — огромное количество западных и отечественных религиозных организаций ведут активную борьбу за отечественный рынок человеческих душ с прицелом на их ограбление. Ставка — больше чем жизнь. Для тех, кто стал жертвой этого страшного бизнеса.

Многих интеллигентов, и не только из числа молодежи, привлекает учение Рона Хаббарда, изложенное в 1950 году в его книге «Дианетика — современная наука душевного здоровья». Не обходится ни одной книжной выставки, ярмарки, на которой бойкие молодые люди не раздавали бы на выходе-входе приглашения на лекции по этому учению, превра-

тившемуся теперь в «Церковь сайентологии». Текст листовки заслуживает того, чтобы быть воспроизведенным:

ПРИГЛАШЕНИЕ

22 февраля В 11.00 мы ждем ВАС на бесплатную лекцию о ДИАНЕТИКЕ — науке о том, как разум влияет на тело.

*Вы узнаете причину
необдуманных поступков;
неуверенности в себе;
необъяснимых страхов;
своих комплексов;
возникающих проблем с детьми.*

После лекции ВЫ сможете бесплатно пройти оксфордский тест анализа личности. Вы поймете причину возникновения своих проблем, и наши специалисты определяют для Вас эффективный способ избавления от них.

Как бы ни была сложна Ваша проблема, с ней можно кое-что сделать.

Приходите по адресу:

Телефон:

Начальный этап привлечения к дианетике людей начинается с проведения теста, содержащего 200 вопросов. По его результатам строится график, который всегда (!) показывает необходимость развития общения с представителями дианетики — инструкторами, а также изучения ее основ. Обычно с целью продолжения дальнейшего обследования предлагается посетить платные начальные курсы по улучшению своей жизни. Они состоят из нескольких вводных лекций, практических занятий и семинаров. Обязательно рекомендуется приобрести книги Р. Хаббарда.

Цель курса заключается в формировании способности управлять окружающими, то есть добиваться от них тех ответов на поставленные вами вопросы, которые вы сами хотите вложить им в уста. На языке сайентологии это называется «иметь сильную волю». С точки зрения сайентологии, всего можно достичь, имея сильную волю. Иными словами, последователи Хаббарда признают, что главная цель их учения — манипулиро-

вание людьми. Те, кто учит вас укреплять свою волю, уже обладают той, которая позволяет им на практике осуществлять управление вами.

По окончании первого курса обучения оказывается, что этого недостаточно, и вам предлагают повысить знания на более сложных и дорогостоящих курсах, поскольку только их учение дает эффективное разрешение любых проблем. Кроме того, всех приглашают на собеседование с дианетическим одитором (инструктором), который, как обещают, поможет каждому разобраться в их жизненных проблемах.

Люди, прошедшие начальный курс обучения, уверены, что их жизнь значительно улучшилась. Дальнейшее наблюдение за ними и тестирование показали следующее:

у них портятся взаимоотношения с родными, близкими, друзьями; недавние друзья становятся, по Хаббарту, «подавляющими личностями», «антиобщественными элементами». Семьи, как правило, распадаются; меняется отношение к работе и к окружающему миру. Работу, как правило, бросают. Им внушали: с теми, кто «противостоит дианетике и сайентологии», необходимо избегать каких-либо отношений и «их нужно уничтожать»;

неспособность к самостоятельному мышлению, критическим оценкам приводит к тому, что эти люди твердо верят, если они будут выполнять все наставления своих учителей, полностью подчиняться их тотальной власти, то смогут стать «сверхчеловеком» или настоящим «титаном»;

появляются различные психические расстройства.

В результате полного подчинения секте материальные средства ее новых членов переходят к руководителям соответствующего отделения, филиала этой организации во многих странах. Не случайно поэтому высказывание Рона Хаббарда, вынесенное нами в эпиграф к этой главе.

Отметим, что любые мошенничества основателей сект строятся по уже известной нам универсальной схеме манипулирования людьми.

Мишенью воздействия всегда является возможность получить ответы на мучающие человека вопросы, обрести веру.

Приманкой — возможность переложить на секту ответственность и трудности поиска решений, ощущение себя частью общего дела, избавление от духовного одиночества.

Аттракция достигается всей мощью технологий психологического воздействия на жертву.

МОШЕННИЧЕСТВО ЗА РУБЕЖОМ

*Следует считать людей
честными, но жить с ними
как с мошенниками.*

Кардинал Мазарини

ЗАРУБЕЖНЫЕ АФЕРИСТЫ

Многие у нас идеализируют Запад, полагая, что уж там-то бизнес ведется абсолютно честно. Однако это заблуждение. И жертвами его становятся как наши деловые люди, имеющие дело с зарубежьем, так и соотечественники, выезжающие туда на отдых.

С другой стороны, и наши мошенники быстро освоили «зарубежный опыт», умело применяют его, адаптируясь к условиям хозяйственной жизни в стране.

Финансовые махинации

Мошенничества в сфере финансов называют сейчас в большинстве случаев одним словом — «панама», по названию жульнической аферы правления акционерной компании по сооружению Панамского канала, созданной во Франции в 1879 году. Для сокрытия хищений, злоупотреблений и тяжелого финансового положения правление компании подкупило ряд влиятельных французских министров, сенаторов, депутатов, редакторов газет. С банкротством компании, просуществовавшей девять лет, разорились десятки тысяч держателей акций.

«Отцом» первой в мире финансовой «пирамиды» официально считается эмигрировавший в Америку итальян-

нец Чарльз Понти. В 1919 году он учредил фирму «The Securities Exchange Company», которая привлекала средства внешних инвесторов, обещая им невероятный доход — 45 процентов каждые девяносто дней.

Первые вкладчики получили дивиденды за счет денег следующих (за океаном это называется «от Питера к Полю»), а сам Понти вскоре стал миллионером. Он дурачил американцев около десяти (!) лет, а потом все-таки попал в тюрьму. В 1934 году Понти вывели в родную Италию...

Так что строитель «МММ» Сергей Мавроди не первооткрыватель «пирамид», а всего лишь способный ученик.

Следующая корреспонденция из Германии журналиста Евгения Бовкуна показывает, что дело строителей финансовых пирамид не умирает не только у нас, но и в просвещенной Европе.

«Нет, господина Мавроди она не знает, отвечает председательница «Европейского королевского клуба». Но в голосе неуверенность, значит все-таки слышала о своем «коллеге» — строителе «российской пирамиды». А, Горбачев? Дамара Бертгес широко улыбается, но служители суда и полицейские отсекают подсудимую от толпы репортеров, и мне не удастся услышать, что думает чернокожая «царица Дамара» о бывшем президенте СССР, популярностью которого на Западе она в свое время ловко воспользовалась, чтобы придать своим финансовым махинациям видимость «законного бизнеса. Пожертвовав 200 тысяч марок в Фонд Горбачева, она сумела добиться его согласия стать «почетным председателем» ЕКК.

Михаилу Сергеевичу задним числом пришлось признать, что он стал жертвой «ложной информации». А вот многочисленные сторонники Дамары Бертгес и ее «Европейского королевского клуба», потерявшие десятки и сотни тысяч марок, шиллингов и швейцарских франков, признать себя жертвами мошенничества не торопятся.

В зале земельного суда во Франкфурте-на-Майне они устроили шумные овации своему кумиру. «Требуем ос-

вободить Дамару!», «Долой власть банков и финансовых магнатов!», «Да здравствует свободный народный бизнес!» — раздавалось в толпе.

«Прекратите сейчас же! Это вам не театр!» — кричал судья. А прокурор и вообще на какое-то время лишился дара речи. «Такой бурной солидарности с обвиняемыми, да еще со стороны потерпевших, мне видеть не приходилось, признаюсь честно», — сконфуженно говорил он журналистам. Заседание суда пришлось перенести. Работать в таких условиях было невозможно. Зал утих только после того, как Дамару, ее мужа Харальда и двух других сообщников увели через заднюю дверь в глубь здания.

Накануне их доставили из Швейцарии, где они томились в базельской кутузке. Швейцария первой запретила деятельность ЕКК, созданного в 1991 году в Германии, но быстро распространившего свою «сферу влияния» на соседние страны. Теперь швейцарские власти решили выдать подследственных германскому правосудию.

Финансового образования ни у кого из них нет. Слесарь, оператор подъемного крана, электромеханик, галантерейщица... Перед тем как создать «королевский клуб», сама «царица» (дочь чернокожего американского солдата, служившего в ФРГ) работала продавщицей, а ее муж — стекольщиком.

Начав продавать «акции» ЕКК по принципу «снежного кома» и суля вкладчикам прибыль не менее 70 процентов, все они быстро разбогатели. Деньги из конторы выносили в картонных коробках и полиэтиленовых пакетах. Нанесенный жертвам финансовый ущерб составляет около миллиарда марок.

«Снежный ком» катился, однако, все медленнее, и, когда число вкладчиков в ФРГ, Австрии и Швейцарии достигло 94 тысяч, источник иссяк. Летом 1995 года ЕКК обанкротился. Какую часть прибыли его основателям удалось укрыть в банках, неизвестно.

«Чем же можно объяснить поразительную верность обманутых вкладчиков своим обманщикам?», — спросил я у одного боннского юриста. «Дамара Бергтес и ее сообщники, — объяснил мой собеседник, — на самом

деле создали некое подобие секты, где все подчиняется жесткой дисциплине». Лихорадка «легкого бизнеса», о которой еще не забыли в России на примере «МММ», не обошла и цивилизованную Германию.

Крупнейшим мошенником столетия (из тех, кому официально предъявлено такое обвинение) считается Мартин Френкель. Он «кинул» 11 крупнейших американских страховых компаний, которые вложили деньги в инвестиционный фонд «Liberty National Securities», организованный Френкелем через подставных лиц. Еще одно детище того же «автора». «Фонд святого Франциска Ассизского», собирал деньги якобы для помощи больным детям. Его рекорд — «испарилось» около 3 миллиардов долларов. Один из денежных переводов привлек внимание ФБР. Однако мошеннику удалось замести следы, спалив свое имение стоимостью 3 миллиона долларов вместе с документами фондов, и после этого скрыться.

Но его все-таки поймали с фальшивым британским паспортом.

В конце 80-х и в 90-х годах множество любителей «халявы» в разных странах пострадали от мошенников, действовавших от лица нигерийских правительственных организаций.

По оценке международных экспертов, Нигерия — самая коррумпированная страна в мире. По-видимому, этим объясняется, что нижеописанная афера, имеющая хождение по свету в разных вариациях, наиболее массированно осуществлялась именно под нигерийским флагом.

Афера начинается с письма-обращения, за которым следует сообщение по факсу или телексу. В письмах под надуманным предлогом предлагается перевести огромные суммы денег, обычно в долларах США, являющиеся якобы поступлениями от определенных контрактов, на банковский счет адресата, с тем чтобы поделить их в определенной пропорции между автором письма и адресатом. При получении положительного ответа на такое письмо направляется сообщение с извинениями относительно того, почему эти средства не могут быть быстро переданы, и предлагается оплатить пропорцио-

нальную часть различных «налогов» с целью облегчения обработки и перевода таких сумм денег.

Использование фальшивых документов правительства, Центрального банка Нигерии, Нигерийской национальной нефтяной корпорации и т.п. является обычной практикой. Мошенники обычно настаивают на проведении такой сделки в строгой секретности. В некоторых случаях людей приглашают в Нигерию, где для них организуется прием на высшем уровне, на котором присутствуют мошенники, выдающие себя за государственных служащих или сотрудников Центрального банка Нигерии. Для завершения «сделки» жертву просят внести авансовый взнос на различные цели: комиссионные на непредвиденные налоги, на сборы за лицензию, за регистрацию, за адвокатские услуги, сборы в Национальный фонд экономического развития, сборы за освобождение от страхования и т.д. Получение этих авансовых взносов фактически и является истинной целью обмана.

Еще один вариант мошенничества — подделка завещаний на наследство. И в этом случае единственной целью является получение авансовых взносов, называемых одним из видов налога на наследство (или как-либо иначе).

Часто название банка, фамилии его руководителей, включая заведующих и заместителей заведующего, а также занимающих высокие должности государственных служащих беззастенчиво используются мошенниками для укрепления доверия к себе и придания респектабельности всей операции.

В эти аферы были втянуты и, естественно, пострадали многие руководители фирм в разных странах. Но особенно много — в странах СНГ. Ведь и пренебрежение к правилам (а предлагаемые сделки носили явно противозаконный характер) у нас в крови. Кроме того, ниже правовая культура, больше доверчивость к «солидным» бумагам.

Обеспокоенный массовым использованием мошенниками его имени, Центральный банк Нигерии (ЦБН), вынужден был в начале 90-х годов провести активную разъяснительную работу. ЦБН разместил объявления более чем в 80 газетах и журналах на 12 языках в 36

странах с целью заранее предупредить об этом все корпорации и отдельных лиц, которые могут стать жертвами обмана, и тем самым помочь искоренить распространение мошеннических авансовых взносов.

Фиктивные «деловые» предложения на миллионы долларов с самого начала свидетельствуют о мошеннических намерениях и обычно должны заставить любого ответственного и уважающего закон человека начать наводить справки. Однако, движимые жадностью и ненасытным стремлением быстро и легко разбогатеть, многие так называемые жертвы продолжают игнорировать предупреждения Центрального банка Нигерии относительно того, что такие сделки являются фиктивными и мошенническими.

Мошенничают европейцы и американцы и со страховками. Рассказывает начальник Российского банка данных Интерпола Владимир Гордиенко:

«Примечательная история произошла с автомобилем, принадлежащим одному оборотистому немцу. Сверившись с базой данных, мы выяснили, что эта найденная в России машина была угнана в Литве, и сразу сообщили об этом литовским коллегам. Однако они переадресовали нас в Германию, поскольку владельцем украденной в Литве иномарки был подданный этой страны. Немецких коллег наша информация изрядно озадачила: ведь, по их данным, тот же самый автомобиль был угнан не в Литве, а с территории Германии.

Но вскоре все разъяснилось. Просто в погоне за живой хозяин автомобиля дважды заявил об угоне и в обеих странах умудрился получить солидные страховые суммы».

Лавинообразный рост популярности электронной коммерции привел к тому, что в последнее время большинство сомнительных финансовых предприятий переместились в виртуальное пространство.

В 1999 году федеральная комиссия по торговле США выявила в Интернете 67 сайтов, использовавших различные пирамидальные схемы. Однако, по мнению специалистов, в действительности «пирамид» во «всемирной паутине» гораздо больше. Поэтому законода-

тельство США запрещает Интернет-провайдерам размещать на своих серверах странички, где фигурируют пирамидальные схемы. Нарушителям грозит лишение лицензии. Однако пирамидостроителей все это отнюдь не сдерживает: сайт можно разместить и за пределами США. Например, в России.

Более подробно о мошеннических коммерческих операциях, совершаемых посредством Интернета, можно прочесть в сайте afera.newmail.ru.

Логика на службе «предсказателей»

Докладывая о поступившей корреспонденции, секретарь крупного предпринимателя А. Смита упомянула о письме без обратного адреса, в котором неизвестные доброжелатели утверждали, что акции компании «Крайслер» начнут падать, и советовали поскорее от них избавиться. Смит не обратил на это письмо никакого внимания, но не прошло и недели, как акции действительно упали в цене. Когда мистер Смит получил второе письмо от тех же неизвестных, он отнесся к нему уже внимательней. В письме сообщалось, что в течение следующей недели повысятся акции компании «Дженерал моторс». На всякий случай мистер Смит отдал распоряжение приобрести на небольшую сумму эти акции и поступил совершенно правильно: они действительно повысились. Та же история повторилась и в третий, и в четвертый, и в пятый, и в шестой, и в седьмой раз.

Это было загадочным и необъяснимым. Каким образом можно безошибочно предсказать, какие акции упадут, а какие повысятся? Даже группа экспертов высшей квалификации, которая имела самые совершенные ЭВМ и которой мистер Смит платил бешеные деньги, давала крайне ненадежные прогнозы. Что же это за люди, бесплатно дающие безошибочные рекомендации? Что им надо? Мистер Смит был в полном недоумении. Но, несмотря на это, когда в восьмом письме ему посоветовали купить акции компании «Дженерал моторс», он, не задумываясь, вложил в

покупку этих акций все имеющиеся средства. И в результате прогорел. Это было очень ловкое мошенничество, без преувеличения — талантливое.

А действовали «предсказатели» следующим образом. Составив список из 2000 адресов предпринимателей, игравших на Нью-Йоркской бирже, половине из них они сообщали, что курс акций какой-либо компании (скажем «Крайслер») повысится, а другой половине сообщали, что курс этих акций понизится. Затем ждали. Курс акций либо повышался, либо понижался. Пятистам из тысячи предпринимателей, которым они случайно дали верный прогноз, опять сообщали, что курс акций, например, «Дженерал моторс», повысится, а остальным пятистам — что понизится. Опять ждали. Курс повышался либо понижался.

Таким образом, у мошенников были 500 человек, которым они два раза верно предсказали изменение курса акций. Этих 500 человек снова делили на две группы, и опять половине из них писали, что курс некоторых акций повысится, а другой половине — что понизится. Так мошенники делали до тех пор, пока у них не оставалось около 15 человек, которым они семь раз верно предсказывали изменение курса акций. Это были предприниматели, с которыми уже можно было делать все что угодно. Таким вот образом сбывались неходовые акции и нередко разорялись те, кто попался на удочку.

Как видим, технология мошенников преследовала главную цель — достичь *аттракции* (доверия) в отношении предсказателей. *Мишень воздействия* — желание выиграть на биржевых курсах, *приманка* — предсказание изменения курса.

Махинации в торговле

1. Впервые с поддельными лекарствами мир познакомился в начале 80-х (с 1982 года, по данным ВОЗ, таких случаев зафиксировано тысячи) В США была обнаружена партия противозачаточных таблеток, которые, как выяснилось при ближайшем рассмотрении,

не содержали ничего, кроме мела. В Японии в торговле фальшивыми препаратами от ревматизма был замечен небезызвестный Асахара, основатель секты «Аум Син-крикё».

Впрочем, мел — это не самое страшное. Несколько сотен жизней по всему миру (в том числе в Аргентине, Финляндии, Индии, Нигерии) унесли лечебные детские сиропчики. В частности, в Нигерии дети погибли из-за фальсифицированного сиропа парацетамола. По международной статистике, чаще всего подделывают гели и мази — это проще технически.

2. А вот другая, «телефонная афера». В Финляндии, в стране, занимающей сейчас первое место в мире по числу сотовых телефонов на душу населения, значительная часть этих мобильных аппаратов была ввезена контрабандным путем и использовалась незаконно.

Обнаружилось это совершенно случайно, когда один из пользователей сотовой связи заявил в полицию о краже у него телефона. Как и полагается в таких случаях, кодовый номер данного аппарата в системе был тут же аннулирован. Однако вместе с ним перестали работать еще около тысячи мобильных телефонов, закодированных на тот же самый номер, игравший для них роль своего рода коммутатора в сети сотовой связи. Их владельцы об этом, естественно, и не подозревали, поскольку приобрели телефоны в обычных магазинах, получив там свой личный номер и оформив покупку по всем правилам.

Как показало расследование, электронные номерные коды в каждом из этих аппаратов были изменены в соответствии с финской системой сотовой связи GSM, а сами они вообще предназначались первоначально для использования в других странах. Собственно, отсюда они и были нелегально ввезены в Финляндию и затем реализованы через сеть финских магазинов.

Дело в том, что в ряде стран Европы переносные телефоны стоят намного дешевле, чем в Финляндии. Розничная торговля субсидируется компаниями связи, которые затем получают прибыль за счет высокой платы за обслуживание и телефонные разговоры. В Финляндии

цены на мобильные телефоны выше, зато плата за пользование ими почти такая же, как и за обычные проводные аппараты. На этой разнице в расценках и сыграли неизвестные жулики, закупив за рубежом по дешевке большую партию телефонов. Они изменили в них серийные номера и код страны происхождения на финский и перепродали затем через магазины, владельцы которых польстились на предложенную при этом скидку.

По мнению полиции, в афере участвовали не менее 20 человек, причем весьма хорошо разбирающихся в системах электронной связи, поскольку заменить занесенный в телефон иностранный код на финский мог только специалист с помощью сложного электронного оборудования.

3. Есть и такая манипуляция: «с небес — на землю». В торговле автомобилями прибегают к старинной уловке, называемой «Попросите к телефону мистера Отиса». Покупатель приходит к продавцу, и тот, к величайшему его изумлению, предлагает сказочную сумму за его старую колымагу в счет частичной оплаты новой машины и превосходные условия ее приобретения. Покупатель идет к другим торговцам, присматривается к ценам и возвращается к тому, кто предложил потрясающую сделку.

Продавец заполняет бланк контракта. Он просит покупателя завизировать его. Затем он как бы невзначай осведомляется у покупателя, что предложили ему другие торговцы. В этот момент покупатель, опьяненный удачей, небрежно расстается с самым ценным достоянием, которым он обладает на переговорах, — с информацией, а именно: сообщает цены у других торговцев.

«Еще одна, последняя процедура, — говорит продавец. — Коммерческий директор должен утвердить контракт. Я позвоню ему прямо сейчас». Продавец нажимает кнопку внутренней связи на своем аппарате и говорит: «Прошу к телефону мистера Отиса... Прошу мистера Отиса». Разумеется, никакого мистера Отиса в этой фирме нет и в помине. Коммерческий директор есть, это верно, но фамилия его на самом деле Смит,

или Джонс, или еще какая-нибудь. А «Отис» — это название фирмы, производящей лифты.

Появляется коммерческий директор. Он просит продавца выйти вместе с ним из помещения — пусть покупатель какое-то время созревает. Затем продавец возвращается и говорит, что Отис не согласен на такой контракт, и начинает переделывать его в точном соответствии с теми условиями, которые предложили покупателю другие торговцы.

Почему, можете вы спросить, покупатель не уходит в тот же момент? По той причине, что он слишком много вложил чувств в эту сделку. Он уже выбрал свой новый автомобиль. Это машина голубого цвета, с красной обивкой, и она красуется посреди салона, ожидая, когда он ее уведет домой. Пока он находится в кабинете для клиентов вместе с продавцом, его жена уже сидит за рулем, а дети прыгают на сиденьях».

Счастливого лица опустошает твой карман — вправе резюмировать мы.

Этими примерами мы ограничим свой рассказ о торговых махинациях. Их неизмеримое количество. Не будем, однако, утомлять читателя. Главное для нас — показать разнообразие способов обмана в торговле.

Кое-что из истории

Самые знаменитые мошенники в России были иностранцами. Например — граф Калиостро. Особый «медицинский дар» открылся у графа Калиостро во время его российских гастролей. Граф не раз говорил, что приобрел врачебные знания в Медине, изобрел «эликсир вечной молодости». Это пригодилось ему в Петербурге. Его молодая супруга, очаровательная Лоренца, женщина типично авантюристического склада, от которой, как рассказывали, веяло наивностью, нежностью и робким стыдом, охотно сообщала посетителям графа, что ей давно за сорок, что ее старший сын служит капитаном в голландской армии. Разумеется, не было ни сыновей, ни «давно за сорок». Дамы изумлялись, и тогда Лоренца делилась секретом: у мужа

есть эликсир, и он, если очень попросить, продаст скляночку.

И в связи с этим известен анекдотический случай, причем «сенсацию» распространила одна из тогдашних газет: некая старая кокетка выпросила-таки у Калиостро жидкость, омолаживающую на 25 лет. Эликсир принесли в отсутствие заказчицы. Тридцатилетняя горничная решила отведать напиток и опустошила флакон. И тотчас стала уменьшаться в размерах, превратилась в пятилетнюю девочку. Узнав об этом, Калиостро долго хохотал, однако второй раз дать лекарство отказался.

Умение морочить людям голову и великолепно срежисированные рекламные слухи сделали свое дело: врачебная слава заезжего графа росла день ото дня, его нарасхват звали в самые знатные петербургские дома. Сумел он проникнуть к всемогущему князю Таврическому; говорят даже, что Григорий Александрович Потемкин посещал его.

Вскоре, однако, Калиостро пришлось оставить Петербург. Вот как происходило дело.

У какого-то знатного аристократа, князя и приближенного человека Екатерины II, сильно захворал грудной ребенок, его единственное детище. Родители обращались к помощи известнейших врачей, но ребенок чах и таял, и надо было с часу на час ждать его смерти. Обезумевшие от горя родители вспомнили о Калиостро и кинулись к нему. Он осмотрел маленького больного и сказал, что вылечить его — пустяковое дело, только для этого необходимо, чтобы ребенка передали ему, он увезет его к себе домой и будет лечить сам, родители же некоторое время не должны даже навещать его. Нечего делать, согласились и на такие условия.

Калиостро продержал у себя ребенка с месяц и потом возвратил его родителям в самом деле поправившимся. Но через некоторое время мать с ужасом увидела, что это не ее ребенок. Все «лечение» Калиостро состояло в том, что он подыскал где-то у чухонцев ребенка такого же возраста и вида и передал его родителям своего пациента. Конечно, на такое врачевание

была послана жалоба императрице, и она распорядилась немедленно выслать Калиостро из России.

Говорят, что толпа чуть не устроила разгром в квартире кудесника. Рассказывают еще, что петербургские врачи подали императрице прошение, чтобы Калиостро было запрещено лечить народ, потому что он, продавая «эликсиры вечной молодости» и приворотные зелья, подрывает авторитет научной медицины и может нанести вред своими снадобьями. Калиостро же будто бы предложил врачам интересное состязание: составить микстуру из ядовитых веществ и принять ее по ровну — ему, Калиостро, и врачам, его противникам; кто выдержит в этом поединке, тот и прав. Конечно, состязание не состоялось.

Его веревочка висела долго. А концом ее стал глубокий подвал римской инквизиции, где этот авантюрист мирового класса просидел восемь лет, прикованный цепью к стене. Освобождение пришло в 1787 году. Застенок подорвал силы Калиостро, свобода его уже не радовала, а в августе 1795 года он умер.

Все документы, конфискованные у Калиостро при аресте, были сожжены. Таков был вердикт суда. Но с одной бумаги по распоряжению Ватикана была снята копия, дошедшая до наших дней. В ней Калиостро рассказывает об избавлении от увядания и предлагает секрет состава. Те, кто гноил незадачливого графа, разумеется, утаили список ингредиентов, так что приходится довольствоваться лишь обнародованной концовкой записи:

«Приняв это, человек теряет сознание и дар речи на целых три дня, в течение которых он часто испытывает судороги, конвульсии и на теле его выступает испарина. Очнувшись от этого состояния, в котором он, впрочем, не испытывает ни малейшей боли, на тридцать шестой день он принимает третью и последнюю крупницу снадобья, после чего впадает в глубокий и спокойный сон. Во время сна с него слезает кожа, выпадают зубы и волосы. Все они вырастают снова в течение нескольких часов. Утром сорокового дня пациент покидает помещение, став новым человеком, испытывая полное омоложение».

О МОРАЛЬНЫХ УСТОЯХ ОБЩЕСТВА И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Проверка на честность

1. Начитавшись о «подвигах» наших мошенников, не будем забывать, однако, что они не лучше и не хуже мошенников зарубежных. Но вот вопрос: а как средний наш гражданин и западноевропейец разнятся по части честности?

Здесь уместно привести данные исследований, проведенных в Германии институтом общественного мнения «Forsa» по заказу газеты «Bild am Sonntag».

Любой из нас может найти на улице кошелек, но не каждый станет разыскивать его владельца. И, как утверждают немецкие социологи, таких «не каждого» большинство.

В среднем 71 % опрошенных граждан ФРГ откровенно признались, что найденную сотню марок положат в собственный карман. Среди молодых людей (до 30 лет) честных, которые отнесут находку в полицию, всего 8 %. Но к старости уровень честности заметно повышается: в группе людей старше 60 лет каждый второй сообщил бы о находке.

Среди профессиональных групп больше всего корыстолюбцев среди рабочих — 84 %, среди политически ангажированных — 85 %. И напротив, среди тех, кто голосовал за правящую консервативную коалицию ХДС/ХСС, «только» 65 % припрятали бы неожиданную находку.

Редко, но бывают ситуации, когда кассир, давая сдачу, ошибается в пользу покупателя. Большинство (69 %) опрошенных, заметив это, всегда возвращают случайную «марку», 14 % делают это в зависимости от ее величины, а еще 14 % возвращают деньги только симпатичным кассиршам. Такая же часть опрошенных в любом случае считает нужным «наказать ротозея» и забирает деньги себе. Ответы и на эти вопросы подтверждают высокий уровень прагматизма молодежи,

39 % из них никогда не возвращают полученные таким образом деньги.

В случае ошибочного зачисления на банковский счет 1000 марок 30 % немцев постарались бы «не заметить» ошибку в надежде, что она так и останется неисправленной. И вновь среди молодежи этот показатель гораздо выше — 51 %. Пенсионеры — и вполне может быть, что это общечеловеческая черта, — в подавляющем большинстве сообщили бы о неточности кассиру.

Характерно, что «скачок» корыстолюбия происходит на границе юности и молодости, при вступлении во взрослую жизнь. Так, только один из пяти школьников старших классов «не заметил» бы внеплановых поступлений на свой банковский счет, а среди выпускников и абитуриентов таких в два раза больше.

Если же ошибочно перечисленная сумма больше в 100 раз, то и число «честных» больше, но все же 17 % склонны были испытать удачу, надеясь на неаккуратность банковских работников. И среди них большинство составляли молодые люди.

Среди профессиональных и политически ангажированных групп стремление воспользоваться банковской ошибкой варьировалось в зависимости от суммы. Если бы речь шла о 1000 марках, то ее «не заметили» бы 43 % самостоятельных предпринимателей, 41 % служащих и 49 % сторонников «зеленых». Но если речь шла бы о 100 000 марок, то служащие практически все преодолели бы соблазн воспользоваться неожиданным подарком, но среди самостоятельных предпринимателей примерно треть не сумела бы воздержаться от соблазна даже под страхом разоблачения и угрозой для репутации. Этот показатель был в два раза выше, чем у других групп. Сторонники «зеленых» нашли бы в себе силы практически преодолеть корыстолюбие, чего нельзя сказать о «свободных демократах», 29 % которых радовались бы нежданной удаче.

«Вишни из чужого сада вкуснее», гласит немецкая поговорка. Это мнение разделяют около половины жителей Германии.

Почти половина (47 %) респондентов утверждали, что им уже приходилось лакомиться овощами и фруктами из чужих садов и огородов, не ставя в известность их хозяев. В этом они похожи на отрицательного героя Мишку Квашина из знаменитой повести А. Гайдара «Тимур и его команда». Причем среди профессиональных групп больше всего склонных считать своим чужое были служащие (61 %) и предприниматели (62 %), то есть наиболее квалифицированные и состоятельные категории. Нет нужды говорить о том, что большинство «налетчиков» — молодые и очень молодые люди.

Среди опрошенных жителей Германии 45 % время от времени или регулярно останавливаются в отелях. Почти каждый шестой из них признался, что по крайней мере один раз совершал грехопадение в форме мелкого воровства. Причем и здесь отмечена та же тенденция: молодые крадут гораздо чаще, чем пожилые. Интересно, что воспитанные в духе уважения к собственности восточные немцы совершали это чаще западных.

Почти каждый десятый из опрошенных признался в том, что хотя бы один раз совершил кражу в супермаркете. Причем 5 % прибегали при этом к мошенничеству, заменяя этикетки, с тем чтобы приобрести дорогой товар по более низкой цене.

Чуть более четверти опрошенных были свидетелями магазинных краж, но почти половина из них в этой ситуации сохранили нейтралитет и не сообщили «кому следует». Почти четверть поступили диаметрально противоположно, каждый пятый потребовал бы положить украденную вещь на место, а 4 % среагировали бы по-иному (можно предположить, что отдельные типы потребовали бы плату за лояльность).

И опять же среди «стукачей» восточные немцы почти вдвое преобладали над западными.

Среди людей состоятельных 59 % на случаи магазинного воровства никак не реагировали, но среди имеющих небольшой доход только 27 % позволили бы уйти вору безнаказанно. В этой группе число «стукачей» достигало 40 %, а 24 % из них непременно заявили бы: положи на место!

Если есть воровство, то есть и возможность «по очень смешной цене» купить часы, видеомагнитофон или кожаную куртку. Тем не менее, продать краденое в Германии непросто. Сомневаясь в «чистом» происхождении вещи, 83 % отказались бы от ее покупки, 5 % купили бы, но для них имеет значение личность продавца. И только один из десяти не упустил бы выгоду в любом случае. Доля «принципиальных» покупателей гораздо ниже среди молодежи и рабочих.

Но следует быть очень осторожным, покупая в этой стране подержанный автомобиль, ибо в этом случае уровень «принципиальности» немцев стремительно падает. Ситуация, известная нам по «Трем товарищам» Ремарка, но тем больший интерес представляет ее количественное измерение. Около 7 % из 41 % опрошенных, которым уже приходилось продавать собственные автомобили, скрывали технические и иные изъяны, чтобы завысить цену.

Если сопоставить эти цифры с данными таких же социологических исследований в России, то они показывают, что в рассматриваемом вопросе немцы и россияне удивительно похожи. О том же говорит сравнительный анализ наших и немецких пословиц. Например, русская: «Своя рубашка ближе к телу». Немецкая: «Ничто нас так не радует, как неудачи соседей».

2. Невысокий уровень честности, о котором свидетельствуют приведенные выше результаты социологического исследования, проявляется и в отношениях между мужчинами и женщинами.

Зафиксировано немало случаев, когда немецкие мужья заставляют своих восточноевропейских жен заниматься древнейшей профессией.

Широко прославились сестры-близнецы из Италии Анита и Сильвия Понти: дамочки мистифицировали богатых мужчин, разоряя их и доводя до безумия. Один из трюков сестричек выглядел так. Одна из них выходит замуж за богача, а через некоторое время собирается в гости к какой-нибудь кузине. Муж провожает любимую на вокзал, расставляет чемоданы в купе и, смахивая слезу, посылает воздушные поцелуи с плат-

формы. После этого едет напрямик к любовнице. В самый неожиданный момент появляется жена. Следуют скандал, развод, дележ состояния, а коварный муж долгие годы мучается загадкой: как могла супруга выйти из поезда, который следовал без остановок несколько часов? Когда авантюристки были разоблачены и помещены в тюрьмы на расстоянии в пять тысяч километров друг от друга, обе впали в депрессию и, одновременно заболев лихорадкой, умерли.

Сорокалетняя американка Джин Люис решила по страховке мужа подлечить любовника. Тот, бедняга, страдал импотенцией. Любовнику была благополучно сделана операция, которая обошлась страховой компании в 15 тысяч долларов. И все было хорошо, пока законный муж Джин не получил приглашение от уролога пройти послеоперационное обследование. В результате против Джин было возбуждено судебное дело, муж подал на развод, а любовник скрылся.

А вот репортаж из Стокгольма журналистки Наталии Грачевой:

«Что делают, если один из супругов подозревает другого в измене? Простой способ — скандал с битьем посуды. Сложный — услуги частных детективов. Но узнать в этом случае вы можете только о конкретной измене на данный конкретный момент. Да и дороговато это удовольствие.

Финская фирма «Топ Коренто» решила взглянуть на дело проще и в то же время шире. А главное — дешевле. За очень небольшие деньги любой желающий может выяснить, способен ли его избранник на измену вообще, и при этом не довести его до непоправимых поступков.

Дело происходит так. Сомневающийся партнер поручает агентам бюро «испытать на прочность» друга или подружку, не доводя, их, впрочем, до греха. Как правило, ничего не подозревающий испытуемый отправляется в небольшое путешествие.

В холле или кинозале к нему подсаживается детектив-соблазнитель с крошечным хорошо замаскированным микрофончиком. Всеми путями (но не прикасаясь к испытуемому) агент пытается вызвать к себе

интерес объекта и довести его до конкретных предложений

Как только «подсадная утка» получает доказательство того, что клиент не прочь пофлиртовать с возможными «последствиями» она исчезает навсегда, унося «в клюве» магнитофонную запись, которую заказчик может использовать по своему усмотрению.

Чаще всего устраивает «испытание на верность» прекрасная половина. Готовность к авантюрам и «любви с первого взгляда» — настолько большой недостаток в глазах женщин, что они нередко отказываются в дальнейшем поддерживать с «изменщиком» какие бы то ни было отношения.

Но интересней всего другое. До сих пор бюро не попался ни один объект, который на сто процентов устоял бы перед приманкой».

Вызов дерзких мужчин, собирающих себе настоящие серали, приняла одна мужественная гражданка Ирака. Virtuозно подделывая справки о разводе, она умудрилась очень быстро сколотить себе «гарем» из восьми мужей, ни один из которых не подозревал о существовании другого. Эксперимент был бы продолжен, если бы не протест одного мужа, который, вернувшись после длительной отсидки в тюрьме, обнаружил, что стал «отцом».

Чарльз, принц Уэльский, был крайне сконфужен. Он узнал, что его благотворительный фонд, созданный в 1976 году, чтобы помогать малоимущим молодым людям заводить собственный бизнес, профинансировал... проститутку. Некая Надин Мастерман представила бизнес-план для открытия салона красоты, который очень понравился представителям фонда, и получила грант. Когда же стало известно, что мисс Мастерман несколько лет зарабатывала своим ремеслом больше тысячи фунтов в неделю и располагает приличными средствами, изменить что-либо было уже невозможно. «Теперь я живу припеваючи, потому что могу работать только один день в неделю», — откровенничает обманщица, а наследнику английского престола не остается ничего, как только прятать глаза.

И закон не панацея от мошенничества

Учитывая большую продолжительность истории мошенничества за рубежом, естественно ожидать, что законодательство в части его пресечения там более развито и совершенно, нежели у нас.

Согласно наиболее распространенному в английской правовой литературе определению Дж. Бакли, совершить мошенничество — значит «лишить индивидуума части его достояния путем обмана, заставить его действовать во вред себе».

Английская судебная статистика выделяет 28 категорий мошенничества в сфере коммерции. Наиболее распространенные из них охватывают правонарушения, совершаемые под вывеской различных коммерческих организаций («фирменные мошенничества»). Эти организации либо сами становятся жертвами различных махинаций (например, в результате финансовых злоупотреблений менеджеров), либо совершают мошеннические действия в отношении клиентов (выпуск необеспеченных ценных бумаг, утаивание от акционеров подлинной величины доходов и т.п.).

Одной из тем в английской криминологии, так же как и в других западных странах, сейчас стали «компьютерные мошенничества». Хотя внедрение компьютеров в бизнес и породило целый ряд новых правонарушений (например, хищение денег со счетов, программ и др.), в целом компьютеры используются как орудия «совершенствования» традиционной техники коммерческих мошенничеств.

В Германии одним из наиболее распространенных видов хозяйственных преступлений является мошенничество в области предоставления товарного кредита. Используя затруднения промышленников со сбытом производимой продукции, преступники, действующие, как правило, хорошо организованными группами, создают фиктивные посредническо-сбытовые фирмы. Предлагая производителям свои услуги по сбыту продукции, мошенники получают в свое распоряжение партии различных товаров в кредит, распродают их, а

вырученные деньги присваивают. Затем «фирма» прекращает свое существование, а ее владельцы бесследно исчезают.

Для завоевания доверия среди поставщиков товарной продукции прибегают к различного рода ухищрениям: оплачивают на первых порах небольшие партии товаров, снимают для создания видимости солидного предприятия хорошо обставленные помещения, нанимают для работы служащих, открывают счета в банках, изготавливают и используют в деловой переписке фирменные бланки и т.п.

В США наибольшее распространение получили мошеннические операции с кредитными карточками, банковскими счетами, в системах страхования, здравоохранения, махинации с оплаченным авансом, аферы с незаконной передачей земли, запланированным банкротством и др. Американское законодательство термин «мошенничество» определяет как «преднамеренное искажение правды, с тем чтобы, используя ложную версию или обман или злоупотребляя доверием, завладеть ценным имуществом индивидуума или организации». Ответственность за такие противоправные действия в США предусмотрена рядом уголовно-правовых норм. В частности, ст. 1341 «Различные мошеннические операции» раздела 18 Кодекса Соединенных Штатов гласит, что «лицо, которое совершит или имеет намерение совершить мошеннические операции с целью завладеть деньгами или чужой собственностью, используя для этого обман или лживые факты и обещания, наказывается штрафом на сумму не более одной тысячи долларов, или тюремным заключением на срок не более 5 лет, или применением обоих наказаний».

Отлаженное законодательство на Западе тем не менее не является панацеей от разного рода махинаций. Более того, знание гражданами законов и своих прав породили своеобразный вид мошенничества, до которого постсоветское общество еще не дошло. Об этом — рассказ журналиста Андрея Кабанникова:

«В американском городе Атланта осудили жуликов, расделки которых изумили всю страну. Шайку умест-

нее назвать трупой: она разъезжала с гастролями из штата в штат. Действующие лица: Норман Бэркли, бывший актер, изгнанный из театра за пьянство, Ричард Белтман, снискавший репутацию человека без костей, и Эдвард Горн, адвокат. Втроем за четыре года они избавили попавшиеся им на пути гастрономы более чем на сто тысяч долларов.

Идея осенила сидевшего на мели Нормана, когда однажды на его глазах у магазинной полки растянулась и потеряла сознание пожилая дама. «Это может стоить нам под 50 тысяч долларов!» — всплеснул руками подбежавший менеджер. Ошарашенный прозвучавшей суммой компенсации, Норман позвонил знакомому юристу Эдварду Горну. Тот подтвердил: в травмах покупателей, как правило, обвиняют магазин, и это обходится ему в копейку.

Норман решил попробовать. Обойдя несколько гастрономов, он обнаружил на полу одного маленькую лужицу пролитого кетчупа. Падение было картинным, хотя при этом сгоряча Норман сильно ушиб локоть и заработал синяк на колене. Зато все это пригодилось при медосмотре.

Сумма компенсации показалась ему сказочной: 6 тысяч долларов за вычетом гонорара адвокату. Роль последнего, разумеется, исполнил Горн.

Успех окрылил актера. К тому же скоро отпала нужда валиться на пол самому. На глаза Бэркли попался Ричард Белтман. Фантастически тренированный человек, он умел складываться втрое и неестественно выворачивать суставы. Бэркли представился главой компании, которая обучает экспертов страховых компаний, и предложил за гонорар изобразить несколько несчастных случаев в супермаркетах.

«Эксперименты» начались с магазина, который принадлежал брату Бэркли. Норман хотел насолить заносчивому братцу. Зимним днем Белтман вошел в магазин, отыскал лужицу от подтаявшего снега и немедленно растянулся, приняв жуткую позу. Прибывшие вслед за адвокатом врачи пришли в ужас от вывернутых конечностей пострадавшего. Белтман скрипел зубами, когда

в госпитале «вправляли» ему суставы. Вслед за тем Норман вручил ему гонорар в размере 2 тысяч долларов, умолчав при этом, что розыгрыш стоил магазину его брата десяти тысяч.

Следующая «тренировка» прошла во Флориде. Перед самым визитом Белтмана в супермаркет сообщники пролили на пол немного растительного масла. Ричард грохнулся. Его неестественную позу дополняло перепачканное кетчупом лицо. Слабым голосом пострадавший попросил вытащить из кармана его сотовый телефон и позвонить адвокату. Эдвард Горн ждал звонка за углом и вскоре уже записывал имена свидетелей. Очередной спектакль принес «труппе» 25 тысяч долларов. Однако исполнителю достались лишь 3 тысячи. Ричард Белтман до последнего момента не подозревал, что работает на комбинаторов. Норман Бэркли убеждал его, что несчастные случаи должны выглядеть абсолютно правдоподобными. Благодаря урокам Ричарда страховые компании, по его словам, экономят миллионы. А потому гонорары Белтману — мелочь в сравнении с этим.

Первые подозрения закрались, когда коллектив избрал местом очередного спектакля штат Арканзас. Накануне, во время тренировки, Белтман упал по-настоящему. Рентгеновский снимок показал трещину в голени. Ричард позвонил Норману и предупредил, что выбывает из нового эксперимента. «Наоборот! — воскликнул Бэркли. — Ты способен сделать хотя бы несколько шагов?»

Пол супермаркета был отвратительно чист, и Ричарду пришлось организовывать лужу. Он сделал вид, что зашнуровывает шнурки и вылил воду из бутылочки. Потом прогулялся вокруг, вернулся и с душераздирающим воплем рухнул наземь, обрушив на себя полку с овощными консервами.

На этот раз действительно было больно. Повторный рентген показал, что трещина расширилась, пришлось наложить гипс. Зато Бэркли и Горн ликовали. Размахивая рентгеновским снимком, они выколотили из супермаркета 55 тысяч долларов! Ковыляющему на костылях Ричарду досталось 7 тысяч.

К тому времени аналитики страховых компаний обратили внимание на участвовавшие травмы покупателей. В пяти из них люди получали не просто ушибы, а серьезные ортопедические повреждения. Каково же было изумление специалистов, когда они обнаружили, что во всех пяти случаях пострадавшим оказался Ричард Белтман! К делу подключили ФБР.

Напуганный визитом агентов, Белтман моментально согласился сотрудничать с ними и продемонстрировал следователям свое искусство, которое, как он верил, служило на благо страховых компаний. Решено было организовать еще один спектакль, чтобы взять с поличным всех мошенников.

Белтман позвонил Норману и сообщил, что не прочь поработать. «Отлично! — обрадовался тот. — Работы невпроворот!» И сразу же предложил дорогой гастром в самом центре Атланты.

Все шло по сценарию. Рухнувший на пол Ричард кричал и загребал вывернутыми ногами. Напуганный персонал магазина метался. Адвокат записывал фамилии свидетелей, не подозревая, что перед ним — переодетые полицейские. Норман стоял в сторонке и мысленно подсчитывал сумму возможного гонорара.

Неожиданно, к полному изумлению толпы, только что убившийся покупатель бодро вскочил и встряхнул конечностями, которые моментально приняли естественное положение. «Ну как, это выглядело убедительно, Норман?» — спросил он.

В суде все трое раскаялись и развлекали присяжных подробностями своих походов. Потому, вероятно, и приговор комбинаторам был мягким. Ричарда оправдали как вовлеченного по незнанию и помогшего разоблачению. Бэркли получил 6 лет тюрьмы, Горн — четыре с половиной года. Кстати, Норману Бэркли уже в тюрьму поступило предложение по поводу будущей работы. Его приглашают в страховую компанию экспертом, который будет давать оценку по наиболее сложным несчастным случаям с покупателями».

А вот другой рассказ того же автора.

Некая барышня по имени Коллин Макмахон, нью-йоркская певичка и танцовщица 28 лет, собралась попить кофе. Видимо, она знает толк в этом деле. Потому что в заведениях сети «Старбакс кофе», куда направилась Коллин, варят лучший во всей стране напиток.

Она взяла бумажный стаканчик и попыталась открыть крышечку, чтобы добавить сахар и сливки. Крышка открылась, но при этом несколько капель горячего кофе попали барышне на палец. Она взвизгнула, уронила стакан и тут уж обварила себе колени.

Слава Богу, ожоги оказались легкими, и все у нее уже в порядке. Чего не скажешь о «Старбакс кофе». Коллин Макмахон начала судебный процесс, требуя компенсации в 1 миллион долларов за свои кофейные страдания. Вина «Старбакса», по ее мнению, бесспорна и заключается в том, что стаканчик был полон до самых краев, а кофе слишком горяч — целых 87,7 градуса.

Знатоки предсказывали долгий и чреватый крупными убытками для кофеваров процесс. Несколько лет назад в подобной ситуации американской старушке удалось вышибить из «Макдоналдса» целых два миллиона долларов.

Американцы не кричат: «Дайте жалобную книгу!». Они звонят своему адвокату. Вас плохо подстригли в парикмахерской? Кристофер Гленн из Далласа немедленно вчинил цирюльникам иск на 10 тысяч долларов за испорченную шевелюру.

Права личности святы, но жутко дороги для тех, кто даже по наивности или легкомыслию имеет несчастье на них покуситься. Легкий шлепок по попке хорошенькой девушки обошелся Тэду Смиту в 27 тысяч 500 долларов, причем, как убеждены многие, он дешево отделался. А один из работавших в Вашингтоне россиян резко затормозил у пешеходного перехода, пропустив, но напугав шедшую по нему старушку. И спешно покинул Америку, спасаясь от ее иска в 100 тысяч долларов.

А Уиллард Грей судился с целым государством, утверждая, что, запретив проституцию и учредив по-

лицию нравов, оно нарушает данное ему от Бога право на секс.

Охота им ходить по судам? Как и полагается стране с развитой сферой сервиса, в этом нет никакой необходимости. 70 процентов юристов всего мира живут в Соединенных Штатах. «Нас не слишком много, это в других странах подобных нам чересчур мало», — говорят они про себя. Юридические конторы берут до 30 процентов от суммы выигранного дела. Юристы, доказавшие недавно, что компьютерные фирмы указывают неправильный размер монитора, обманывая покупателей, огребли 5,8 миллиона долларов в качестве комиссионных. Обманутым покупателям досталось по 13 долларов каждому.

Адвокатство — лучший бизнес в Америке. Юристы, защищавшие Клинтона от его женщин, получали за труды около 450 долларов в час. Они — сущие бессребреники в сравнении с коллегами, которые успешно наступали на богатенькие табачные компании, требуя компенсации жертвам никотина. Специальным решением почасовой гонорар им был ограничен 4 тысячами долларов, а то ведь зарабатывают больше звезд Голливуда!

Вы курили всю жизнь, а потом вдруг обнаружили себя неизлечимо больным. Кто виноват? Да, конечно, «Мальборо» с «Кентом»! Охмуряли красивой рекламой, а предупреждения печатали мелким шрифтом. Атакуемые целой армией изощренных адвокатов, сигаретные фирмы согласились выплатить более 150 миллиардов долларов из своих доходов на программы по борьбе с курением и его последствиями.

Адольф Грог из Денвера обвинил во всех своих бедах Сатану и его помощников: тот неоднократно причинял ему страдания, препятствовал в делах и в конце концов погубил его жизнь. «Хорошо, — сказал сохранивший присутствие духа и чувство юмора судья, — я дам этому делу ход. Но для этого необходим адрес постоянного проживания ответчика. Вам известно, где именно живет Сатана?»

Был бы человек, а иск найдется, — это про сегодняшнюю Америку. Восемнадцать миллионов человек,

каждый десятый взрослый американец, ежегодно подают судебный иск. Кто-то называет это нормальным: есть законы и они работают, защищая от малейших покушений на права личности. Другим Америка кажется страной кошмарных сутяжников. Среди них тренер по гимнастике в одном из колледжей Северной Каролины, в прошлом москвич. Прошедший когда-то суровую школу отечественной гимнастической муштры, он никак не может привыкнуть к реакции американских детишек на неприятные, а порой и болезненные спортивные нагрузки. «Ай сью ю!» — кричат они своему наставнику: «Я подам на вас в суд!».

А вот еще один способ мошенничества, основанный на гипертрофированном внимании американцев и своим правам и любви к сутяжничеству.

Мошенник, зная, что за торговым залом ведется наблюдение скрытыми камерами, демонстрирует, будто прячет какой-либо товар у себя под одеждой. Затем незаметно его выбрасывает. На контроле его, естественно, ждут и предлагают пройти досмотр. Мошенник делает вид, что смущен. Приглашают свидетелей. У него ничего не находят. Он закатывает скандал — нарушили его права! Требуется вызвать своего адвоката. Не желая платить огромные суммы за моральную компенсацию, которые может вчинить им по требованию потерпевшего суд, администрация сама предлагает уладить дело миром, предлагая некую сумму отступного наличными.

МАХИНАТОРЫ ИЗ БЫВШИХ «НАШИХ»

Мошенники на экспорт

Отечественные мошенники оказались не только способными учениками, но и прорвались в капиталистический рай, преподавали «учителям» уроки, наделавшие много шума.

1. Начнем с интересной корреспонденции Юрия Кочаргина, опубликованной в газете «Московский комсомолец» 16 июля 2000 года.

«Пожалуй, ни одна страна в мире не пострадала от наплыва русских эмигрантов так сильно, как Соединенные Штаты Америки. Наши соотечественники, первый десант которых высадился на земле инков и моги кан в конце 60-х—начале 70-х, практически полностью перевернули американские устои жизни. Стоит отметить, что за океан потянулись не кристально чистые люди. Большинство из них, вырвавшись из-за железного занавеса, мечтали обзавестись собственным, пускай маленьким, но бизнесом. Но то, что в России называется мелким гешефтом, в Америке становится аферой федерального масштаба. Видимо, гигантомания стала неотъемлемой частью русской души.

(К слову сказать, за рубежом всех выходцев из бывшего СССР величают «русскими». Будь то этнические украинцы, белорусы, молдаване, евреи, татары, казахи или другие. — *В.Ш.*)

Наверное, каждый американский полицейский помнит ювелирные аферы 80-х годов, которые прокручивали русские. Много же тогда пришлось побегать копам, пока из-за одной досадной ошибки ловкий махинатор по имени Семен (настоящие имя и фамилия не называются по этическим соображениям) не оказался за решеткой!

Его золотая афера была одновременно и проста и гениальна. Если помните, в СССР в годы застоя можно было заказать, к примеру, музыкальные пластинки прямо на заводе: их вам присылали по почте, расплачивались же вы при получении посылки. В Америке тоже практиковалась подобная услуга. Но только здесь, в отличие от Советского Союза, по почте можно было заказать и оптовую партию ювелирных украшений. Почтальон привозил вам золото, скажем, тысяч на 300 долларов, в офис, здесь же происходил и расчет. Вот только наличные в Америке не любят. Все им чеки подавай! Когда речь идет о таких крупных суммах, требуется не обычный чек, а с печатью банка. Когда Семен узнал о существовании такой схемы, его мозг заработал как мощный компьютер. Выданный результат, наверное, не удивит ни одного русского.

Ну конечно же! Семен отправился в свою родную Одессу. В кармане лежала небольшая сумма денег и какая-то бумажка с печатью нью-йоркского банка. Уже на следующий день Семен отправился в обратный путь. Под стелькой кроссовки, приклеенная скотчем, лежала круглая резинка — путь к богатству. Печать получилась, как говорится, как настоящая. Немного капиталовложений, и бизнес Семена закипел.

Специально нанятый молодой американец снял для Семена представительный офис. По почте была заказана партия ювелирных изделий: 15 инкассаторских мешков стоимостью по 20 тысяч каждый. Почтальоны доставили груз точно в срок в течение 24 часов после получения заказа. Пропечатанный банковский чек на 300 тысяч уже ждал их на большом офисном столе «ювелира». В итоге — прощальное рукопожатие, и... Семен покинул свой офис через несколько минут после ухода почтальонов. Золотишко было продано в тот же день. Естественно, с небольшой скидкой — за 250 тысяч. А еще через пару дней все тот же молодой американец арендовал в соседнем штате другой ювелирный офис. Афера удалась и на этот раз. Затем — еще и еще... Семен уже начал забывать, что, мягко говоря, нарушает закон. Он считал себя не мошенником, а удачливым бизнесменом.

Между тем американская полиция и ФБР начали расследование этих афер. По абсолютно необъяснимому стечению обстоятельств название ювелирной фирмы, выдуманной Семеном, совпало с названием реально существующей конторы, причем сотрудники которой в то самое время, как Семен обманывал почтальонов, обходили ювелирные офисы и предлагали купить у них золото. Продавцов задержали. И — о чудо! — их опознали практически все свидетели, которые были в распоряжении полицейских и ФБРовцев. Семен же спокойно продолжал свое турне по Америке.

Один раз Семен умудрился за день провернуть аж две аферы. Все было как обычно: заказ золота, «расплата» с почтальонами, но уже Семен собирался уходить из офиса, как раздался телефонный звонок. В трубке

прозвучал голос индуса, у которого и заказывались украшения:

- Ну как? Вас устроил мой товар?
- Все великолепно!
- Если хотите, у меня есть алмазы на 400 тысяч.
- Давайте договоримся о встрече.
- Я в 15 минутах езды от вас, Семен.
- Тогда приезжайте.

Ровно через четверть часа доверчивый индус вошел в офис Семена. За это время тот успел сделать две «куклы», якобы по 100 долларов тысяч каждая. Индусу предложили кофе. В кабинет вошел секретарь Семена. Далее последовала следующая сцена:

- Джон, сколько у нас в банке?
- Двести.
- Возьми еще двести («куклы» перекочевали из сейфа в руки молодого американца) и иди в банк — выпиши чек на четыреста.

Через полчаса довольный индус, оставив Семену камешки, вышел на улицу с липовым чеком в руках.

Всего в уголовном деле Семена насчитывается 15 эпизодов. Все в разных штатах. Попался же он из-за одной маленькой ошибки, допущенной его американским помощником. Тот в конце июня поленился выйти из офиса и дойти до телефона-автомата. Американец заказал новый офис из той самой комнаты, где несколько дней спустя Семен облапошил свою очередную жертву. Июль — пора отпусков у американских ювелиров. Поэтому у ФБР было достаточно времени, чтобы проанализировать телефонные разговоры. Так что, когда в начале августа Семен вошел в новый офис в Чикаго и через некоторое время там появились почтальоны, которые в очередной раз «обменяли» золото на липовый банковский чек, на руках Семы защелкнулись наручники. Итог — три года заключения в федеральной тюрьме четвертого уровня.

Кстати, в Америке теперь пересылкой ювелирных изделий по почте с оплатой товара при получении не пользуются.

2. Но разве способны какие-либо препоны властей остановить русских? На смену «ювелирному» бизнесу вскоре пришел «медицинский».

В конце 80-х годов в Америке при медицинском страховании стала популярной компьютерная диагностика здоровья. Специализированные клиники и кабинеты плодились день ото дня. Еще бы: за проведение анализа страховые компании платили врачам по 3 тысячи «зеленых». Лицензия же на подобный бизнес выдавалась по упрощенной схеме. Ведь ни о каком лечении людей не шло и речи — только диагностика. Правда, чтобы получить направление на компьютерную томографию, требовались веские основания. Но разве русские не сумеют «договориться»?

И потекли в страховые компании реки людей, проносящих на входе фразу: «Я от Михал Моисеича» или «Я от Семен Семеныча». Деньги, естественно, потом делились: часть — «страховщику», часть — клиенту, львиная же доля оставалась у «доктора». Загрузка некоторых «русских» кабинетов достигала 200—250 человек в день.

Однако в скором времени ФБР вычислило почти все подобные лавочки. В страховых фирмах провели массовые увольнения. Но кое-где «наши люди» все-таки остались. Вот, правда, врачебно-страховой бизнес пришлось несколько подкорректировать.

Упор был сделан на дорожно-транспортные происшествия. В Америке застрахованы все: Русских, к примеру в Нью-Йорке, хватает. Так что когда русский на дороге столкнется с русским, да еще в «русском» квартале, — это никого не удивляет. Главное, чтобы на место аварии приехал свой врач. Представляете, какой счет на лечение можно выписать при желании? Когда речь идет о здоровье, американские страховые фирмы не скупятся. Естественно, в ДТП попадали разные водители (конечно же, все из эмигрантов), врачи тоже периодически менялись. Режиссеры оставались теми же. Когда, в конечном итоге, полиции удалось поймать русских мошенников, им на смену пришли другие...

Еще одним исключительно «русским» криминальным бизнесом стал автомобильно-ломбардный. Американские ломбарды охотно выдают крупные ссуды под залог новеньких «мерседесов», причем практически не

интересуясь документами на машину. Главное, чтобы у вас был ключ от замка зажигания. Все дело в том, что ни в одной автомастерской вам не будут делать новый мерседесовский ключ, пока вы не докажете, что являетесь законным обладателем авто. В автомастерские русские и не обращались. Для изготовления дубликата ключа подойдет любая ювелирная лавка, в которой работает выходец, к примеру, из Одессы. Вот только ключ получается из серебра. Нет, можно и из золота или платины, только подороже будет.

Схема подобных преступлений была примерно такой: «мерседесы» выслеживали на стоянках отелей или ресторанов. Обычно люди выходят из машины у парадного входа в заведения, оставляя ключи в замке зажигания, чтобы служащий мог отогнать автомобиль на стоянку. Затем с ключа делали слепок, и бегом к ювелиру. Через два-три дня машину угоняли, открыв дверь ключом из драгметалла. Пока хозяин заметит пропажу, пока заявит в полицию, пока все необходимое внесут в федеральную базу данных, «мерседес» уже успевали припарковать на стоянке какого-нибудь ломбарда.

Года два понадобилось американцам, чтобы раскусить феньку с серебряными, золотыми или платиновыми ключами. Поначалу они считали любовь к ювелирным ключам лишь прихотью разбогатевших здесь русских.

3. Освоили наши бывшие соотечественники и аферы с кредитными карточками. Их пик пришелся на 1985 год.

Мошенники узнавали номера банковских счетов владельцев настоящих кредиток, а затем выдавливали необходимые цифры на тонких кусках пластика. Дело оставалось за малым: найти владельца магазина, который согласился бы «прокатать» поддельную карточку, получить подтверждение банка о наличии на счету средств, а затем поделить часть выручки за покупку. Но эта проблема всегда решалась за считанные минуты. Ну какой одессит не договорится с одесситом, киевлянин — с киевлянином, а москвич — с москвичом! Причем сами торговцы ничем не рисковали. Ведь

они всегда могли заявить, что имели дело только с кредитными карточками, внешний вид которых не вызывал подозрений, и связывались с банком, чтобы подтвердить наличие на счету денег.

В архивах ФБР хранится так называемое пластиковое дело Фазана—Найфельда. За один день эта парочка умудрилась обчистить три магазина. Все они принадлежали нашим эмигрантам. С утра мошенники посетили мебельный магазин, затем «Сибирские меха», а под вечер — ювелирную лавку. За следующие две недели аферисты таким образом «заработали» 200 тысяч долларов. Каков итог? Бесплатная квартира с унылым пейзажем за решеткой...

По признанию сотрудников ФСБ, столь «красивых» криминальных схем в Америке не было с 30-х годов.

Одно из крупнейших дел в США, связанных с уклонением от уплаты налогов, — дело о «дизельном топливе». Выходцы из России сумели утаить от американской налоговой службы 140 миллионов долларов. В обвинительном заключении из 39 пунктов фигурируют 25 человек, в том числе 15 эмигрантов из России, которые уклонялись от уплаты федеральных налогов и налогов штатов при продаже топлива на сумму, превышающую 500 миллионов долларов.

Их обвиняли в преступном сговоре, основанном на простом расчете: дизельное топливо и топливо, идущее на отопление жилых домов, по существу, практически ничем не отличаются друг от друга. Но топливо, используемое для отопления домов, налогами не облагается. Обвиняемые покупали отопительный мазут, а затем перепродавали его как дизельное топливо, взимая с покупателей федеральные налоги и налоги штатов, оставляя эти деньги в своем кармане.

Никому еще не удавалось получить столь большую прибыль. Двое российских эмигрантов, которые и стали организаторами этого преступления, Игорь Эрлих и Арон Мисулович, создали свою компанию в 1988 году. Затем еще за пять лет организовали несколько подставных фирм. Головная фирма покупала не облагаемое налогом топливо на сотни миллионов долларов, затем передавала его

через сеть компаний-посредников, пока оно не попало в руки компании, которая продавала его как дизельное и оставляла у себя выручку за счет неуплаты налога

Неугомонный Мавроди

После истории с «МММ» «любителя бабочек» разыскивала и Россия, и Интерпол. Объявил его в международный розыск и федеральный окружной суд Бостона.

Поводом для этого стала очередная афера Мавроди. Вместе со своей двоюродной сестрой Оксаной Павлюченко он создал в Интернете виртуальную биржу в виде сайта www.stockgeneration.com, принадлежащего компании «Stock Generation». Павлюченко зарегистрировала эту компанию в Доминике, что в Карибском море. Всех заходивших в новый сайт создатели странички встречали словами: «Хотите увеличивать свой капитал вдвое каждый месяц? Покупайте наши акции. Они всегда растут». Для начала надо было зарегистрироваться и выслать на счет компании чек минимум на 50 американских долларов. Их затем переводили на виртуальный счет клиента, после чего он мог покупать акции указанных на сайте 11 компаний — тоже виртуальных. Курс большинства акций повышался примерно на 10 процентов в месяц, а некоторых — на 50 и даже на 100 процентов. За привлечение новых участников клиенту полагался еще и бонус в размере 20 процентов от суммы вкладов новичков.

Чтобы получить причитающуюся прибыль, требовалось написать письмо в компанию с просьбой выслать чек по указанному в нем адресу. Дивиденды должны были приходить по почте уже через несколько недель. Поначалу все было так, как обещали создатели сайта. Но затем все вмиг прекратилось: чеки больше не приходили.

Американский суд по требованию обманутых вкладчиков заморозил все счета «Stock Generation». Сайт прикрыли. Но вернуть денежки доверчивые компьютерные пользователи, увы, уже не смогут. Ведь Ин-

тернет-мошенники никаких обязательств на себя не принимали.

Обманутых вкладчиков оказалось чуть ли не четверть миллиона человек: из США, Канады, Великобритании, Австралии, скандинавских стран и даже из России. Похоже, некоторых наших соотечественников ничто и никогда не научит!

Махинации брокеров

На американских биржах появляется все больше российских брокеров. Газета «Нью-Йорк таймс» отмечает, что к ним начинают относиться все серьезнее, и не без сарказма добавляет: это произошло после скандала, когда обнаружилось, что один российский брокер торговал акциями лопнувших компаний.

В США огромная армия брокеров ценных бумаг — почти 540 тысяч. Но и финансовый рынок страны огромен. Выходцы из бывшего СССР составляют пока меньшинство, но они уже успели заявить о себе, будучи замешанными в ряде крупных афер.

Пишущие об этом журналисты и представители властей спешат сделать оговорку: мол, в семье не без урода, и что подавляющее большинство подвизающихся в этой области выходцев из СНГ ни в чем предосудительном замечены не были. Тем не менее адвокаты, специализирующиеся на защите провинившихся брокеров, сообщают об увеличении числа русских клиентов. Это, конечно, частично объясняется тем, что все больше россиян работают на американском финансовом рынке. Но в последнее время они стали героями ряда скандалов.

Наиболее нашумевший из них был связан с поимкой целой группы мошенников, «сдавших» брокерские экзамены при помощи подставных лиц.

По крайней мере восемь из пятидесяти арестованных по этому делу являются выходцами из бывшего Союза, а всеамериканским чемпионом по сдаче экзаменов оказался 36-летний Игорь Шехтман. Он, по утверждению прокуратуры, сдал 28 экзаменов за 17 человек.

Вслед за арестом этой группы газета напечатала странную статью на «русскую» тему, из которой следовало, что этот эпизод не был единичным. «В индустрии ценных бумаг определенно наблюдается наплыв русских эмигрантов, и к нам начали поступать запросы и кое-какие жалобы», — заявил корреспонденту газеты заместитель генерального прокурора штата Нью-Йорк по защите инвесторов и ценным бумагам Эндрю Пандад.

Журналисты также сообщали, что некоторые русские брокеры, наобещав потенциальным вкладчикам с три короба и заговорив им зубы, предлагают им акции сомнительных компаний. Закон же США строго запрещает брокерам давать инвесторам какие-либо твердые гарантии. Нельзя, например, сказать: «Я вам обещаю, что купленные вами акции поднимутся в цене на столько-то», потому что этого нельзя знать наверняка.

В свое время нью-йоркский генеральный прокурор наложил временный запрет на деятельность ряда компаний, принадлежащих господину, прибывшему в США из СССР и известному здесь как Владислав Стивен Зубкис. Власти утверждали, что Зубкис владел не имеющей лицензии брокерской конторой, торгующей незарегистрированными акциями. Зубкис, со своей стороны, утверждал, что власти США просто ополчились на русских.

Следователи избегают связывать злоупотребления русских брокеров с русской организованной преступностью, но в частном порядке указывают на дело Михаила Липкина, прибывшего в США в 1995 году и привлеченного к суду в Нью-Джерси вместе с другими лицами по обвинению в разветвленном преступном сговоре с целью уклонения от налогов. Прокуратура утверждала, что афера была организована русской мафией. Липкин был недавно арестован — он попросил Шехтмана сдать за него брокерский экзамен..

В тихом омуте...

В небольшом английском городке Рединг жила респектабельная семья Ньюменов. Вместе с одной русской

эмигрантской четой, проживающей в Лондоне, решили они облапошить российских и украинских бизнесменов, вознамерившихся подучиться капитализму. Они разослали рекламные брошюры, предлагавшие престижные бизнес-курсы в американской Калифорнии. Желаящих оказалось семь сотен. Они оплатили авансом дорогу и гостиницу, перечислив деньги на указанные счета, и в назначенное время прибыли в Белокаменную для встречи с представителем курсов и отлета за океан. Никакой представитель их не ждал, поскольку никаких курсов в Калифорнии не существовало. На счетах мошенников осело полтора миллиона фунтов стерлингов (2,4 миллиона долларов), и махинаторов стали искать. Нашли. И мистер Ньюмен сел в тюрьму.

На самом же деле не существовало не только калифорнийских бизнес-курсов, но и самого английского бизнесмена Майкла Ньюмена. Под его личиной скрывался беглый российский шпион, бывший майор КГБ Михаил Бутков, продавшийся в 91-м англичанам. Тот самый, которого на Западе нарекли «последним важным кагэбэшником, бежавшим из СССР на закате «холодной войны». Он тогда завалил советскую агентурную сеть в Скандинавии. Чудны дела твои, Господи!

* * *

Находчивость «наших» нередко вызывает изумление за рубежом.

«Новый русский» попросил в швейцарском банке ссуду в размере 100 долларов. В качестве залога предлагает новенький шестисотый «мерседес». Загнав автомобиль на залоговую стоянку, он уезжает. Вернувшись через полгода, возвращает кредит, платит 5 долларов процентов и уезжает на «мерседесе».

— Зачем вы брали такой маленький кредит? — спрашивает переводчик.

— А где в центре Женевы я еще найду такую дешевую стоянку — 5 долларов за полгода?

ЗАЩИТА ОТ ОБМАНА

Не стоит прогибаться под изменчивый мир пусть лучше он прогнетя под нас.

А. Макаревич

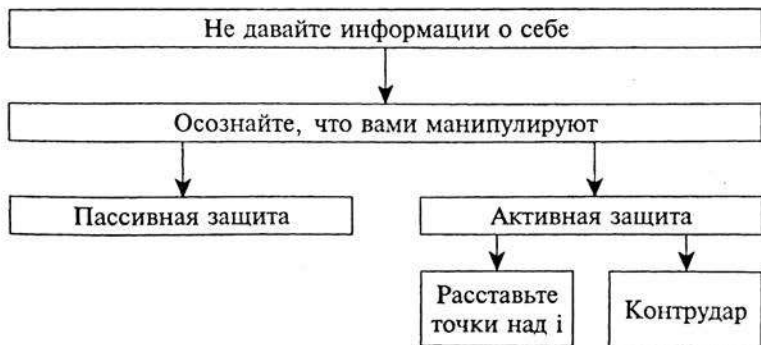
УНИВЕРСАЛЬНАЯ СХЕМА ЗАЩИТЫ

Гораздо труднее увидеть проблему, чем найти ее решение. Для первого требуется воображение, а для второго — умение.

Дж. Бернал

Рассмотренные нами выше мошенничества показывают, что при всем их разнообразии все они совершаются по одной и той же — универсальной схеме скрытого управления (манипулирования), приведенной в нашем введении.

Это дает нам возможность построить и универсальную схему защиты от мошенничества:



Рассмотрим более подробно каждый из этих блоков. **Не давайте информации о себе.** Напомним, что всякое манипулирование и в частности, мошенничество, начинается с поиска информации о том, кого намечают сделать жертвой, имея в виду нахождение мишеней воздействия на нее и подходящих приманок. Напомним, к примеру, что цыганки подходят преимущественно к тем, у кого печаль на лице или глубокая задумчивость. Говорят то, что отвечает состоянию человека. И другие мошенники, как мы видели, неплохие психологи: наблюдательность позволяет им получать нужную информацию о жертве и находить подходы к ней.

Отсюда первый блок защиты — не давать о себе информацию, особенно не показывать своих слабостей.

Среди таких слабостей — нерешительность человека. Нерешительный человек легко внушаем, подвержен внешнему управлению.

Нерешительного человека можно узнать по его неуверенным высказываниям, избыточным эвфемизмами, «смягчающими» речь: он говорит, что «достиг определенных успехов», вместо того чтобы прямо сказать — «стал лидером» или «занял первое место»; говорит «не очень рад» вместо определенного «разозлился».

О неуверенности, нерешительности свидетельствуют и так называемые квалификаторы — выражения «как бы», «чуть-чуть», «немного», «всего лишь» и т.п. Эвфемизмы и квалификаторы резко понижают энергетику речи, делают ее как бы «извиняющейся». О говорящем при этом создается впечатление как о слабом человеке, пригодным стать жертвой манипулятора.

Итак, желающим производить впечатление человека, не поддающегося внешнему управлению, целесообразно корректировать свою речь в сторону большей ее определенности и решительности.

Учитесь говорить «нет». Человек, затрудняющийся (стесняющийся) сказать «нет» — легкая добыча для манипулятора. Не бойтесь риска: лучше иногда оказаться неправым, чем все время в чем-то сомневаться. Помните старую аксиому чиновников: «Всегда легче извиниться за неуступчивость потом, чем капитулировать внача-

ле». В конце концов каждый из нас имеет право сказать все, в том числе и глупость. Но не каждый имеет право на нашу глупость указывать.

Сомнений будет меньше, если не брать на себя роль «адвоката» собеседника. Если он чем-то не понравился, говорите решительное «нет». Наше подсознание, интуиция подсказывают нам подчас наилучшие решения. А питается подсознание «эффектом мелочей». Человек узнается по мелочам: крупное он при желании может скрыть, а за мелочами не уследить. (На мелочах обычно и проваливаются разведчики.) Это и помогает распознать не достойных вашего доверия.

Сохраняйте дистанцию. Излишняя близость, доверительность дает мошенникам ценнейшую информацию о жертве.

Тут уместно помнить высказывания двух великих людей.

Выдающийся немецкий философ Артур Шопенгауэр сказал: «Между людьми всегда должна быть дистанция. В противном случае мы будем напоминать дикобразов, пытающихся в обнимку согреться в холодную зимнюю ночь. Намерения-то у них «теплые», а вот последствия — уколы друг друга, боль».

А наш Михаил Булгаков: «Не разговаривайте с незнакомцами».

Будьте непредсказуемы. Когда мы непредсказуемы — мы неуязвимы. Если адресат ведет себя так, что его нельзя «просчитать», то манипулятор лишается возможности найти мишень воздействия на него. Гораздо труднее подобрать ключи, если замки постоянно меняются.

Разумеется, речь идет не о поведении с близкими, а с людьми чужими.

Никогда не хвастайтесь. Славянскому менталитету присуще культивирование скромности. Последняя является антиподом хвастовства. Хвастун вызывает у одних людей зависть, а мошенникам указывает мишень воздействия на себя, любимого.

Хрестоматийные мошенники лиса Алиса и кот Базилио в инсценировке сказки «Золотой ключик» точно указали эту мишень:

*Мы прославлять судьбу свою должны,
Пока живут на свете хвастуны.
На хвастуна не нужен нож:
Ему немножко подпоешь—
И делай с ним что хошь!*

Не показывайте своих слабостей. В основе манипуляции всегда лежит использование слабостей собеседника. Никто не желает показаться трусом, нерешительным, жадным, неумным. Наоборот, каждый желает выглядеть достойно, быть великодушным, оказывать покровительство, ощущать свое превосходство, значимость, хорошо выглядеть, получить похвалу и т.д.

Те же колоритные персонажи сказки — лиса Алиса и кот Базилио — делятся секретами манипулирования:

*Пока живут на свете дураки,
Обманывать нам, стало быть, с руки.
На дурака не нужен нож:
Ему с три короба наврешь—
И делай с ним что хошь!*

Справедливость этого тезиса великолепная парочка продемонстрировала на практике, втолковав Буратино мысль о Поле чудес (не путать с популярной телевикториной!). Результат — зря потерянные золотые монеты. Но послушаем коварных героев дальше:

*Покуда живы жадины вокруг,
Удачу не упустим мы из рук.
На жадного не нужен нож:
Ему покажешь медный грош—
И делай с ним что хошь!*

Все аферы — от мелких до самых крупных — строятся, как правило, на использовании *жадности* людей, желания быстро разбогатеть. Желание легкого барыша парализует всякую осторожность. Примеров этому, к сожалению, великое множество: многочисленные аферы инвестиционных фондов и финансовых компаний, обещавших неправдоподобно высокие дивиденды, сотни тысяч одураченных вкладчиков... Как тут не вспомнить Поле чудес Страны дураков...

Еще одна человеческая слабость — *любопытство*, в частности — желание узнать свое будущее, судьбу. Эту

слабость уже много веков успешно эксплуатируют гадалки, провидцы, хироманты и прочие. И в наш, казалось бы, просвещенный век таких желающих предостаточно.

Другая человеческая слабость — *жажда острых ощущений*, реализуемая в азартных играх. Этой слабости подвержен в основном сильный пол. Не случайно поэтому нахрапистое племя наперсточников и продолжателей их дела зазывает попытать счастье именно мужчин. А в казино действует инструкция персоналу: если мужчина начинает играть по-крупному, то его жену (если таковая рядом) следует отлучить от него (например, бесплатным угощением в буфете) — только бы не охладила его азарт своей рассудительностью.

Желание *произвести впечатление*, покрасоваться также используется манипуляторами. Образцом здесь может быть хитрая лиса из басни Крылова «Ворона и лисица».

Итак, как видим, знание психологии человека, его слабостей делает его удобным объектом манипуляции.

ОСОЗНАЙТЕ ЧТО ВАМИ МАНИПУЛИРУЮТ

Ум дан человеку не для того, чтобы видеть, а для того, чтобы предвидеть. Знания оправдывают себя, если помогают мыслить.

А.Н. Елсуков

Ощущение неудобства. Это основной признак манипулирования вами. У вас появляется чувство внутренней борьбы: вам не хочется ничего делать или говорить, а приходится — иначе вы будете «плохо выглядеть».

Нарушение этикета. Анализ ситуаций скрытого управления (манипулирования) человеком показывает, что почти всякий раз можно обнаружить нарушение управляющим субъектом какого-либо из правил этики. Например, обращается к вам в неудобный для вас момент времени. При этом может извиняться да, он понимает, что вам некогда, но он отнимет у вас всего лишь несколько секунд. Тем самым он ограничи

вает и время на принятие вами решения (если бы заботился об этом, не врывался бы в ваш распорядок), навязывает манипулятивно темп разговора.

Таким образом, почувствовав некое неудобство, следует сразу спросить себя, почему оно возникло. Нарушение правил этики — верный признак манипулирования. Пресекайте подобные попытки.

Внезапные чувства. Вдруг возникает ощущение вины или опасности, что вы кому-то, оказывается, «должны» или зависимы от какого-то обстоятельства.

Все это должно не просто насторожить, а мобилизовать вас для отпора. Возможные виды отпора будут описаны нами далее, а пока достаточно сказать себе: «Стоп, манипуляция!» или что-то в этом роде, но обязательно содержащее слово «манипуляция».

Именно оно, как показал опыт, действует отрезвляюще — вы осознаете, что это игра с вами, нарушение вашей независимости, насилие над вашей личностью. Перед вами кукловод, желающий сделать из вас марионетку, послушную его замыслам.

Осознайте опасность! Этого вполне достаточно, чтобы взять себя в руки и защититься.

Чтобы облегчить процесс осознания опасности, приведем еще ряд признаков манипуляций.

Невербальные признаки манипуляции. Манипулятора легко могут выдать жесты, говорящие о его неискренности, скрытности, сомнениях, превосходстве, угрозе, в частности — жестикуляция левой рукой.

Это объясняется тем, что правая рука, как более развитая (у большинства людей), больше управляется сознанием и делает так, «как надо».

Левая же, менее развитая и управляемая правым полушарием мозга, делает то, что хочет подсознание, тем самым выдавая тайные помыслы человека. Если собеседник жестикулирует левой рукой, то это должно насторожить вас: весьма вероятно, что он обманывает или занимает недружественную позицию.

Кроме того, можно наблюдать и нечто настораживающее в поведении манипулятора (излишнее возбуждение или показное безразличие).

Вербальные признаки манипуляции. В словах, высказываниях манипуляторов, как правило, присутствуют следующие моменты:

- ✓ ответственность за предлагаемое действие лежит целиком на адресате;
- ✓ «плата» адресата перевешивает его выигрыш;
- ✓ используются элементы принуждения;
- ✓ наличие подготовительной пресамбулы перед непринуждающими словами манипулятора;
- ✓ ограничивается время на принятие решения.

ИЗДЕРЖКИ НАШЕГО ВОСПИТАНИЯ

Многое из того, что позволяет манипулировать нами, заложено в нас с детства. Взрослые всегда контролировали наше поведение, дабы и в дальнейшем «воспитывать» нас.

Но, как говорится, благими намерениями вымощен путь в ад. Известно, что именно непослушные дети чаще добиваются большего в своей последующей взрослой жизни. Они самостоятельней, независимей, не боятся брать на себя ответственность. Не боятся быть осуждаемыми, идти против мнения окружающих.

Быть как все

Одно из средств управления ребенком и манипулирования взрослым — создание чувства вины. Традиционно прививается сознание, что человек должен действовать по неким правилам, нарушение которых вменяется ему в вину.

Перечислим наиболее опасные из этих правил. Опасные в смысле их использования для манипулирования людьми.

«**Нужно реагировать на то, что вам говорят**», отвечать на поставленные вопросы. Воспитывали нас так: «Ты что, не слышишь (глухой)?»; «Отвечай, когда тебя спрашивают!».

Поэтому требуется определенное психологическое усилие, чтобы пропустить мимо ушей какое-либо высказывание собеседника.

«Вы должны стремиться улучшить себя», работать над собой.

В частности, должны стараться «быть хорошим», выглядеть достойно в соответствии со взглядами окружающих: быть аккуратными во всем, не нарушать правил и т.д.

«Необходимо придерживаться принятого решения» (детям прививается: «Первое слово дороже второго»). В результате изменить свое мнение — это чуть ли не поражение. Отражением этого привитого нам стереотипа служит наше нежелание менять свое мнение. Особенно это проявляется у руководителей, поскольку для них проблема авторитета является особенно актуальной. В науке признание своих взглядов ошибочными приравнивается к подвигу.

«Вы должны быть понятливы», непонятливость осуждается. («Сколько раз можно повторять!»; «Ты что, русского языка не понимаешь?»)

Когда руководитель, дав задание подчиненному, спрашивает его: «Поняли?», практически не бывает отрицательного ответа: «Нет, не понял». Нередко во рту начальника «каша», трудно разобрать слова. Бывает «каша» и в мыслях — непонятно, что именно он имеет в виду.

Не понимаешь — значит глуп. Поэтому требуется известное мужество сказать: «Не понял». Этим, в частности, можно объяснить, почему студенты не задают вопросов на лекции.

«Вы не должны ошибаться», а если ошиблись — осознать свою вину. Но ведь не ошибается лишь тот, кто ничего не делает. Вероятность ошибки присутствует в любых наших действиях. Поэтому драматизировать ошибки — средство манипуляции.

Замечательно сказал Уинстон Черчилль: «Успех — это переход от одной неудачи к другой со все большим энтузиазмом».

«Необходимо быть логичным». Следовательно, вы предсказуемы, а значит управляемы.

Человек, неукоснительно выполняющий перечисленные выше предписания, является носителем мишеней для манипулирования им.

Как не стать такой мишенью?

Вы не должны:

- ✓ отвечать, если вам не хочется;
- ✓ стремиться всегда выглядеть привлекательным;
- ✓ быть рабом ранее сказанных вами слов;
- ✓ разбираться во всем.

Вы имеете право:

- ✓ на ошибку;
- ✓ быть непонятливым или чего-то не знать;
- ✓ быть нелогичным;
- ✓ сказать «Я не хочу»;
- ✓ воспринимать себя таким, каковы вы и есть, не насиловать себя.

Ощущение своей зависимости

Определенная зависимость индивида от общества — одно из непреходящих условий существования самого общества. «Моя свобода ограничена кончиком вашего носа» — то есть, действуя, я не должен задевать интересы других людей.

С детства нам прививается **зависимость от мнения окружающих** (конформизм), привычка соотносить свои действия с их оценкой. Ларошфуко выразился довольно образно: «Все, что мне нравится, — это либо аморально, либо от этого полнеют».

Нас воспитывали так, внушали нам, что **необходимо добиваться расположения окружающих**. Поэтому мы затрудняемся сказать «нет», чтобы кого-то не обидеть. А сказав «да», ненавидим себя за безволие.

Заметим, что у людей, с которыми мы общаемся, может меняться отношение к нам, но мы ведь все равно делаем свое дело.

Интеллигентный посетитель, мой знакомый, которого плохо обслужил официант или продавец, не хочет на него жаловаться, объясняя, что не желает доставлять им неприятности.

На это можно возразить: «Из того, что вы говорите, вытекает, что официант пригласил вас бесплатно поесть и делает вам подарок плохим обслуживанием»; или: «Похоже, продавец пожертвовал на милосердие весь свой заработок, когда продал вам этот велосипед, в котором из десяти деталей работают четыре»; «Поправьте меня, если я ошибаюсь, но мне кажется, что в этой ситуации либо официант, либо вы должны испытывать неудобство. Кого бы вы предпочли — себя или его?».

Мы намеренно привели довольно простую ситуацию из сферы обслуживания. Но она интересна тем, что в общении с родными и близкими имеет место та же альтернатива, но манипуляция идет легче, потому что вместо плохого работника в роли манипулятора выступает хорошо знакомый нам человек.

Воспитатели привили нам с детства взгляд, что мы **не должны расстраивать** окружающих, особенно близких. Когда мы чем-то раздражали взрослых или детей постарше, они, чтобы установить контроль над нашим поведением, говорили нам: «Если ты не прекратишь это (подразумевается: если ты и дальше будешь меня нервировать), Баба Яга заберет тебя» (подразумевается: «Я не буду тебя больше любить и не защищу от нее»). Если вам говорят: «Я тебе это припомню!», вы чувствуете себя беззащитным, как и в детстве, когда вам для ощущения счастья были необходимы расположение и дружба всех вокруг.

Уже будучи взрослыми, мы бываем беззащитными перед этой манипуляцией, если сразу верим тому, на что нам намекают, говоря: «Ты вспомнишь об этом!», «Ты пожалеешь о том, что сделал». Подобные высказывания используют тогда, когда знают, что мы боимся этого. Впрочем, это могут быть даже и не слова. Красноречивый взгляд, не менее выразительное молчание или стремительные перемещения супруги перед глазами «обидевшего» ее мужа и т. п.

Как защититься от ощущения зависимости?

Вы имеете право:

- ✓ сказать «нет» всякий раз, когда вам это хочется;
- ✓ быть судьей самому себе;

✓ поступать по-своему вне зависимости от того; как к вам относятся другие;

✓ не оправдываться за свои поступки и намерения.

Проиллюстрируем действенность этих правил на ситуации в деловом общении.

Психолог написал книгу, ее приняло издательство. Редактор сделал правку, со многими местами которой автор был не согласен. Он написал обстоятельные, аргументированные возражения по каждому спорному пункту, показав, что редактор не разбирается в психологии. В издательстве согласились с этим, редактора заменили. Все это, включая повторное редактирование, отняло много времени, выход книги задержался. Отношения автора с редактором испортились.

Когда подобное приключилось с одной из следующих книг психолога, он заинтересовался у издателя: в случае спора, чье слово окончательное — автора или редактора? Узнав, что автора, спорить не стал, а просто зачеркнул все те правки, с которыми не был согласен. Книга вышла без задержек, редактор получил причитающуюся ему плату. Все довольны.

Ответственность за других

Если вы уверенный в себе человек, вам нет нужды объяснять свое поведение другим, чтобы они решали, правильное оно или нет, корректное или некорректное, и т.п. Конечно, люди всегда имеют право высказать вам все, если им не нравится то, что вы делаете. Вы же, в свою очередь, имеете право проигнорировать их замечания, или найти компромисс, или, пощадив их чувства, с уважением отнестись к их пожеланиям и полностью изменить свое поведение.

Зависимость от мнения других людей формируется на основе детских представлений: вы, мол, должны объяснять свое поведение другим людям, потому что несете перед ними ответственность за свои действия.

Каждый из нас является кузнецом своего счастья, полностью отвечает за свое благополучие и успех в жизни.

Мы помогаем другим достичь благополучия, но отвечать за них мы не можем.

Если вы пренебрегаете правом отвечать только за себя, то другие люди воспользуются этим и будут навешивать на вас и свои проблемы.

Подобный тип манипуляции основан на детских представлениях о миропорядке. Якобы есть некие предписания, необходимые для управления жизнью. Вы должны пожертвовать своими личными ценностями и не разрушать эту систему предписаний. Если она вдруг не сработает, должны приспособиться или измениться вы, а не система. Возникли какие-то проблемы? Это ваши проблемы, а никак не системы.

Наше обычное общение с людьми изобилует примерами такого рода манипуляций. Мужья и жены манипулируют друг с другом, говоря: «Если ты не прекратишь раздражать меня, нам придется развестись». Подобное утверждение вызывает ощущение вины, так как подразумевается, что брак важнее личного счастья каждого из супругов.

А вот чисто наше российско-белорусско-украинское: родители якобы должны содержать детей до пенсии (не указывается даже чьей — родителей или отпрыска). Иждивенчество в чистом виде, позволяющее манипулировать родителями, паразитировать на родительских чувствах.

Как не брать на себя чужую ответственность?

Вы имеете право:

✓ не оправдываться, не объяснять и не извиняться за свое поведение;

✓ сказать: «Меня это не волнует», «Мне это неинтересно», «Поговорим о другом», «Это твои проблемы» и т.п.

Рассмотренные нами первые два блока защиты можно назвать предзащитой, так как они носят либо профилактический (не давать информации), либо предварительный (молча принять решение — осознать, что вами собираются манипулировать) характер.

Теперь перейдем к непосредственной защите.

ПАССИВНАЯ ЗАЩИТА

Я в тайну масок все-таки проник.

Уверен я, что мой анализ точен:

И маска равнодушья у иных —

Защита от плевков и от пощечин.

В. Высоцкий («Маски»)

Пассивная защита рекомендуется в следующих случаях:

- ✓ когда вы не знаете, как поступить;
- ✓ когда не хотите портить отношения с манипулятором.

Единственное, что нужно для пассивной защиты, — проявить выдержку. О том, что способствует этому, показано ниже.

Пассивная защита может осуществляться в следующих формах:

1) никак не реагируйте на слова манипулятора; молчите; делайте вид, что не расслышали, не обратили внимания. В разговоре это сделать нетрудно.

(Британский адмирал Нельсон, получив через сигнальщика приказ командующего эскадрой выводить свой корабль из сражения, ответил: «Я иногда могу быть слепым и не увидеть». Намекнув тем самым на то, что один глаз у него незрячий, он приложил подзорную трубу именно к своему невидящему глазу.);

2) делайте вид, что «туповаты», не поняли, о чем идет речь;

3) заговаривайте совсем о другом (основание то же);

4) «соглашайтесь» с предложением манипулятора, но обуславливая его тем, что зависит от вас; это позволит в дальнейшем при желании «отыграть назад».

(Дуб и Тростник в басне Эзопа спорили, кто выносливей. Подул сильный ветер. Тростник дрогнул, согнулся и остался цел, а Дуб встретил ветер всей грудью и оттого был выворочен с корнем. Мораль басни: с сильнейшим о силе не стоит спорить. А мы добавим: того, кто не умеет временно отступить, скорее ждет поражение.);

5) повторите просьбу манипулятора, но с вопросительной интонацией, заставляя его тем самым продолжить речь; если же манипуляция производится действием — повторите это действие;

6) опасность, грозящую вам, направьте на него.

В силе этих приемов вы убедитесь, дочитав эту книгу до конца.

А пока обратим ваше внимание на следующую методологическую особенность. В отличие от описываемых далее активных методов, пассивные методы не извлекают на поверхность тайные намерения манипулятора. Но поскольку последние направлены против намеченной жертвы, предание их огласке привело бы к конфликту. Оставляя намерения агрессора в тени, можно мягко уйти от конфликта, избежав в то же время участи жертвы.

Примеры пассивной защиты

Смысл пассивной защиты состоит в задержке спонтанных реакций. Неожиданность — важное преимущество манипулятора. Все способы пассивной защиты «сбивают темп» атаки, давая жертве время для анализа ситуации. А манипулятора они заставляют или раскрыть свои замыслы, или отказаться от них.

1. Выдающийся политический деятель, премьер-министр Индии Джавахарлал Неру никогда не говорил «нет». Но если к нему обращались с предложением, его не устраивавшим, он попросту молчал. Не говорил ни слова, сколько бы ни тянулась пауза. Он мог сидеть так сколь угодно долго — то ли задумавшись, то ли оцепенев. Итог подобной психологической дуэли всегда был один — собеседник уходил ни с чем, не добившись желаемого.

Читатель, вне сомнения, узнал здесь первый прием из перечисленных выше.

2. Один из работников НИИ написал книгу. Поздравляя, каждый из его коллег дает понять, что уж ему-то автор должен подарить свой труд. Но число «авторских» экземпляров книги строго ограничено, и удовлетворить все подобные пожелания автор просто не в состоянии.

В кабинете одного из руководителей происходит следующий разговор:

— Поздравляю с новой книгой!

— Спасибо. У меня такой вопрос...

— Показали бы! Прячете от родного начальства?

— Нет, почему же: вот, один экземпляр у меня с собой.

— Позвольте полюбопытствовать.

— Пожалуйста, смотрите...

(Подает томик. Чиновник листает.)

— Да, интересно почитать... Подарили бы!

— С удовольствием. Но этот экземпляр с моими пометками для использования в работе с практикантами. Пометки мне нужны, а вам они ни к чему. Когда у меня освободится другой экземпляр, с удовольствием презентую его Вам.

Атака отбита без потерь. А руководителю теперь неудобно напоминать о книге. Автор сделает подарок, когда сочтет это нужным (разумеется, это не та ситуация, когда посетитель полностью зависим от хозяина кабинета). Читатель наверняка увидел здесь прием пассивной защиты.

3. Командированный приходит в гостиницу, а там все места заняты, кроме одного, в двухместном номере. Администрация предупреждает, что сосед необычайно громко храпит.

Однако утром командированный выходит свежий и отдохнувший. Его спрашивают:

— Как вам удалось выспаться при таком храпе?

— Я зашел в номер — он храпит. Я подошел, поцеловал его в щечку и сказал: «Спокойной ночи, противный». Он проснулся и не только не храпел, а даже глаз не сомкнул!

Надеемся, что эта «шутка юмора» удалась с пользой и помогла вам понять действенность шестого приема.

4. Инженер И. встречается с коллегой К., заводит разговор, развивает его, а затем почти без перехода вдруг прощается и уходит по своим делам. Это случается регулярно, можно бы и привыкнуть уже. Но К. все равно всякий раз испытывает неловкость, которая уже возникает сразу, как только он увидит коллегу И. Но

однажды К. торопился и первым прервал разговор на полуслове, поразившись своей невоспитанности. Но на душе у него вдруг стало так легко!

Инженер К. нарушил стандарт, которого до того придерживался, — стандарт воспитанности. До сих пор в отношениях с И. тот делал его уязвимым для манипулирования. Разорвав пути устоявшихся штампов, К. испытал чувство освобождения от зависимости. Для этого необязательно становиться невоспитанным, достаточно не быть рабом своей воспитанности. А применен был фактически пятый прием.

5. Разрываемый любопытством послушать пение сирен и сдерживаемый страхом оказаться их пленником и погибнуть, Одиссей нашел способ заблокировать свой автоматизм, правда, не психологическим, а вполне физическим образом: приказал привязать себя к мачте. Этот внешний способ совладать с собой может послужить аналогом задержки реакций на выходе. (Кстати, своих матросов Одиссей уберег от пения сирен тем, что перекрыл слуховой канал восприятия — приказал залить их уши воском.)

6. Прием «перевод стрелок».

Петров кричит на свою жену:

— Посмотри на себя в зеркало!

Петрова подходит к зеркалу, смотрит в него и бормочет:

— Да-а, не ахти... Так и надо этому Петрову!

Как сохранить самообладание

Оно необходимо, чтобы удержаться от спонтанных действий, на которые рассчитывает манипулятор. На первое место здесь выдвигается умение проявить выдержку, не спешить с решениями.

Сделать это бывает, однако, непросто, но крайне важно: потерявший самообладание человек — находка для манипуляторов. Приведем некоторые психологические приемы, как не «клюнуть» сразу же на приманку манипулятора.

Разглядывание. Как известно, негативная информация более всего воздействует через слух. Поэтому в на-

пряженных ситуациях следует фиксировать внимание не на слуховых ощущениях, а на зрительно воспринимаемых объектах.

- Оппонент, раздражающий вас, продолжает говорить что-то, а вы, чтобы не поддаваться действию его речи, постарайтесь увидеть его лицо как можно отчетливей, во всех деталях, словно собираетесь затем по памяти нарисовать его портрет.

- Смотрите молча, очень внимательно, но не «пяльтесь», а именно рассматривайте. Во время этой умышленной паузы постарайтесь увидеть как можно больше деталей обстановки вокруг разгоряченного оппонента.

- Кто бы ни был вашим противником (начальник, коллега или подчиненный, старший или младший по возрасту), ваше неожиданное молчание непременно вызовет ослабление его напора.

- Сознательно сохраняемое спокойствие всегда является проявлением силы духа и поэтому дает огромные преимущества, обладает большой силой воздействия. Но для этого нужно, чтобы в вашем молчании и разглядывании не было признаков неприязни или иронии.

Визуализация. Беспокоящая вас ситуация проигрывается в воображении как бы на внутреннем экране и тем самым гасит гнев. Для визуализации надо расслабиться, сосредоточиться на внутренних ощущениях и привести в норму дыхание.

Можно рекомендовать следующие варианты визуализации: 1) уменьшите в росте человека, вызвавшего ваш гнев; пусть он будет в ваших глазах карликом, гномом или букашкой; 2) постарайтесь увидеть этого человека в смешном виде (например, в трусах, в каске); 3) вообразите, что гнев входит в вас как пучок энергии и уходит через вас в землю; 4) придумайте сцену возможного реванша над вашим обидчиком и насладитесь «мщением».

Сосредоточьтесь на своих ощущениях. Не бегайте, как тигр в клетке. Чтобы побыстрее успокоиться, не расхаживайте по комнате. Следите за своим дыханием, оно должно быть как можно более глубоким. Для этого нужно сделать несколько очень глубоких вдохов и полных выдохов. Если есть возможность, выпейте холодной воды.

Держите паузу, не спешите с ответом. И как можно дольше. Это позволит быстрее успокоиться, лучше сосредоточиться и найти достойный ответ. При этом не стремитесь отомстить партнеру или каким-либо словом задеть его самолюбие. Помните о необходимости «сохранить лицо», как свое, так и вашего оппонента. Эффективный хлесткий ответ дает обманчивое преимущество, побуждая противника «дать сдачи» — сейчас или в будущем. Пауза позволяет и сопернику занять более уравновешенную позицию и, возможно, отказаться от намерения поманипулировать вами.

Аналогичное народное средство рекомендуется для тех, кто в силу своей горячности может «выстрелить» мгновенный ответ, способный поставить его автора в затруднительное положение: досчитайте мысленно до десяти, а потом уже отвечайте.

Следите за своим физическим состоянием. В ситуациях психологического противоборства это очень важно. Если у вас прямая спина, ровное дыхание и твердый взгляд в переносицу оппонента, никому не придет в голову воспользоваться стрессовой ситуацией и попытаться манипулировать вами. Наоборот, проявив растерянность, вы уже беззащитны перед манипулятором.

Установка на сотрудничество. Наиболее эффективной пассивная защита становится, когда установка на борьбу сменяется установкой на сотрудничество.

Лучший способ защиты — прийти к взаимопониманию, исключаящему нападение.

Не бросайтесь сразу же в бой!

Психологическая защита от закомплексованности

Комплекс неполноценности может стать мишенью для манипулятивного воздействия. Поэтому полезно знать и приемы психологической защиты от него.

1. **Компенсация** — тренировка ослабленной функции и/или развитие других функций и умений взамен ослабленных или недостающих.

Например, у плохо видящих наблюдается значительное развитие других видов восприятия (слуха, обоняния, осязания).

2. **Гиперкомпенсация** — развитие первоначально ушибного качества до максимально возможного. Скажем, приводят ослабленного ребенка в спортивную секцию, чтобы он «поправил здоровье», а ребенок дорастает до звания олимпийского чемпиона. Пример знаменитой фигуристки Ирины Родиной в этом плане отнюдь не исключение.

3. **Сублимация** — переводение внутренних конфликтов (фрустрации) в творческую активность.

Есть множество примеров, когда неразделенная любовь приводила к созданию шедевров поэзии, живописи, музыки.

4. **Рационализация** — объяснение неудач, которое психологически более комфортно.

Пример: в басне Крылова «Лиса и виноград» героиня, не имея возможности его достать, отказывается от этого, объясняя: «Да он неспелый, ягоды нет зрелой».

Тот же прием рационализации использует «пострадавший» герой басни Эзопа «Волк и козленок». Идет волк, а козленок стоит на крыше и его ругает. «Не ты меня ругаешь, а твоя месть», — сказал ему волк.

Эзоп заключает: в выгодных обстоятельствах и слабые становятся более дерзкими.

5. **Вытеснение** — из сознания изгоняется то, что является раздражителем.

6. **Проекция** — свои мотивы приписываются другим людям.

Например, обманщики уверены, что врут все. Неверные супруги особенно ревнивы (по себе судят) и т.п.

АКТИВНАЯ ЗАЩИТА

*Они бросились в бой и победили,
когда осознали, что побеждают.*

Тит Ливий

Опыт показывает, что в большинстве случаев манипулятор, натолкнувшись на пассивную защиту, прекращает свои попытки.

Ведь его главное преимущество — стремительность натиска, неожиданность, когда у вас нет времени сооб-

разить, как выйти из положения. Повторение его посягательств, во-первых, дает вам время для поиска нужного ответа. Во-вторых, высвечивает истинную цель манипулятора и нарушает задуманное им распределение ролей. Против самых настырных агрессоров есть методы активной защиты, к описанию которых мы и переходим.

Главное в них — психологический настрой: не следует стесняться сказать (или дать понять) то, что на самом деле думаете, чего опасаетесь.

Манипулятор обычно эксплуатирует наше желание выглядеть хорошо. Поэтому не бойтесь показаться плохим, сказав, например: «Боюсь, ты сильно преувеличиваешь мои достоинства». (щедрость, возможности, способности) Эти слова снимают с вас сковывающие путы и открывают широкое поле действий.

Когда переходить к активной защите? Только не тогда, когда объект манипуляции находится в зависимости (служебной, материальной и т.д.) от манипулятора. Ведь если пассивная защита означает остановить агрессора, то активная — разоблачить его и нанести ответный удар.

Дело в том, что активная защита является встречным конфликтогеном, не уступающим, а то и превосходящим по силе действие манипулятора. По закону эскалации конфликтогенов последний (сразу или позже) ответит конфликтогеном еще более сильным, что в итоге приведет к открытому конфликту, в чем зависимая сторона вовсе не заинтересована. (О конфликтогенах можно прочесть в наших книгах «Как управлять собой» и «Конфликты в нашей жизни и их решение».)

Кроме случаев прямой зависимости есть еще и тормоза, о которых шла речь выше: наше воспитание, привычки соблюдать определенные нормы общежития. Интеллигентному человеку психологически труднее решиться перейти к действиям, защищая себя от манипуляций.

Расставьте все точки над і

Суть этого метода состоит в том, что нужно прямо, не стесняясь, сказать о том, что вас беспокоит. Или потребовать разъяснений: «Куда вы клоните?», «Ска-

жите прямо...», «Чего вы хотите?». Одна из главных задач данного вида защиты — сделать тайное (намерения манипулятора) явным.

I. Рассмотрим такую виртуальную ситуацию.

Предположим, к вам обращается знакомый:

— Как у тебя с финансами?

— Да вроде бы порядок.

— А я поиздержался, детям молока не на что купить. Может, одолжишь до получки?

Сложность в том, что человек этот не только в получку, но и через месяц не отдает. Напоминать неудобно, да и ему отмахнуться ничего не стоит: «Не бойся, отдам. Вот только премию получу». Но не дать тоже неудобно: давно знакомы, сумма небольшая, да и деньги у вас есть, опять же — «детям на молочишко»... И что, теперь вам взять их на содержание?

Но ведь не отдаст же. И так плохо, и так плохо...

Стоп, манипуляция! Похоже, про детишек он перегнул.

Расставим «точки над i»:

— И что же вы такое купили, что даже на еду детям не осталось?

— Да, знаешь, деньги как-то разошлись... Думал, премию выпишут, да вот «пролетел».

— А что так?

— Да начальник окрысился.

— С чего это?

— А я отказался остаться после смены поработать.

— Дела были?

— Ну да, футбол хотел посмотреть.

— И как, игра понравилась?

— Так себе...

— Выходит, зря отказал начальнику?

— А пошел он! Слушай, так ты мне одолжишь или как?

— Или как.

— Неужели не выручишь?

— Не выручу.

— Ну ты... Не ожидал от тебя. Друг называется!

— Понимаешь, я эти деньги не украл. Я их заработал. Терять их мне жалко. А ты ведь вовремя не отдашь, я знаю.

— Да я гарантию даю!

— Знаю я эту гарантию. Ходи потом, напоминай, а ты будешь завтраками кормить... Нет уж, спасибо.

— Откуда ты взял, что не отдам?

— Так уже было. Да и другие жаловались.

— Кто такие?

— Те, у кого ты одалживал. У тебя есть еще что-нибудь ко мне? А то у меня дела.

— Ну ладно, прощевай.

— Будь здоров.

Читатель, вне сомнения, увидел здесь применение сразу нескольких ступеней защиты. Прежде всего — осознание, что имеет место манипуляция. Далее — пассивная защита (перевод разговора на другую тему). Поскольку манипулятор не был готов к разговору, то отвечал не лучшим образом. В результате у «несостоявшейся жертвы» возникло и окрепло желание «расставить точки над *i*».

2. В «Братьях Карамазовых» Ф.М. Достоевского штабс-капитан Снегирев, узнав, что его сын укусил Алешу Карамазова за палец, раздражается следующей тирадой: «Жалею, сударь, о вашем пальчике, но не хотите ли, я, прежде чем Илюшечку сечь, свои четыре пальца сейчас же на ваших глазах для вашего справедливого удовлетворения и оттяпаю? Хватит четырех-то?».

В такой драматизированной форме Снегирев высказал то, что его беспокоило.

Но перейдем от драмы к комедии.

3. Некто поздно ночью подкатывает к подъезду своего дома на такси.

— Сколько?

— Четырнадцать тысяч.

Пассажир протягивает водителю пятнадцать и ждет сдачи. Водитель кладет деньги в карман и ждет, когда тот выйдет.

— Что, сдачи нет? Тогда прокати меня два раза во-круг песочницы!

Таксист протягивает сдачу.

Или такая сценка.

Жара. пляж. Фотограф с обезьянкой.

Отдыхающий, развязно:

— Это с обезьянкой скока будет стоить?

Фотограф (внимательно глядя на отдыхающего):

— Сфотографироваться? Или что другое?

Окружающие рассмеялись.

Находчивый фотограф поставил пляжника на место.

Его обидело развязное поведение отдыхающего, и именно к этому он привлек общее внимание.

Итак, защита «расставим точки над *i*» разрушает сценарий манипулятора, но практически не наносит ему никакого ущерба. Адресат удовлетворен тем, что не пострадал, а манипулятор понял, что своей цели он не достигнет.

Контрудар

Наиболее сильный вид защиты — ответная манипуляция, обусловленная обстоятельствами первоначального манипулятивного воздействия нападающего субъекта.

Исполнение контрманипуляции: сделать вид, будто не понимаешь, что тобой пытаются манипулировать, начать встречную игру и завершить ее внезапным поворотом ситуации, показывающим манипулятору ваше психологическое превосходство, психологическим ударом, приводящим к поражению манипулятора.

1. «Гамлет» Шекспира — пособие по манипулированию и защите от него. Воспроизведем оттуда (*Вильям Шекспир*. Комедии, хроники, трагедии. М.: Худ. лит. 1988. Т. 2. С. 208—209) только одну сцену.

«Розенкранц. Мой принц, вы когда-то любили меня.

Гамлет. Так же, как и теперь, клянусь этими ворами и грабителями.

Розенкранц. Мой добрый принц, в чем причина вашего расстройства? Вы же сами преграждаете путь своей свободе, отстраняя вашего друга от ваших печалей.

Гамлет. Сударь мой, у меня нет никакой будущности.

Розенкранц. Как это может быть, когда у вас есть голос самого короля, чтобы наследовать датский престол?

Гамлет. Да, сударь мой, но «пока трава растет...» — поговорка слегка заплесневелая.

(Возвращаются музыканты с флейтами.)

А, флейты! Дайте-ка мне одну. Отойдите в сторону. Почему вы все стараетесь гнать меня по ветру, словно хотите загнать меня в сеть?

Гильденстерн. О, мой принц, если моя преданность слишком смела, то это моя любовь так неучтивая.

Гамлет. Я это не совсем понимаю. Не сыграете ли вы на этой дудке?

Гильденстерн. Мой принц, я не умею.

Гамлет. Я вас прошу.

Гильденстерн. Поверьте мне, я не умею.

Гамлет. Я вас умоляю.

Гильденстерн. Я и держать ее не умею, мой принц.

Гамлет. Это так же легко, как лгать. Управляйте этими отверстиями при помощи пальцев, дышите в нее ртом, и она заговорит красивейшей музыкой. Видите — это вот лады.

Гильденстерн. Но я не могу извлечь из них никакой гармонии, я не владею этим искусством.

Гамлет. Вот видите, что за негодную вещь вы из меня делаете? На мне вы готовы играть, вам кажется, что мои лады вы знаете; вы хотели бы исторгнуть сердце моей тайны; вы хотели бы испытать от самой низкой моей ноты до вершины моего звука; а вот в этом маленьком снаряде — много музыки, отличный голос; однако вы не можете сделать так, чтобы он заговорил. Черт возьми, или, по-вашему, на мне легче играть, чем на дудке! Назовите меня каким угодно инструментом — вы хотя и можете меня терзать, но играть на мне вы не можете».

Читатель, надеюсь, извинит автора за столь обширную выдержку из великого произведения. Но уж очень она поучительна!

Розенкранц и Гильденстерн осуществляют манипуляции с целью выведать намерения принца Датского, а также убедить его в добром отношении к нему новоявленного короля. *Мишенью воздействия* избрана старая дружба со студенческих лет. Поняв это, Гамлет «расславляет точки над *i*» словами «словно хотите загнать меня в сеть». На новый приступ отвечает пассивной защитой: «я это не совсем понимаю», а затем — *контрманипуляцией*, сравнивая себя с флейтой.

2. Молодой гаишник останавливает водителя, рванувшего на красный свет:

— Документы!

— Товарищ сержант, у друзей забыл: по триста грамм как выпили, так все из головы вылетело!

Гаишник, не зная, что делать, бежит к старшему:

— Товарищ лейтенант, там мужик пьяный и без документов.

Лейтенант подходит:

— А ну дыхните... Нет, не пьяный... Документы!

Водитель протягивает права.

— А сержант говорил, что вы пьяный и без документов.

— Ага! Вы его только послушайте: он еще скажет, что я и на красный рванул!..

Блестящая контрманипуляция!

3. Сюжет этой известной басни Крылова незатейлив, но очень поучителен. На просьбу бездельницы Стрекозы приютить ее на зиму, трудяга-муравей отвечает: «Ты все пела — это дело. Так поди же попляши!». Манипуляция Стрекозы — перекалывание ответственности и расплаты за свое легкомыслие на Муравья. *Контрманипуляция* коротка — вся она уместилась в приведенном ответе Муравья.

4. Следующая история демонстрирует манипуляцию и контрманипуляцию, производимые не словами, а действиями.

Придорожное кафе. Заходит водитель-дальнобойщик, заказывает мясо. Тут в кафе вваливаются три байкера и забирают заказ. Водитель расплачивается с офи-

цианткой и уходит. Официантка подходит к хулиганам, и один из них говорит:

— Козел! Даже за себя постоять не умеет!

— Да и водит хреново! Только что выезжал со стоянки — раздавил три мотоцикла... — «поддержала» его официантка.

Контрманипуляция напоминает бумеранг: энергия атаки меняет направление и поражает уже агрессора. Такой прием психологического единоборства имеет аналог в противоборствах физических. В японской борьбе айкидо не противостоят удару, а продляют его. Противник теряет равновесие и оказывается поверженным.

Стратегия и тактика

Какая защита лучше? Этот вопрос возникает и сам по себе, на него наводит и жесткость некоторых контрманипуляций. «Перегнув палку», получишь конфликт там, где можно сохранить мир.

Как защищаться, каждый решает сам исходя из общей ситуации. Главное, как показало выше, у него есть богатый выбор: от «не услышать» — до контрманипуляции, от слабого противодействия — до самого сильного.

Всегда ли надо защищаться? Иногда, чувствуя, что нами манипулируют, можно и поддаться манипулятору. Это целесообразно, когда ущерб от манипуляции меньше, чем от ухудшения отношений с манипулятором. Или когда видишь, как другими действиями можно компенсировать свой проигрыш от манипуляции.

Так нередко случается, например, во взаимоотношениях подчиненных с руководителями, и вообще в условиях зависимости от манипулятора. Надо сказать, что скрытое управление, осуществляемое руководителем, если оно достаточно искусно выстроено, доставляет подчиненному меньше моральных издержек, нежели прямое командование.

Нам известны случаи, когда творческие личности, вынужденные подчиняться администратору, получа-

ют в качестве компенсации моральное удовлетворение, наблюдая, как начальник ищет ходы для управления более талантливым подчиненным.

Худой мир или хорошая драка? Наиболее интересен, на наш взгляд, вопрос о самом сильном ответе — контрманипуляцией.

Если контрманипуляция окажется более сильной, чем сама манипуляция, то по закону эскалации конфликтогенов это может спровоцировать еще более сильный конфликтоген со стороны манипулятора и далее — по нарастающей — и конфликт.

Еще великий Будда высказал замечательную мысль: «Только та победа является истинной, когда никто не чувствует себя побежденным».

Вспоминается в связи с этим такой случай. Двое друзей были в гостях, и один из них заспорил с кем-то из присутствующих о том, «как сказано у Шекспира» в одной из его пьес. Обратились к другу, который был шекспироведом. Тот определил, что приятель не прав. Когда они вышли, тот, возмущенный, накинулся на друга: «Ведь я же прав!» — «Да, ты прав. Но если бы я подтвердил это, ты стал бы врагом этому человеку до конца дней. А он умеет мстить. Так что посчитай, что лучше».

Поучительный случай дипломатичности связывают с именем Ходжи Насреддина: когда к нему обратились двое спорящих, он сказал каждому из них, что тот прав. «Но ведь так не может быть, — сказал третий. — Они утверждают противоположное!» — «Знаешь, и ты прав».

С другой стороны, плохие отношения, маскируемые внешним участием, заботой, — благодатная почва для манипуляторов. Поэтому иногда полезнее обнажить истинные отношения, и тот, кто не побоялся это сделать, получает психологическое преимущество.

Так что, как поется в известной песне, «думайте сами, решайте сами, иметь или не иметь». Выбирайте способ защиты по своему вкусу, возможностям и по ожидаемым последствиям.

КАК ВЫЯВИТЬ ОБМАН

*Можно быть хитрее другого,
но нельзя быть хитрее всех.*

Ф. Ларошфуко

Общаясь, человек неплохо управляет своим голосом, интонацией и мимикой, потому как они контролируются сознанием. И практически не управляет своей пантомимикой (позами и жестами), поскольку пантомимические проявления спонтанны, подсознательны, не подконтрольны рассудку. Из языка телодвижений можно почерпнуть больше информации, нежели из слов.

Поэтому человек, понимающий язык пантомимики, способен узнать о собеседнике больше, чем тот говорит, даже скрываемое им, выявить явный обман.

Вот некоторые факты, которые установлены психологами.

Вас обманывают, если партнеры по диалогу:

- ✓ на словах декларирует свою честность и открытость, но при этом его ладони повернуты вниз (смотрят в пол);

- ✓ говорит, что уступает вам «пальму первенства» в общении, но при рукопожатии его ладонь повернута вниз;

- ✓ говорит о доверительных отношениях, делится секретами и тайнами, но садится за 40—50 сантиметров от вас, не ближе (более половины длины вытянутой руки);

- ✓ говорит о том, как интересно с вами общаться, а носки его обуви смотрят в другую сторону от вас;

- ✓ подчеркивает, что как сексуальным объектом вами не интересуется, а ноги держит при этом расставленными;

- ✓ говорит, что вы ему интересны, но, здороваясь, не смотрел вам в глаза;

- ✓ говорит об искренности и деле, требующем доверия, а при этом руки держит скрещенными на груди, со сжатыми в кулаки ладонями, либо его пальцы плотно обжимают предплечья;

- ✓ одной рукой делает жест, будто поправляет пуговицу на рукаве, браслет часов, манжету или прическу,
- ✓ двумя руками держит предмет в руках сумочку, карандаш, блокнот, букет цветов, чашку с чаем или кофе,
- ✓ переплетает пальцы, сцепляет руки

Если вы внимательно прочитали признаки лжи, которые проявляются в виде телесных жестов, то, скорее всего, сумеете различить теперь искреннее отношение к себе. Это обезопасит вас от нежелательных последствий и неприятных переживаний, связанных с разочарованием в людях.

Секреты пантомимики

Обычно о состоянии человека говорит не один жест или поза, а их совокупность. Их анализ должен вас насторожить, а затем и утвердить в возникших опасениях относительно истинных намерений партнера по общению.

Дело в том, что отдельное телодвижение может случайно указывать на нечто другое. Например, человеку холодно, и он скрестил руки на груди, сжался, чтобы согреться. Расстегивание пиджака или его снятие во время разговора, вообще говоря, признак открытости по отношению к собеседнику. Если, конечно, это не связано с жарой.

Поэтому для верности нужно «поймать» два-три проявления состояния человека, чтобы сделать верный диагноз.

Как указывает Алан Пиз в своей книге «Язык жестов», одним из наиболее часто используемых символов мошенничества является «рисунки» трех хитрых мартышек, которые ничего не видят, ничего не слышат и ничего не хотят говорить. Все три жеста «рука к лицу» имеют под собой реальную основу. Когда мы слышим, видим или говорим неправду, то неосознанно пытаемся прикрыть наши рот, глаза и уши руками

Такая жестикуляция очень характерна для детей. Если ребенок лжет, он часто пытается закрыть рот рукой — как бы остановить поток лжи, который из него выхо-

дит. Если он не хочет слушать родителей, которые упрекают его в чем-либо, он просто закрывает ладошками уши. Если видит что-либо, на что ему совсем не хотелось бы смотреть, он закрывает свои глаза руками или ладонями.

По мере того как человек взрослеет, жесты «рука к лицу» все более изменяются, становятся менее очевидными, но все же человек невольно делает их, когда лжет или кого-то выгораживает.

Когда человек произвольно в ходе диалога прикрывает рот, глаза или уши рукой или ладонью, это означает, что он может вас обмануть. В этом случае будьте наблюдательней к его жестикуляции.

Язык жестов

Прикрытие рукой рта. Это один из жестов, которые использует взрослый человек, говоря неправду окружающим. При этом ладонь прикрывает рот, большой палец прижат к щеке, так как подсознание заставляет закрыть рот и подавить поток лжи. Иногда этот жест принимает форму нескольких пальцев, прижатых ко рту, или же руки, сжатой в кулак. Значение жеста при этом всегда сохраняется прежним.

Некоторые мошенники стараются этим жестом имитировать кашель или задумчивость. Если же человек, который ведет с вами деловые переговоры, использует такой жест, — это сигнал опасности.

Прикосновение к носу. По своей сути этот жест является более утонченной формой жеста «прикрытие рта». Он может иметь несколько форм. Например, легкое потирание под носом или же одно быстрое, практически незаметное прикосновение к носу. У некоторых женщин этот жест принимает форму нескольких легких ударов по носу (они боятся испортить свой макияж).

Алан Пиз так объясняет происхождение этого жеста. По мере того как какая-нибудь нехорошая мысль закрадывается в мозг, подсознание дает руке команду прикрыть рот. Однако в последний момент, пытаясь сделать этот жест менее явным, рука убирается как бы

сама по себе от лица и быстро дотрагивается до носа. Другое объяснение этого жеста. ложь раздражает гонкие нервные окончания в носу, а такое легкое почесывание носа как бы успокаивает нервы.

Потирание глаз. «Ничего не вижу», — говорит умная мартышка, и этот жест является попыткой заблокировать ложь, которую она видит, или избежать взгляда человека, которому лгут.

Мужчины обычно всегда трут глаза, а если ложь очень велика, то отводят глаза или смотрят в пол.

Женщины обычно потирают глаза легким прикосновением и трут область под глазом. Этому может быть два объяснения: во-первых, их с детства приучили следить за собой и, в частности, не делать резких неприятных жестов; во-вторых, они просто боятся испортить свой грим. Они также стараются не смотреть в лицо человеку, которому лгут, а глядят при этом в потолок.

Потирание уха. Этот жест является попыткой слушателя ничего не слышать, он как бы блокирует доступ слова к уху. Утонченная версия детского жеста, когда ладошкой закрывают уши, чтобы не слышать упрека родителей. Другие варианты этого жеста включают в себя легкое почесывание тыльной стороны руки ушной раковины, погружение кончика пальца в ухо, подергивание мочки уха или перегиб ушной раковины, чтобы закрыть наружный слуховой проход. Последний жест является сигналом того, что человек уже достаточно наслушался и, возможно, хочет что-то сказать сам.

Почесывание шеи. Когда человек почесывает шею в ходе деловой беседы, это указывает на его сомнения или неуверенность. Другими словами, такой человек как бы говорит вам: «Я не совсем уверен в том, что вы мне тут говорите». Или: «Я не согласен с вами».

Оттягивание воротника. Анализ жестов лгунов показывает: когда кто-либо говорит неправду, это вызывает легкое раздражение в чувствительных тканях лица и шеи. Человеку необходимо в этом случае поглаживание или даже почесывание, чтобы успокоиться.

Понаблюдайте за тем человеком, который обманывает кого-нибудь на ваших глазах. Он говорит ложь и оттягивает воротник рубашки. Создается впечатление, будто лжец начинает потеть в области шеи, когда предполагает, что слушатель знает о его лжи.

Если вы увидите, что ваш собеседник использует этот жест, лучше всего сразу спросить: «Не могли бы вы повторить или пояснить то, что имеете в виду?». Лжец может сразу настрожиться и начнет сдавать свои позиции.

Более подробно о языке телодвижений можно прочесть в книгах А. Пиза, Д. Ниренберга и Г. Калеро, указанных в списке литературы, а также в наших книгах «Искусство убеждать», «Риторика», «Скрытое управление человеком. Психология манипулирования».

«Анатомия» лжи

Обнаружить ложь непросто: надо одновременно анализировать слова, паузы, звучание голоса, выражение лица, движения головы, жесты, позы, дыхание и проч.

По утверждению профессора психологии Калифорнийского университета Пола Экмана «лицо — это зеркало, отражающее ложь». Ниже приведены результаты его 30-летних исследований.

Рассмотрим лжеца более детально — буквально под «микроскопом».

Слова. На них вообще не стоит обращать внимания. Но если уж вы решили выслушать лжеца, то знайте: он обдумывает каждое слово и осторожно выбирает выражения, делая длинные или слишком частые паузы.

Голос. Он связан с областями мозга, отвечающими за эмоции. Поэтому очень трудно скрыть некоторые изменения в голосе, если волнуешься или гневаешься. Обманщик начинает сыпать междометиями «гм», «ну», «э-э», совершать повторы типа «я... я... я имею в виду, что я...», произносить лишние слоги, например «мне очень по-понравилось». Очень часто врун разговаривает на повышенных тонах.

Улыбка. Большинство людей не могут сразу раскусить лжеца лишь потому, что не умеют «читать» лицо.

Например, различают более 50 видов улыбки. Исследования показали, что, когда испытуемые лгали, они улыбались иначе, чем когда говорили правду.

Знайте: непринужденную улыбку дают только мышцы, которые идут от скул в нижней части лица и заканчиваются в уголках рта; мышцы, расположенные вокруг глаз, при этом не двигаются.

Притворная улыбка: нет мешочков под глазами, «пачуких лапок» и легкого опускания бровей.

Брови и рот. Есть лицевые мышцы, которые человек не может контролировать. Лишь один из каждых десяти испытуемых мог произвольно опускать вниз уголки рта, не двигая при этом подбородком. Однако эти трудно поддающиеся контролю мышцы двигались сами собой, когда люди по-настоящему грустили.

Ложное чувство вины: приподнятые внутренние уголки бровей делают треугольными верхние веки и вызывают морщины в центре лба. Лишь некоторым (15 %) удалось так имитировать чувство вины. У 9 % испытуемых наблюдались явные признаки страха — они одновременно приподнимали и сдвигали брови.

Когда вы хотите скрыть радость, потушить довольную улыбку, вы сжимаете губы и приподнимаете подбородок. Но движение противодействующих мышц все равно выдаст обман.

Асимметрия лица и длительность эмоций. Ученые, изучающие работу мозга, выяснили, что, поскольку правое полушарие отвечает за эмоциональную сферу, одна сторона лица может быть более «эмоциональной». А так как правое полушарие управляет большинством мышц левой стороны лица, а левое — правой, ученые предположили, что эмоции должны сильнее проявляться на левой стороне лица. То есть если одна сторона лица искривляется сильнее, чем другая, то человек наверняка лжет.

Если лицо собеседника выражает определенное эмоциональное состояние — гнев, страх, радость — более 10 секунд, знайте: это фальшь. Искренние выражения сменяются молниеносно. Неподдельное удивление, например, длится не более секунды.

Глаза. Взгляд вниз означает грусть, в сторону — отвлечение, вниз и в сторону — вину или стыд. Однако профессиональный обманщик постарается смотреть вам прямо в глаза.

Нервная система. Явными признаками обмана считаются изменения вегетативной нервной системы: если лжец испытывает страх, гнев, возбуждение, огорчение, вину или стыд, то это сопровождается учащением дыхания, вздыманием грудной клетки, частым сглатыванием из-за сильной сухости во рту, выделением пота или испариной.

Эти признаки лжи достоверны, потому что возникают непроизвольно и их очень трудно подавить.

Любим ли мы лгать?

Ложь может быть и во спасение, или чтобы не обидеть другого. Но нередко она преследует меркантильные цели.

«Мы врем в среднем 200 раз в день, и без этого жизнь была бы сплошным кошмаром», — сказал профессор психологии университета Южной Калифорнии Джеральд Джилиссон. Он прикрепил к одежде двадцати добровольцев микрофоны и потом проанализировал все, что они говорили в обычной жизни.

Оказалось, что в среднем каждые восемь минут они говорили что-либо не соответствующее действительности. Больше других лгут люди, имеющие постоянный контакт с публикой. В их числе продавцы, врачи, политические деятели, журналисты, адвокаты, разъездные коммивояжеры и даже психологи.

Очень часто люди оправдывают промахи и ошибки невинной ложью. Опоздавшие часто ссылаются на уличное движение, на транспорт. Человек, отказывающийся от приглашения, говорит по телефону, что неважно себя чувствует.

Психолог Ричард Вайзман из университета графства Хартфордшир в Англии проделал простой опыт: разослал чеки на 12 фунтов стерлингов (каждый якобы по ошибке) 25 священникам и такому же числу про-

давцов автомобилей. Одинаковое число тех и других — три пятых — спокойно внесли эти деньги в банк, и только две пятых вернули чеки.

Доктор Вайзман считает, что современное общество не смогло бы функционировать, если бы все говорили только правду. У вас спросили: «Как дела?». И что вы ответили? «У меня все хорошо!» (что почти никогда не соответствует действительности). Вы говорите: «Платье на тебе сегодня превосходно сидит!» (нам просто жалко эту женщину); «Спасибо, все было очень вкусно!» (не обижать же хозяйку дома за угощение: дареному коню в зубы не смотрят).

Особенно часто ложь содержится в автобиографиях, которые люди пишут при поступлении на работу.

Мужчины и женщины лгут по-разному. Знание специфики мужской и женской лжи помогает изобличить обманщиков.

Если он говорит «на повышенных тонах», явно агрессивно, не смотрит на вас, прерывисто дышит, потирает ладонью бедро, теребит галстук, водит пальцами по лицу, вскакивает, выбегает из комнаты — этот мужчина лжет. Если она неестественно улыбается, говорит девичьим голосом, хлопает глазками, разглаживает платье, то и дело поправляет прическу и перекладывает ногу за ногу, а ее очаровательная и привлекательная грудь то и дело слегка поднимается — женщина лжет.

Чаще всего лгут супруги или люди, находящиеся в близких отношениях. Кто больше? Женщины делают это часто, а мужчины систематически.

Кто лжет успешнее, мужчина или женщина? Мужскую ложь распознать значительно проще, считает психолог из Мюнхена Михаэль Янсон.

Когда женщина обманывает мужа, она действует обдуманно. Муж же это делает из соблазна и импульсивности. («Захотелось, а она уже рядом, вот и не знаю, как это получилось!»)

Женщины обычно стараются предьявить или совершенно непробиваемое алиби либо городят такую чушь, что только другие женщины могут в это поверить.

Мужчины ведут себя иначе. Они вначале предлагают женам неестественные отговорки и только затем, после многочасовой беседы, находят свое железное алиби.

Как и почему лгут друг другу мужчины и женщины? Когда они знакомятся, он не хочет говорить ей о будущем, а она не хочет рассказывать о своем прошлом. Они вместе пытаются жить сегодняшним. Но вот проходит много лет. Во время секса она притворяется, что испытывает оргазм. Он делает вид, что она все еще ему нравится. Ложь идет в ход, если не хотят причинить боль другому человеку или его потерять.

Настает время вкусить сладкий и обманчивый плод измены. Она не хочет ставить под угрозу их союз, материальную стабильность. Он не хочет подвергать риску детей, что они будут делать без родителя, кем вырастут? Но отказаться от эротических приключений он не хочет, да и не может. Сколько волка ни корми, все равно в лес смотрит! Человеку, познавшему хотя бы раз вкус тайной любви, хочется все время наслаждаться ею. Сколько же надо сил, чтобы отказаться от этой слабости! И вместо того чтобы решить проблему открыто, супруги начинают вести двойную жизнь, играют в неведение. «Я не вижу, что делаешь ты, а ты не замечаешь, что делаю я» — условие их молчаливого сговора. Надежен ли он? Это, к сожалению, покажет только время.

Мужчина и женщина часто лгут из трусости и нежелания обострять ситуацию. Она не хочет сознаться, что опять проболтала с подружкой по телефону. Он утаивает, что сверхурочная работа на самом деле была «отмазкой» для «мероприятия» — коллективной выпивки. Кто не желает признать слабости за собой, тот не хочет замечать их у партнера.

Дефицит уверенности в себе также во многом способствует желанию обманывать других. Женщина сама себе посылает цветы, якобы от милого поклонника. Мужчина рассказывает, каких успехов добился на работе, как его там ценят и уважают. А обманывает этот человек не потому, что он плохой, а потому, что ему не хватает уверенности в своих силах, общественного признания. За ложью кроется тайный страх лишиться

признания со стороны партнера, быть сереньким или нелюбимым человеком

Доктор медицинских наук из Санкт-Петербурга Владимир Кулганов говорит, что ложь всегда разрушает доверие между людьми и может надолго отравить отношения между ними.

Доктор педагогических наук, профессор Валерий Хальзов утверждает: «Тот, кому лгут, должен поразмыслить, не сам ли он послужил причиной такого обращения к себе. Не написано ли у вас на лбу, что к вам с правдой лучше не соваться?».

Кандидат педагогических наук Юрий Шарапов считает, что ложь во спасение можно великодушно допустить, но когда речь заходит о важных вещах, здесь может помочь только откровенный разговор.

Какие признаки обмана можно обнаружить в поведении мужчины и женщины? Кандидат медицинских наук, психиатр Сергей Аляпкин приводит следующие примеры неискреннего разговора:

✓ человек отворачивается, на вопросы реагирует уклончиво, делает вид, что не может оторваться от какого-то дела;

✓ он всячески избегает прикосновений, при любой попытке войти с ним в более близкий контакт неосознанно показывает, что его совесть нечиста («не дотрагивайся до меня»);

✓ он (она) подпирает голову руками, подыскивает слова, смотрит беспомощно;

✓ он (она) смотрит вдаль мимо вас; взгляд ясно показывает, что сейчас он (она) не здесь.

Приведем наиболее характерные случаи лжи как со стороны мужчины, так и со стороны женщины.

Она лжет, говоря:

✓ «Да, я испытала оргазм» (когда его испытывает женщина, мужчина всегда это видит сам и не спрашивает);

✓ «С ребенком в школе все в порядке» (Алеша опять обидел некоторых мальчиков и поцеловал ряд интересных девочек);

✓ «У тебя нет ни малейшего представления, как подорожали продукты!» (она что-то себе купила за счет семейного бюджета);

✓ «Телефон во второй половине дня несколько часов не работал» (она болтала с подругой);

✓ «Я всегда беспокоюсь, когда ты поздно возвращаешься домой» (она дома одна и скучает);

✓ «Когда ты принесешь деньги?» (уже успела их потратить и строит новые планы);

✓ «Можешь вечером задержаться на работе» (есть желание провести этот вечер без вас, сэр — «потенциальный рогоносец»).

Он лжет, говоря:

✓ «Ты женщина моей мечты» (он считает, что она очень хорошая «домашняя курочка»);

✓ «Новое платье тебе очень идет» (лучше вам и не знать, что он думает о вашей манере одеваться);

✓ «Моя секретарша (коллега) в короткой юбке меня ничуть не интересует, она просто дура» (дорогие женщины, это самая наглая ложь вашего мужчины! Советуем тут же взять эту мадам «под колпак» и тщательно отслеживать маршруты передвижения вашего дорогого и единственного);

✓ «У меня, к сожалению, дополнительная работа, и поэтому придется задержаться» (точно придет с запахом спиртного!);

✓ «Я так устал, работаю буквально на износ, извини, дорогая...» (сегодня вечером мужчины в постели не дождетесь (за вас работает ваша подруга).

О тех, кто не способен противостоять обману

Своими мыслями об этом делится автор книг «Иллюзионизм личности» и «Психология блефа» Рамиль Гарифулин.

«Вы, наверное, замечали, что чаще всего обманывают одних и тех же. Погорел человек на «Русском доме Селенга» — очередные сбережения отнес в «МММ». Только-только скопил денегжат по новой, решил дачу построить — строительная фирма «лопнула»... Как правило, это люди определенного психологического склада — так называемого истероидного типа. Они очень эмоциональны, легко «заводятся», поэтому более управляемы и

поддаются самым простым формам внушения. Например, их легко загипнотизировать. Это те, кто на сеансах Кашпиоровского чувствовал тяжесть в ногах и все, что от них требовалось.

По статистике, к истероидному типу относятся примерно 12 процентов людей (причем женщин среди них процента на два больше, чем мужчин). Однако это средние цифры, в некоторых странах их больше, в некоторых меньше в зависимости от особенностей национального характера. В России таких людей больше, чем на Западе.

Короче говоря, из любых 200 человек с улицы, которых вы соберете на презентацию, как минимум 20 окажутся гипнабельными. Они с энтузиазмом раскошелятся на совершенно ненужные товары или услуги — надо только назваться какой-нибудь звучной фирмой.

Что же таким людям делать? Никогда не участвовать в рекламных акциях, розыгрышах, финансовых играх и тому подобных вещах. Важные решения, связанные с деньгами, им вообще лучше в одиночку не принимать, тем более на эмоциональном подъеме, вызванном чьими-то словами, рекламным каталогом и т.п. Если вы такой или такая, берите с собой в магазин или на презентацию знакомых, которые в случае чего удержат от опрометчивых поступков.

— А остальные, «негипнабельные», могут всюду ходить и ничего не бояться?

— Нет, конечно. Большинство фирм, у которых отъем денег поставлен на поток, не могут себе позволить работать лишь на 12 процентов населения. Они работают на всех. И используют как прямые формы воздействия — на «лохов», так и более изощренные — как правило, уже хорошо отработанные на Западе.

— Например?

— Например, так называемый эриксоновский гипноз. Это внушение «от противного». При обычном гипнозе установки даются напрямую: «Сейчас у вас потяжелееют руки-ноги». При эриксоновском они звучат примерно так: «Я никак на вас не воздействую. Если у

вас вдруг потяжелеют руки-ноги, не обращайтесь на это никакого внимания». Заявления, что продукция фирмы «не для всех», а потому не распространяется через обычные магазины (этот прием часто используется в сетевом маркетинге), — из той же серии. Как и требования прийти на презентацию исключительно с паспортом и женой — иначе не пустят (любимый трюк таймшерщиков), особые списки с персональными номерами, по которым якобы проводятся почтовые розыгрыши и т.п.

Кстати, о таймшерах. Слишком уж часто приходится общаться с гражданами, наколовшимися на этом деле. Среди них попадались такие, которые способны каждое слово в документе чуть ли не под лупой рассматривать, а расспросами довести до белого каления. Вот только в момент презентации эти их способности куда-то улетучивались — люди подписывали откровенно кабальные договора и уплачивали огромные по нынешним временам суммы не вполне понятно за что.

Дело в том, что манипуляторы и их «клиенты» на таких презентациях находятся в неравных условиях. Это как шахматная партия — выигрывает тот, кто лучше подготовлен. У организаторов презентации всегда есть «домашние заготовки». Клиенту же приходится ориентироваться и соображать по ходу дела. Даже человеку с выдающимися аналитическими способностями сложно с ходу «переварить» тот объем информации, который там на него обрушивается. Да еще в состоянии цейтнота — договор предлагается подписать тут же. Да под постоянным прессингом менеджеров — клиента забалтывают, не давая ему сосредоточиться. Результат закономерен: большинство в состоянии внимательно прочитать те бумаги, которые они подписали, только наутро, когда что-либо изменить поздно».

От себя добавим следующее. Попытка «прочсть» мошенников на презентации с помощью языка жестов затруднена следующими обстоятельствами: 1) загружаемый потоком обрушившейся на него информации, человек не в состоянии следить за пантомимикой тех, кто «забалтывает» клиентов; 2) презентаторов учат языку жестов, и явные промахи они совершают редко.

Справедливость утверждения, что одни и те же люди намного чаще других страдают от обмана, подтверждается, в частности, письмами читателей.

Письмо в «КП» одного из пострадавших пенсионеров занимает 50 страниц. Свои сбережения он доверил «Русскому дому Селенга», «Гермес—Союзу», «Московской недвижимости», АО «Дока-хлеб», «Тибету» и «МММ». «Кинули» пенсионера все. Оставшиеся деньги он решил пристроить понадежней — в банк, и в июле 1998 года отнес их в «Империял» и «СБС-Агро». И опять остался ни с чем.

Мы уже говорили об одной несчастной, которая шесть раз в одной и той же фирме заказывала товары почтой, высылая предоплату, и в ответ получала лишь все новые каталоги.

Криминальные метки

Наибольшую опасность для добропорядочных граждан представляют мошенники, воры, грабители, которые уже «прописались» в воровском мире — уголовники, побывавшие в местах заключения. Ибо зона для тех, кто не исправился, — это воровские «университеты», где они учатся своему преступному промыслу.

Люди, связанные с уголовным миром, имеют свои знаки отличия — татуировки. Представление о них должен иметь каждый человек: в наше сверхкриминогенное время это необходимо для его безопасности.

Наиболее распространены вытатуированные «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 зэк, 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 угрозу смертью в чей-то адрес, который знает только сам татуированный. Если кинжал или нож без черепя, то это судимый за хулиганство. Восьмилучевая звезда под ключицами вашего соседа по гостинице, вагонному купе или банной лавке означает высшую категорию уголовного — вора в законе. Рядовой вор украшен только изображением креста. Число крестов, которые размещаются на куполах вытатуированной церкви, означает то же, что и число перстней, — количество судимостей.

Если судьба свела вас с «разукрашенным» человеком, принимайте соответствующие меры безопасности.

Насторожить вас должно и то, что одна или несколько фаланг его пальцев залеплены пластырем — вероятно, ваш собеседник скрывает под ним следы пребывания в местах не столь отдаленных.

Кроме искушенности в воровском деле зона воспитывает в зэках жестокость, что делает их особенно опасными для окружающих.

О нравах, царящих «на зоне», повествует журналист Павел Сорокин:

«На середину барака вышел тщедушный зэк и, яростно почесав искусанную клопами физиономию, торжественно объявил:

— Японское танго! Исполняют Батон и Корыто!

Соперникам завязали глаза и вручили клинки, сделанные из остро заточенных черенков алюминиевых ложек. После этого прозвучала команда:

— Канитель начинается!

Прислушиваясь к дыханию и каждому шагу друг друга, противники осторожно начали сходитьсь. Закрутился смертельный танец. Кромсая воздух самодельными ножами, матерясь и вскрикивая при каждом попадании, окровавленные Батон и Корыто носились по бараку взъерошенными петухами. Впрочем, в иерархии зоны они таковыми и являлись. Как и все зрители звериного действия».

Люди дна

«Петух», «законтаченный», «опущенный» — так называют эков, оказавшихся на лагерном дне. В эту группу «неприкасаемых» попадают осужденные, над которыми совершен насильственный акт мужеложства.

Причины «опускания» самые разные. Наиболее вероятные кандидаты в «петухи» — стукачи, беспредельщики, не сумевшие отдать карточный долг «фуфлыжники», не следящие за гигиенической чистоплотностью «чуханы».

Жизнь «неприкасаемых» ужасна. Над ними постоянно производятся развратные действия. Их быют ногами, так как другим заключенным нельзя дотрагиваться до них руками. «Опущенные» не имеют права даже коснуться вещей, предметов, продуктов питания других эков. Нарушивших этот закон зачастую ожидает смерть. «Петухам» достаются самые грязные, неквалифицированные работы.

«Опущенный» обязан носить в нагрудном кармане одежды ложку с просверленным черенком. Этим же «гербом» помечены столовые бачки, миски, кружки «неприкасаемых». Даже очко в сортире для них выделяется отдельное. Любой осужденный, справивший нужду в «петушину помойку», сразу сам становится «неприкасаемым».

Во избежание избиений, увечий, убийств во всех исправительных учреждениях администрация вынуждена формировать из «петухов» отдельный отряд, которому в лагере присваивается последний номер.

Годы нечеловеческих унижений приводили к тому, что «неприкасаемые» часто сходили с ума или попросту накладывали на себя руки. И Министерство внутренних дел бывшего СССР решилось на радикальный эксперимент.

По рекомендации Научно-исследовательского института МВД с целью спасения «неприкасаемых» было принято решение об организации Уральской спецколонии. Сюда со всех зон страны начали свозить «петухов».

То, что произошло дальше, не поддается никакому описанию. «Опущенные» проявили такие садистские

качества, что гестапо и «СС» фашистской Германии по сравнению с ними детский сад

Колония превратилась в настоящий ад. Практически сразу начались кровавые разборки с поножовщиной, увечьями, пытками, убийствами и изнасилованиями. «Петухи» начали формировать в спецзоне новый клан «неприкасаемых».

В борьбе за лидерство «опущенные» образовали землячества, группы по национальным признакам, по статьям Уголовного кодекса. Образовавшиеся кланы вели друг с другом войну чуть ли не на уничтожение. Противника могли заставить «танцевать канкан», то есть прыгать на кульях отрубленных по колено ног. Могли просто кастрировать, чтобы не мог «опустить» зэка из другого клана.

«Петухи» топили «петухов» же в дерьме выгребных ям. Заставляли есть и пить собственные кал и мочу. Отрезали уши, выкалывали глаза, железным ломом перебивали конечности. Как на Диком Западе, широко практиковалось скальпирование. С той лишь разницей, что скальп снимали с черепа живого человека...

За короткое время «петушиная» Уральская спецколлония стала самой лютой зоной на территории страны. Эксперимент провалился по всем направлениям. С одной стороны, рабы показали, на что они способны. С другой — касту «петухов» в других колониях так и не удалось ликвидировать. Взамен вывезенных «неприкасаемых» тут же появились новые. Но что интересно: ни один из них не стремился перевестись в уральский «спецпют» к своим братьям по несчастью.

Что должно настораживать при общении с незнакомыми людьми

Первое, что должно настораживать, желание незнакомого вам человека прикоснуться к вам.

Дело в том, что прикосновение для нас исключительно важно для полного душевного спокойствия (не потому ли люди обнимаются при встречах, разлуках, то есть в моменты наивысшего напряжения эмоций?).

Психологи считают, что каждому из нас для поддержания ощущения благополучия необходимо от 4 до 12 объятий в день. Это важнейшая человеческая потребность. Именно ее и используют обманщики. Они внимательно смотрят вам в глаза и обязательно дотрагиваются до ваших рук.

Пять минут такого общения делают чужих людей более близкими. Атмосфера между вами сразу же теплеет. Душа обретает покой. Обманщик таким образом «стабилизировал» ваше душевное состояние. Это-то и заставляет вас поверить ему, а затем совершить сделку или покупку, в результате которых вы пострадаете.

Рекомендация:

- Не разрешайте малознакомым людям дотрагиваться до вас, а также близко подсаживаться к вам (оставайтесь на расстоянии не менее 45 сантиметров, лучше 1—2 метра).

- Следующим настораживающим обстоятельством служит то, что на вас идет эмоциональный «накат». Как это чаще всего выглядит?

- Вам сулят, что вы быстро и без труда разбогатеете. Например, присылают конверт, на котором крупно и красиво написано: «Вы выиграли квартиру в Москве?». В конце фразы стоит знак вопроса, который вы сразу и не заметите.

- Вас обещают вылечить от всех болезней, в том числе хронических и неизлечимых. Задайте себе вопрос: почему этот гений-целитель не гремит на весь мир, а клиентов ищет, публикуя объявления в дешевых газетах?

- В качестве подтверждения чистоты своих намерений фирма постоянно ссылается на авторитеты: «Мы уполномочены правительством Москвы», «о нас в газетах пишут», «у нас лечились актер А. и политик Б.». Имейте в виду: «пишут в газетах» может означать только то, что фирма дает там свою рекламу, а городские власти нередко лишь после скандала узнают о существовании «уполномоченных» ими компаний.

- В присланных или врученных вам бумагах присутствует красочно оформленный сертификат с большой печатью, который якобы подтверждает обязательства

фирмы. Чаще всего это просто красивая бумажка, которая не имеет никакой юридической силы, — такую же на хорошем компьютере может сделать даже ребенок.

* * *

Мы постарались охватить практически все ситуации, в которых читатель может оказаться жертвой мошенников. Понятно, что список этот неисчерпаем. Поручкой тому — изощренность мысли мошенников, которые придумывают все новые и новые способы одурачивания добропорядочных граждан.

Самое важное, на наш взгляд, состоит в том, что все мошенничества совершаются по одной и той же схеме, а значит увидеть обман в предложениях «доброхотов» теперь, когда вы прочли эту книгу, не составит труда.

ПРОГРАММА ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО КУРСУ

«Психологические основы управления человеком»

- Управление конфликтом.
- Практические приемы убеждения.
- Искусство общения: подготовка и проведение деловых бесед.
- Как «читать» собеседника и психологически управлять им.
- Искусство критики: исцелять, не раня.
- Как расположить к себе собеседника.
- Деловая этика.
- Переговоры: искусство достигать цели.
- Как проложить путь к сердцу клиента.
- Манипуляции собеседником. Защита от манипуляций.
- Психология женщины и психология мужчины.
- Взаимоотношения в фирме.
- Техника личной работы: где взять недостающее время.
- Хорошее выступление: как это делается.
- Самоменеджмент.
- Имидж делового человека: слагаемые успеха.
- Взаимоотношения в семье. Семья как ваш союзник.

Занятия интенсивные, проводятся по разработанной профессором В.П. Шейновым технологии активного группового обучения, включающей в себя деловые и сюжетно-ролевые игры и тренинги (включая видеотренинг).

Практические навыки вырабатываются в процессе решения проблем, актуальных для обучающихся.

Обучаемые обеспечиваются новейшей литературой по тематике занятий.

Обучение проводится во многих городах СНГ.

Занятия проводит автор этой книги и его ученики.

Программа занятий в конкретной группе формируется из указанных тем, исходя из потребностей обучаемых. Время, необходимое на проработку одной темы, — от 4 до 8 учебных часов.

К настоящему времени занятия проведены на более чем 200 предприятиях и фирмах России, Беларуси, Украины, Латвии, Болгарии, Чехии и Словакии.

Справки по телефонам в Минске:

(375)-17-271-86-55, (375)-29-621-69-50.

E-mail: Sheinov1@mail.ru

www.nihe.niks.by/sheinov

ЛИТЕРАТУРА

- Альбрехт С., Венц Дж., Уильямс Т.** Мошенничество: Луч света на темные стороны бизнеса. СПб: Питер, 1995. 400 с.
- Анненков С.И.** Расследование мошенничества. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1992. 92 с.
- Белоусов Р.** Хитроумные обманщики: Расследования частного детектива. М.: АСТ, Олимп, 1996. 414 с.
- Вошел в доверие /Сост. В.А. Беляков и др. Л.: Лениздат, 1985. 64 с.**
- Гуров А. И.** Мошенничество и его профилактика. М.: «Знание», 1983. 64 с.
- Доценко Е.Л.** Психология манипуляций, М.: Изд-во МГУ ТООО «Черо», 1997. 400 с.
- Дубровский Д.И.** Обман: Философско-психологический анализ. М.: «Рей», 1994. 120 с.
- Дьяченко М.И., Кандыбович Л.А.** Психология: Словарь—справочник. Мн.: Хелтон, 1996. 399 с.
- Игнатов В.** Как распознать мошенника. Ростов-на Дону: «Феникс», 2000. 320 с.
- Как не стать жертвой преступления, мошенничества, обмана /Сост. В.В. Ховрашова. СПб: «Текарт», 1995. 192 с.**
- Ларичев В.Д.** Как уберечься от мошенничества в сфере бизнеса. М.: Юристь, 1996.
- Лученок А.И.** Мошенничество в бизнесе. Мн.: Амалфея, 1997. 272 с.
- Мур А.Х.** Руководство по безопасности бизнеса. М.: «Филинь», 1998. 328 с.

- Моро-Кристофор Л.М.** Мир мошенников: Анатомия. Физиология человека. М.: Федерация, 1993. 160 с.
- Ниренберг Дж., Калеро Г.** Читать человека — как книгу. М.: Экономика, 1990. 48 с.
- Ограбления и кражи: Энциклопедия преступлений и катастроф / Сост. П.В. Кочетков.** Мн.: Литара, 1998. 586 с.
- Пиз А.** Язык жестов. Воронеж: НПО МОДЭК, 1992. 218 с.
- Попов С.Н.** Как не быть обманутым экстрасенсом. М.: Праминко, 1994. 28 с.
- Романов С.А.** Мошенничество в России, или 1000 способов, как уберечься от аферистов. М.: Конец века, 1996. 320 с.
- Романов С.А.** Энциклопедия российского мошенничества. М.: Вече, 1997. 544 с.
- Сабитов Р.А.** Обман как средство совершения преступления. Омск: ВШ милиции, 1980. 80 с.
- Таранов П.С.** Интриги. Мошенничество. Трюки. Симферополь: «Реноме». 1997. 576 с.
- Таранов П.С.** Логика хитрости: О поведении людей конкретно и откровенно. Висагинас: Альфа, 2000. 576 с.
- Таранов П.С.** Приемы влияния на людей. Симферополь: Таврия. 1995. 496 с.
- Таранов П.С.** Секреты поведения людей. Симферополь: Таврия, 1995. 544 с.
- Твист А.** Игра на интерес: Профессия—аферист. М.: АСТ. 1998. 448 с.
- Фрейд З.** Введение в психоанализ. М.: Наука, 1989. 456 с.
- Цветков Э.А.** Тайные пружины человеческой психики, или Как расширить сферу своего влияния: Психонетика. СПб: Лань, 1997. 108 с.
- Шейнов В.П.** Скрытое управление человеком: Психология манипулирования. Мн.: Харвест, М.: АСТ 2000. 848 с.
- Шейнов В.П.** Как управлять другими. Как управлять собой. Мн.: Амалфея, 1996. 368 с.
- Шейнов В.П.** Конфликты в нашей жизни и их разрешение. Мн.: Амалфея, 1996. 288 с.
- Шейнов В.П.** Искусство убеждать. М.: Приор, 1998. 304 с.

- Шейнов В.П.** Психология обмана и мошенничества. Мн.: Харвест, 2001. 512 с.
- Шиллер Г.** Манипуляторы сознанием. Перев. с англ.; / Предисл. Я. Засурского. М.: Мысль, 1980. 326 с.
- Цыганский гипноз /** Авт.-сост. В.Барановский. Мн.: Харвест, 2000. 208 с.
- Щербатых Ю.В.** Искусство обмана: Популярная энциклопедия. М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. 544 с.
- Юнацкевич П.И., Кулганов В.А.** Психология обмана. СПб.: Антон, 1999. 320 с.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>От автора</i>	3
<i>Введение</i>	5

ТРАДИЦИОННЫЕ ПРОМЫСЛЫ

МОШЕННИКОВ	8
Азартные игры. Лотереи	8
Игра в наперстки	9
«Экспресс-лотерея»	10
Карточные игры	13
«Стимулирующие» игры	19
Игры в казино	21
Азарт как мишень воздействия на жертву	23
Гадание	24
«Целители»	31
«Снятие порчи»	31
Мнимые наркологи	33
Шарлатаны: из прошлого — в настоящее	35
«Ясновидцы»	36
Экстрасенсы	37
Попрошайки	43

Брачные аферисты	51
Ловеласы и «женихи»	51
Брачные агентства	54
 КУПЛЯ-ПРОДАЖА ТОВАРОВ И УСЛУГ	 58
Презентации	58
Таймшеры и турпутевки	64
Рекламное бомбометание	66
Иллюзия удовлетворения потребностей	66
«Фирменные» хитрости	67
Биологически активные добавки (БАД)	70
Преувеличение в... 100 000 раз	74
Продажа «морды лица»	77
«Дока» в рекламном бизнесе	80
В магазине	82
Обвешивание «по-научному»	82
«Распродажа»	84
Хитроумные манипуляции продавцов	89
Подделки	92
На рынке, базаре	94
Уловки продавцов	94
Некоторые мошеннические приемы подачи товара	96
«Спектакли» на рынках	102
Уловки покупателей	106
Покупатели-жулики	107
Способы защиты от мошенников	109
«Агенты по продажам»	112
Крупные сделки	114
На автомобильных рынках	114
Сделки по недвижимости	118
Золото, драгоценности	123

ВАЛЮТА, ДЕНЬГИ, ФИНАНСОВЫЕ ОПЕРАЦИИ	126
Аферы в сфере финансов	126
Финансовые пирамиды	126
Страхование	138
Ценные бумаги	141
Как снова обманывают обманутых	145
Мошенничества в банковской сфере	146
Махинации банкиров	146
Мошенничают и клиенты банков	148
Преступные сообщества и «кидалы»	149
Махинации с пластиковыми картами	149
Мошенничества при расчетах наличностью	150
Спектакли для «лохов»	151
Фальшивые деньги	158
«Кинуть на доверии»	160
 ТРУДОУСТРОЙСТВО	 162
Предложение работы здесь	162
Выманивание денег	162
Артель «Дармовой труд»	169
Аферы с работой на дому	174
Продажа неходовых товаров или услуг по завышенным ценам	179
Навязывание интима	182
Работа за рубежом	184
Как «кидают» желающих заработать	184
Секс-рабыни из СНГ	186
Обман с условиями труда	190

ОТДЫХ	194
Обман в турфирмах	194
Алгоритм защиты	
от турагентств-мошенников	198
Отдых за границей	204
Липовые документы	204
Зарубежные потрошители	208
Отдых в ближних краях	218
«Артисты» на эстраде	220
«Поющие трусы»	225
«Чёс» киношников	226
Манипулирование зрителями	227
Аттракция по-актерски	228
В ДОРОГЕ	233
Железнодорожный транспорт	233
На вокзале	233
В поезде	236
Автомобилисты	
в эпицентре мошенничества	241
Кражи	242
Опасности на обочине	245
Вымогатели на дорогах	247
В такси	249
«Жертвы» ДТП и другие	
хитроумные мошенники	250
Аэропорт — зона риска	251
В городском транспорте	254

МОШЕННИЧЕСТВО	
С ДОСТАВКОЙ НА ДОМ	260
Нежданные гости	260
«Благодетели»	260
Долги гражданские	266
«Услуги на дому»	268
Поборы и жертвоприношения	271
Лжекурьеры	272
Махинации с телефоном	273
«Установка» телефона	273
Телефонные «лохотроны»	274
Оплата «за того парня»	275
Махинации с телефонными карточками	280
Почтовый ящик —	
капкан для простаков	281
Когда вас нет дома	285
БОЙТЕСЬ ДАНАЙЦЕВ,	
ДАРЫ ПРИНОСЯЩИХ	291
Заманчивые предложения	291
«Благотворительные» акции	291
С коммунистическим приветом!	293
«Обучение» престижным профессиям	296
«Каталоги» — почтой	298
С надеждой на наживу	299

ПОД ЧУЖОЙ ЛИЧИНОЙ	306
«Представители» организаций	306
Под видом специалистов	311
Под маской благодетелей	314
 ФИРМЕННОЕ МОШЕННИЧЕСТВО	 317
Запланированный обман	317
Виртуальные фирмы	337
Фирмы на продажу	337
Фирмы-«кидалы»	340
 СЕКС-ЛОВУШКИ	 344
Капканы для любвеобильных мужчин	344
«Львицы»-дробытчицы	344
Семейный «бизнес»	345
Капканы на дорогах	346
«Меня изнасиловали!»	347
Шантаж	349
Услужливый «Эдик»	350
«Дети Бога» и иже с ними	351
 ПОД ПРИКРЫТИЕМ ВЕРЫ	 356
 МОШЕННИЧЕСТВО ЗА РУБЕЖОМ	 368
Зарубежные аферисты	368
Финансовые махинации	368
Логика на службе «предсказателей»	374

Махинации в торговле	375
Кое-что из истории	378
О моральных устоях общества	
и законодательстве	381
Проверка на честность	381
И закон не панацея	
от мошенничества	387
Махинаторы из бывших «наших»	394
Мошенники на экспорт	394
Неугомонный Мавроди	401
Махинации брокеров	402
В тихом омуте... ..	403
ЗАЩИТА ОТ ОБМАНА	405
Универсальная схема защиты	405
Осознайте, что вами манипулируют	409
Издержки нашего воспитания	411
Быть как все	411
Ощущение своей зависимости	413
Ответственность за других	415
Пассивная защита	417
Примеры пассивной защиты	418
Как сохранить самообладание	420
Психологическая защита	
от закомплексованности	422
Активная защита	423
Расставьте все точки над i	424
Контрудар	427
Стратегия и тактика	430

Как выявить обман	432
Секреты пантомимики	433
Язык жестов	434
«Анатомия» лжи	436
Любим ли мы лгать?	438
О тех, кто не способен противостоять обману	442
Криминальные метки	445
Люди дна	447
Что должно настораживать при общении с незнакомыми людьми	448
<i>Программа практических занятий по курсу</i> «Психологические основы управления человеком»	451
<i>Литература</i>	452