

ВИКТОР КУВШИНОВ
ШКОЛА ГИПНОЗА • МАГИЯ ГИПНОЗА

КРИМИНАЛЬНЫЙ ГИПНОЗ

КАК ВАС **ГРАБЯТ** БЕЗ ОРУЖИЯ



РАСПОЗНАЙТЕ
СКРЫТЫЕ ВЛИЯНИЯ



ЗАЩИТИТЕ СЕБЯ
И СВОИХ БЛИЗКИХ



НЕ СТАНЬТЕ
ЛЁГКОЙ ДОБЫЧЕЙ



ПОНЯТНЫЙ ЯЗЫК
И РЕАЛЬНЫЕ ПРИМЕРЫ



ПРАКТИЧЕСКИЕ
ИНСТРУМЕНТЫ ЗАЩИТЫ

40 ЛЕТ
ПРАКТИКИ
ГИПНОЗА



ЗНАНИЕ – ВАША **ЕДИНСТВЕННАЯ ЗАЩИТА**

Виктор Кувшинов

Криминальный гипноз

<https://litres.ru/73895498>

SelfPub; 2026

Аннотация

Хотите понять, почему умные люди отдают деньги незнакомцам - и не могут объяснить как?

Не потому что глупые. Потому что у каждого есть два мозга: один думает, другой реагирует. Пока первый рассуждает - второй уже всё решил.

Короткий разговор на улице. Звонок из "банка". Попутчик в электричке. Цыганка, которая знает про вас то, чего не знаете вы сами. Это и есть криминальный гипноз - без маятника и зловещего взгляда.

Эта книга - рабочий учебник практикующего гипнотизёра с сорокалетним стажем. 34 главы: реальные схемы, реальные случаи, психология жертвы и мошенника. Вы разберёте механизм изнутри - и получите то, что даёт защиту: не иммунитет, а секунду паузы. А секунда паузы - это уже очень много.

Содержание

Глава	4
Стоп-кран для лохомотива	5
Вместо предисловия: почему я это написал	8
Глава 1. Ларёк с афганскими бананами	10
Глава 2. Молодая и красивая	12
Глава 3. Два мозга, один лох	17
Глава 4. Цыганский гипноз: курс молодого бойца	20
Глава 5. Ваша слабость уже известна	27
Глава 6. Скандал в вокзальном зале, или Массовый гипноз без объявления	30
Глава 7. Обманывают умных	35
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Криминальный гипноз

Глава

Как вас грабят без оружия и что с этим делать.

Стоп-кран для лохомотива

Я доктор филологии, поэтому обычно пишу рецензии на книги сухим академическим языком, стараясь держаться в рамках строгого научного стиля. Однако эта книга моего учителя, Виктора Николаевича Кувшинова, лично мои строгие научные рамки снесла под корень. Поэтому сегодня я прикопала ту часть своего сознания, которая называется «Профессор», где-то на задворках, и на первый план во мне вышел писатель, задача которого – достучаться до глубин Разума и Не-разума тех, кто эту книгу только собирается прочесть.

Возможно, кто-то из вас, дорогие коллеги и читатели, посмотрел на такое простое с виду название «Криминальный гипноз» и... отложил книгу на полочку: авось, появится время, загляну. Видимо, вы не заметили курсив под основным названием «Как вас грабят без оружия». А дальше – вы закономеренно попадаете в категорию тех самых «лохов», которых грабят без оружия. Ну конечно, большая часть из вас сейчас начнёт приводить железные аргументы: да я прошёл ковырнадцать психологических курсов, я сам практикую гипноз, уж я-то знаю, как это работает, поэтому Я точно не попадусь. Помните, мои дорогие, что «Я» - последняя буква в алфавите. И как только вы признали превосходство своего «Я» над

всеми остальными «лохами» - вы попали.

В названии этой рецензии, как и в книге Виктора Николаевича, двойное дно. Во-первых, лохомотив – это наш замечательный мозг, который со скоростью разогнавшегося состава несёт всё, что у нас есть, в тёплые руки владеющего словом криминального гипнотизёра. А во-вторых – это, собственно, набор мотиваций, которые помогают нам данный поезд разогнать. И весь этот набор прекрасно представлен, структурирован и проанализирован в работе Виктора Николаевича. Тот, кто ознакомится с этой монографией, станет на путь преобразования из пассивного пассажира в машиниста. А если это не случится – то хотя бы будет знать, где в его лохомотиве находится стоп-кран и как его сорвать.

Кроме того, автор сделал нам всем бесценный подарок: в книге присутствует эффект 25-кадра, поэтому ваш стоп-кран, даже если вы не представляете, как он выглядит, будет найден и активирован на уровне подсознания. Можете мне поверить, я, академик РАН, слов на ветер не бросаю.

Доктор филологических наук, доцент,

профессор кафедры переводоведения

и когнитивной лингвистики

ФГАОУ ВО «Государственный

университет просвещения» А.А. Балута

ДИСКЛЕЙМЕР. Книга описывает методы манипуляции и криминальные техники с целью их распознавания и защиты от них, а не для практического применения. Все случаи,

имена, города и детали изменены; совпадения с реальными людьми случайны. Использование описанных техник с целью причинения вреда является нарушением законодательства РФ и преследуется по закону

Вместо предисловия: почему я это написал

Почему нормальные, умные люди отдают деньги незнакомцам?

Сорок лет я занимаюсь гипнозом.

За эти сорок лет я видел многое. Видел, как люди входят в транс от одного движения руки. Видел, как опытный гипнотизёр за две минуты снимает боль, которую человек терпел годами. Видел такое, во что нормальный человек не поверит, пока не увидит сам.

Но я также видел кое-что другое.

Видел женщину, которая в полном сознании, среди бела дня, на оживлённой улице отдала чужим людям деньги - и не могла объяснить как. Видел мужчину, который очнулся в своей квартире без наличных, без ценностей и с ощущением, что только что прекрасно поспал. Видел людей, которые потом годами спрашивали: "Это что вообще было?"

Это был криминальный гипноз.

Не тот, который показывают в кино - с маятником, злобющим взглядом и готической атмосферой. Настоящий. Простой. Эффективный. Тот, которым пользуются люди, которым нечего терять и есть что взять.

Я написал эту книгу не для того, чтобы научить вас мо-

щенничеству. Мошенники и без книг прекрасно справляются - их учат улица, тюрьма и врождённый талант к наблюдению за людьми.

Я написал её для вас. Для того, кто никогда не думал, что с ним такое может случиться.

Именно с вами и случится. Статистика - вещь безжалостная.

Читайте. И помните золотой совет Михаила Булгакова: никогда не разговаривайте с незнакомыми людьми.

Хотя, если бы все его слушали, эта книга была бы не нужна.

Глава 1. Ларёк с афганскими бананами

Начнём с истории. Не из жизни - из повести. Но именно такие истории люди обычно не воспринимают всерьёз, пока не встречаются их в реальности.

Альберт Кромвель работал охранником в банке. Жил на двадцать седьмом этаже, добирался домой на метро, ел сэндвичи на обед и не верил ни в каких гипнотизёров.

В тот вечер он вошёл в лифт своего дома.

Следом вошёл мужчина. Рослый. Импозантный. Высокий лоб, чёрные волосы с ниткой седины, взгляд - как гвоздь в стену.

- Вы уже видели эти цифры? - спросил он глубоким голосом.

Альберт удивился. Незнакомые люди не разговаривают в лифте. Это правило городской жизни, такое же неизбежное, как "не смотреть в глаза в метро".

- Прошу прощения?

- Вот эти цифры, - кивнул мужчина на панель с номерами этажей. - Посмотрите на них. Как приятно - хорошо налаженный механизм. Один номер сменяет другой. Регулярно. Безотказно. Смотрите на номера... Произносите их вслух, если хотите - это успокаивает после работы...

Дальше он говорил минуты три. Спокойно. Ровно. Голос - как тёплая вода.

Когда лифт достиг двадцать пятого этажа, мужчина сказал Альберту несколько вещей. Что в ближайшие дни в банке к нему подойдёт человек. Что этот человек скажет кодовую фразу. Что после этой фразы Альберт сделает всё, что ему велят. И что обо всём этом разговоре он не вспомнит.

Двери открылись. Мужчина вышел.

Альберт доехал до двадцать седьмого. Вышел из лифта упругой походкой. Чувствовал себя превосходно - отдохнувшим, бодрым, лёгким.

Через несколько дней в банке к нему подошёл человек и сказал: "Ларёк с афганскими бананами".

Альберт открыл чужой сейф.

Это художественная повесть. Автор её не я. Но каждый раз, когда я рассказываю эту историю на занятиях, в зале воцаряется тишина. Не та тишина, когда люди скучают. Та, когда они впервые понимают что-то важное.

Понимают вот что: гипноз не выглядит как гипноз.

Никакого маятника. Никакого "смотрите мне в глаза". Никакой мистики. Обычный мужчина в лифте. Обычный разговор. Цифры на панели.

Вы бы тоже посмотрели на цифры.

Глава 2. Молодая и красивая

А теперь - из жизни. Это уже не повесть.

Женщина шла по аллее. Обычный день, обычный маршрут. Навстречу - молодая, красивая, улыбается.

- Скажите, как пройти на переговорный пункт?

Женщина остановилась. Объяснила. Она добрый человек - она всегда объясняет, когда спрашивают.

- Вы так добры, что помогли мне, - сказала незнакомка. - И я вам помогу тоже.

И не успела женщина среагировать, как в её правой руке оказалось зеркало - зеркальной стороной к ладони. Незнакомка накрыла её руку своей.

- Чтобы нам не мешали - отойдём в сторону.

Они отошли. Туда, где деревья. Туда, где никто не мешает.

Незнакомка вырвала из головы женщины два волоска - та даже не поняла как - и начала рассказывать о плохих событиях, которые должны произойти в её семье. Голос тихий, уверенный. "Но я могу помочь. Мне не нужны деньги. У нас сегодня праздник, я просто хочу отблагодарить за доброту..."

Тут подошла вторая женщина. Попросила денег на улице.

- У меня нет, - сказала жертва.

- Надо же, - удивилась первая. - Так хорошо одета - и нуждается. Никогда не подумаешь.

Это была реплика не для второй женщины. Это была ре-

плика для жертвы. Маленькая инъекция: видишь, у других совсем ничего. А у тебя есть. Ты - богатая. У тебя есть что отдать.

Потом первая попросила рубль - завернуть волосы в бумажку.

Женщина достала кошелек.

Незнакомка заглянула в отделения, спросила про документы на машину, велела закрыть кошелек и убрать. А потом сказала:

- У вас есть ещё деньги. Они лежат отдельно. Большая сумма.

- У меня нет денег.

- Есть. Они плохие. Их нужно очистить. Я не возьму их - только поддержку и верну.

Деньги действительно лежали отдельно. Женщина не понимала, откуда незнакомка это знает. Этого не знал никто.

Она достала деньги.

Несколько раз убирала обратно. Несколько раз доставала снова. Твердила: "Это не мои деньги, я должна их отдать другому человеку".

Незнакомка не злилась. Спокойно. Терпеливо. "Я знаю, что не ваши. Я ничего с ними не сделаю".

Подошла третья женщина. "Не бойтесь. Мы многим помогаем. Никто ничего не терял".

Когда женщина попыталась уйти - первая начала злиться. Посылать проклятия. Кричать, что в семье будут несчастья,

если уйдёт сейчас. "Стой. Я начала процедуру - она должна закончиться".

Женщина осталась.

Она помнит, что держала деньги в руках. Помнит, что почувствовала - ладонь пустая. Посмотрела на руки незнакомки - тоже пустые. Спросила, где деньги. Та сказала - не волнуйтесь, никуда не делись.

Около тысячи рублей. Украшения - не тронуты. Мелочь в кошельке - не тронута. Только эти деньги.

Злобы к незнакомке - никакой. Крикнуть, позвать на помощь - не пришло в голову.

На прощание та сказала, что может раздеться и женщина увидит, что она не человек. И попросила прийти завтра на то же место.

Женщина пришла бы. Но денег уже не было.

Теперь - разбор. Потому что за каждым из этих действий стоит конкретная техника. Не магия. Не цыганское колдовство. Психология.

Остановка. Первый контакт - вопрос о дороге. Безопасный, нейтральный. Человек останавливается - это уже согласие. Маленькое, но согласие. Первый "да".

Зеркало в руку. Физический контакт без разрешения, но поданный как жест благодарности. Тело уже вовлечено. Мозг не успел сказать "нет".

Отойдём в сторону. Изоляция от толпы. Там, где деревья - там нет случайных людей, которые могут вмешаться. И нет

случайных людей, на которых можно позвать.

Волоски. Это театр. Реквизит для создания ощущения, что началась "процедура". Раз началась - надо закончить. Незавершённые действия давят на психику.

Вторая женщина с просьбой о деньгах. Это подсадная. Её реплика про "хорошо одета, а денег нет" - якорь на тему денег. И скрытое сравнение: у тебя есть, ты можешь поделиться.

"Я знаю, что деньги лежат отдельно". Это самый сильный момент. Мошенницы видели кошелёк. Внутри кошелька - наличные. Логично предположить, что у аккуратного человека деньги разложены по отделениям. Просто утверждение с уверенным видом - и жертва убеждена, что незнакомка знает о ней всё.

Угроза проклятием. Когда всё остальное не сработало до конца - страх. Архаический, детский, но рабочий. Особенно эффективен у людей, которые выросли в среде, где в это верили.

Три женщины. Одна начинает, вторая давит, третья успокаивает. Классический треугольник давления. Три разных роли - агрессор, нейтральный свидетель, утешитель. Жертва дезориентирована.

Это называется цыганский гипноз наяву.

Никакого транса в классическом смысле. Человек стоит на ногах, разговаривает, отвечает на вопросы. Но критическое мышление отключено. Воля - парализована. Деньги -

уходят.

И потом человек стоит на тротуаре и думает: что это было?

В следующей главе я расскажу, как это работает изнутри. Не с точки зрения жертвы - с точки зрения механизма.

Потому что механизм надо знать, чтобы его остановить.

Глава 3. Два мозга, один лох

Сейчас я скажу вам вещь, которую не любят говорить вслух.

У каждого человека есть два мозга. Не в смысле - левое и правое полушарие, хотя это тоже правда. В смысле - два совершенно разных центра принятия решений, которые не просто разные, а часто не знают друг о друге.

Первый мозг - тот, которым вы считаете, что думаете. Слова, логика, анализ, "подождите, я подумаю". Это он смотрит новости, читает договоры, спорит о политике за ужином. Назовём его условно Профессором.

Второй мозг работает по-другому. Он мыслит образами, чувствами, инстинктами. Он не читал Канта и не умеет делить в столбик. Зато он мгновенно оценивает: опасность или нет, свой или чужой, страшно или приятно. Назовём его Зверем.

Профессор умный. Зверь - быстрый.

Вот в чём проблема: когда Зверь напуган, возбуждён или заморожен - Профессора как будто выключают. Полностью. Как свет в комнате.

Именно этим и пользуется криминальный гипнотизёр.

Его задача - не загипнотизировать вас в классическом смысле, уложить спать и нашептать что-то на ухо. Его задача проще и изящнее: выключить Профессора и договорить-

ся со Зверем.

А Зверь - существо нетребовательное. Ему нужны три вещи: безопасность, доверие и понимание того, что происходит. Дай ему их - и он сделает всё что угодно.

Теперь о страхе. Потому что страх - главный инструмент.

Когда вам по-настоящему страшно - не киношный страх с попкорном, а настоящий, когда поджилки трясутся - в кровь выбрасывается адреналин. Кровь уходит от головы к ногам. Эволюция так решила: чтобы бежать быстрее, ногам нужно питание. Голове - не обязательно.

Результат: напуганный человек буквально думает хуже. Не метафорически - биохимически. Профессор выключился, Зверь в панике, и в этот момент кто-то спокойным голосом говорит: "Я помогу. Слушайте меня".

И Зверь слушает. Потому что Зверь ищет вожака - того, кто знает, что делать.

Именно поэтому цыганки на улице сначала пугают ("в вашей семье будут несчастья"), а потом предлагают спасение. Сначала включают Зверя, потом занимают место вожака.

Гениально просто. Работает безотказно.

Теперь про типы людей - потому что не все одинаково уязвимы.

Есть люди, у которых Профессор хронически молчит. Они живут в мире чувств, образов, предчувствий. Верят в знаки, гороскопы, экстрасенсов. Не потому что глупые - просто так устроены. Это мечтатели, артисты, влюблённые, фа-

натики, религиозные в плохом смысле слова.

Для них достаточно яркого образа, интригующей истории, правильно подобранного слова. Профессор у них и так почти не работает.

Есть люди с хорошо работающим Профессором - учёные, юристы, аналитики. Их сложнее. Им нужны факты, авторитеты, цифры. Цыганка с зеркалом их не возьмёт. Но возьмёт человек в костюме с папкой документов и правильной легендой.

Есть примитивные люди - с минимальным участием Профессора. Управляются инстинктами: поешь, поспи, получи удовольствие. Для них достаточно страсти: алкоголь, секс, деньги. Контролируй страсть - контролируешь человека.

Хорошая новость: вы, вероятно, не примитивный человек. Иначе бы не читали это.

Плохая новость: при достаточном давлении, страхе или усталости Профессор отключается у всех. У всех без исключения. Это не слабость характера - это физиология.

Поэтому защита - не в том, чтобы быть умнее. А в том, чтобы знать, когда тебя пытаются выключить.

Глава 4. Цыганский гипноз: курс молодого бойца

Начнём с исторической справки, чтобы потом к ней не возвращаться.

Цыгане - древнеиндийская каста, вышедшая из Индии в 420 году нашей эры. За полторы тысячи лет кочевья они освоили то, что оседлые народы осваивают в университетах за пять лет: прикладную психологию человека.

Не по книгам. По жизни. По тысячам контактов с тысячами людей. По наблюдению за тем, кто раскрывается, кто закрывается, кто боится, кто верит, кто даёт деньги, а кто - только вид делает.

Поколение за поколением эти знания передавались от матери к дочери. Не записывались. Просто - "смотри, как я делаю. Теперь ты".

К сожалению для нас - они смотрели внимательно.

Цыганский гипноз наяву - это не гипноз в медицинском смысле. Человек не засыпает. Стоит на ногах, разговаривает, отвечает на вопросы. Но его Профессор - выключен. А Зверь выполняет команды.

Вот стандартная схема. Она почти не меняется уже сотни лет, потому что работает.

Шаг 1. Контакт.

Вас останавливают. Повод всегда безобидный: дорогу спросить, время, помочь с сумками. Главное - остановить. Потому что пока вы идёте - вы в своём ритме, в своём пузыре, Профессор работает. Как только вы остановились - контакт установлен. Первое "да" получено.

Запомните: первое "да" - самое важное. Каждое последующее "да" даётся легче. Это не мистика - это как раз физиология. Человек стремится к последовательности. Раз начал - продолжит.

Шаг 2. Создание ситуации "свой".

- Вы мне помогли, и я вам помогу. - Я вижу по вашему лицу, что вы добрый человек. - У нас сегодня праздник, я просто хочу отблагодарить.

Это не слова. Это ключ. Ключ к Зверю, у которого на входе написано: "опасность - чужой, безопасность - свой". Когда незнакомец переходит из "чужой" в "свой" - защита снимается.

Шаг 3. Театр.

Волоски из головы. Зеркало в руку. Скрещённые ладони. Шёпот, таинственные движения, многозначительные паузы.

Зачем? Не для магии. Для ощущения, что началась процедура. А начатая процедура должна закончиться. Это психологический закон незавершённого действия - мозг не любит незаконченных историй. Если что-то началось - оно давит изнутри, пока не закончится.

Шаг 4. Откровение.

- У вас в семье скоро будут неприятности. - Вижу порчу на вас. - Деньги, которые у вас есть, - плохие.

Как они узнают? Не узнают. Угадывают - методом холодного чтения. Смотрят на одежду, руки, лицо, реакцию. Говорят максимально неконкретно. Жертва сама достраивает детали. Если попали - жертва потрясена: "откуда она знает?!" Если не попали - спокойно уточняют и пробуют снова.

Плюс - у каждого человека есть что-то, что его тревожит: здоровье, деньги, отношения, дети. Это не предсказание. Это статистика.

Шаг 5. Группа.

В одиночку работают редко. Как правило, их двое-трое. Один начинает, второй подходит как "случайный прохожий" и подыгрывает, третий - успокаивает, если жертва начинает нервничать.

Три человека - три разных давления: агрессия, подтверждение, утешение. Жертва дезориентирована. Одного человека ещё можно переспорить. Троих - почти невозможно.

Шаг 6. Деньги.

Наконец - главное. Деньги просят не сразу. Сначала - один рубль. Потом - "достаньте то, что лежит отдельно". Потом - "нужно очистить".

Каждый шаг маленький. Каждый логично вытекает из предыдущего. К моменту, когда жертва держит крупную сумму в руках, она уже не помнит, как сюда попала. Она в середине процедуры. Она доверяет. Она отдаёт.

Речевые трюки цыганок

Бонус-раздел. Что они говорят и почему это работает

Теперь - конкретика. Разберём несколько реальных фраз, которые используются при цыганском гипнозе наяву. Не чтобы вы научились ими пользоваться. Чтобы вы их слышали.

"Вы такая добрая женщина".

Это не комплимент. Это ярлык.

Как только вы согласились с этим ярлыком - пусть молча, внутренне - вы начинаете действовать в соответствии с ним. Добрая женщина не отказывает. Добрая женщина помогает. Добрая женщина не подозревает.

Мошенник только что переименовал вас в удобного для себя человека.

"Вы же сами понимаете..."

Эта фраза предполагает, что вы уже согласны с тем, что следует дальше. Вы не согласны - но возражать против "вы же сами понимаете" неловко. Значит, вы не понимаете? Вы глупее среднего?

Профессор не любит выглядеть глупым. И молчит.

"Другие уже сделали - и остались довольны".

Социальное доказательство. "Другие" - не конкретные люди, а абстракция. Но мозг воспринимает её как реальных людей. Если все довольны - значит всё в порядке.

"Другие уже сделали" также означает "ты не первый рискуешь". Ответственность размыта.

"Вам же лучше будет".

Перекладывание заботы. Мошенник - на вашей стороне. Он хочет вам добра. Вы должны ему доверять.

Фраза также содержит скрытое предположение: прямо сейчас вам недостаточно хорошо. А после того, как вы сделаете то, что он предлагает - станет лучше.

"Только не говорите мужу три дня".

Изоляция. Отрезать жертву от тех, кто мог бы помочь разобраться. Под благовидным предлогом: "иначе ритуал не подействует", "иначе плохое вернётся", "иначе мы оба в опасности".

Как только вас просят скрыть что-то от близких - это сигнал. Настоящие добрые намерения не требуют секретности.

Живой диалог

Вот как звучит реальный диалог цыганки с жертвой.

- Дай погадаю, красавица! Всё скажу!

(жертва останавливается, смотрит)

- Вижу - горе у тебя. Большое.

- Ну... есть немного.

- Муж болен? Или деньги? Вижу - деньги.

(жертва кивает - это подтверждает одно из двух, что-нибудь да попадёт)

- Помогу. Давай руку.

(берёт руку, начинает смотреть - этот момент важен: физический контакт создаёт раппорт)

- Здесь вижу. Плохой человек навёл. Завидует тебе.

(пауза - жертва думает кто это)

- Думаешь сейчас. Видишь лицо. Это она.

(кивок - жертва "видит" кого-то)

- Можно убрать. Сегодня. Сейчас. Только деньги из кошелька достань - не бойся, не возьму, только посмотрю, порченные или нет.

Разбор: три вопроса-альтернативы (муж/деньги/здоровье) - хоть одно попадёт. "Плохой человек" - у всех кто-то есть. "Думаешь сейчас, видишь лицо" - конечно видит, мозг услужливо подбрасывает образ. "Деньги достань - только посмотрю" - деньги уже в руках цыганки. Дальше - отвлечение, подмена, возврат пустого кошелька.

Весь диалог - сорок секунд. За сорок секунд человек перешёл от "просто шла мимо" к "держит кошелёк в руках чужого человека".

Теперь - почему жертва не кричит.

Это главный вопрос, который задают потом. "Почему ты не позвала на помощь? Почему не убежала?"

Потому что в тот момент - не хотелось.

Это не слабость. Это результат работы. К тому моменту, как дело доходит до денег, Профессор уже давно выключен. А Зверь чувствует: всё в порядке, рядом свои, процедура идёт, скоро станет лучше.

Злобы к мошеннице - никакой. Желания кричать - никакого. Всё как в тумане, спокойно, почти уютно.

Именно поэтому жертвы потом так долго не могут объяснить что произошло. Потому что объяснить это может толь-

ко Профессор. А его не было на месте преступления.

Как не стать жертвой - коротко.

Правило первое и единственное, из которого вытекают все остальные: не останавливайтесь.

Незнакомый человек на улице хочет поговорить - не останавливайтесь. Красивая женщина просит помочь с тяжёлой сумкой - посочувствуйте и идите дальше. Кто-то говорит "вы такой добрый" - это не комплимент. Это первый ключ.

Если уже остановились - уходите немедленно, как только почувствовали, что разговор идёт не туда. Не дожидайтесь конца "процедуры". Незавершённое действие будет давить - это нормально. Уйдите с этим давлением. Оно пройдёт через двадцать метров.

Если почувствовали страх от слов незнакомца - это сигнал. Не признак того, что он говорит правду. Признак того, что вас переводят в нужное состояние.

И последнее: всё, что требует немедленного решения прямо здесь, прямо сейчас, без возможности подумать - мошенничество. Без исключений. Профессор работает медленно. Именно поэтому его и торопят.

Глава 5. Ваша слабость уже известна

Прежде чем подойти к жертве, профессиональный мошенник её изучает.

Не потому что параноик. Потому что работает эффективно. Зачем тратить час на того, кто не даст ничего, если рядом стоит тот, кто отдаст всё - нужно только нажать правильную кнопку?

А кнопки у всех разные. Это главная новость.

Есть люди, которых берут деньгами. "Вложите сейчас - получите втрое". Таких, по разным оценкам, около трети населения. Не потому что жадные - просто жизнь научила, что деньги достаются с трудом, а потерять их легко. Когда появляется шанс "наконец-то" - Профессор молчит, Зверь кида-ется.

МММ брал именно их. И работало безотказно.

Есть люди, которых берут страхом. "С вашей семьёй что-то случится". "Я знаю, что у вас проблемы". "Если не сделаете - пожалеете". Таких - большинство. До девяноста процентов, если верить статистике. Потому что инстинкт самосохранения есть у всех, и он древнее любого образования.

Есть люди, которых берут сексом. Не обязательно буквально - достаточно красивой женщины, интереса, флирта,

ощущения "я ей нравлюсь". Мужчина в этом состоянии подписывает что угодно. Женщина тоже - только ей нужен другой сигнал: "ты особенная", "я вижу тебя насквозь", "ты не такая, как все".

Есть авантюристы - их заманивают в игру. "Тут можно схитрить". "Это только между нами". "Официально нельзя, но..." Авантюрист сам лезет в ловушку, потому что думает, что он умнее. Это его и губит.

Есть тщеславные. Им говорят: "Вы разбираетесь в этом лучше других". "Только такому человеку, как вы, можно довериться..." "Я обращаюсь к вам, потому что вы - эксперт". Тщеславный немедленно начинает доказывать, что он действительно эксперт. И в процессе доказательства теряет всё что нужно.

Есть сострадательные. Им показывают страдание - настоящее или поддельное, неважно. Плачущий ребёнок, хромая собака, история про больную мать. Сострадательный человек отключает логику мгновенно. Это его достоинство - и его уязвимость.

Есть законопослушные. "Согласно инструкции...", "По решению комиссии...", "Ваш счёт заблокирован, сотрудник банка сейчас..." Человек, который всю жизнь делал всё правильно, при слове "официально" немедленно включает автоматическое подчинение. Зверь узнаёт вожака - и слушается. Теперь - как мошенник находит вашу кнопку. Иногда - наблюдением. Одежда, манера держаться, реак-

ция на прохожих, скорость шага. За несколько секунд опытный человек читает: богатый/бедный, тревожный/спокойный, доверчивый/осторожный.

Иногда - разговором. Задают вопросы. Слушают, что вы говорите, и - главное - как. Болтливый человек сам рассказывает о своих проблемах. Нужно только спросить правильно и покивать в нужных местах.

Иногда - легендой. Меняют роль под тип жертвы. С тревожным - заботливый. С тщеславным - восхищённый. С авантюристом - такой же авантюрист, "свой". С законопослушным - официальный представитель чего угодно.

Одна цыганка. Десять масок. Берёт всех.

Что с этим делать?

Во-первых - знать свою кнопку. Это неприятно, но полезно. Что вас цепляет? Деньги? Страх? Жалость? Compliments? Честный ответ на этот вопрос стоит дороже любого замка на двери.

Во-вторых - при любом неожиданном контакте с незнакомым человеком задавать себе один вопрос: что этому человеку от меня нужно? Не "он хочет помочь" - а именно: что ему нужно. Если ответа нет - это уже ответ.

В-третьих - помнить: настоящая доброта не требует немедленного ответного действия. Если кто-то сделал вам "хорошее" и тут же ждёт взамен - это не доброта. Это инвестиция. С процентами.

Глава 6. Скандал в вокзальном зале, или Массовый гипноз без объявления

Вокза. Зал ожидания, вечер, до поезда два часа. Люди сидят, читают газеты, дремлют, смотрят в пространство.

Обычный вокзальный вечер.

Вдруг - шум. Крики. В зале появляется молодая цыганка - красивая, разъярённая - и с воплями начинает гнаться за мужчиной-цыганом. Он быстро идёт к выходу, между рядами скамеек, она догоняет, бьёт, кричит, дети бегут следом. Он падает на кого-то, встаёт, огрызается. Кто-то пытается разнять. Снова крики.

Через пять минут они выбежали из зала.

Тишина.

А потом - люди начали смотреть на свои вещи. У кого-то нет шапки. У кого-то - сумочки. У одного - портфеля.

Всё произошло на глазах десятков людей. Никто ничего не заметил.

Это и есть массовый гипноз.

Не транс. Не усыпление. Просто - мощный отвлекающий стимул, который захватывает всё внимание. Потому что мозг устроен так: яркое, громкое, неожиданное - важно. Всё остальное - фон.

Пока Профессор анализировал скандал - кто прав, кто виноват, надо ли вмешаться, что за цыгане - чужие руки спокойно делали своё дело в фоновом режиме.

Три-четыре человека, пока двое разыгрывают спектакль, тихо работают в зале. У каждого - своя зона. Минута - и они снаружи. Деньги поделены, следов нет.

Народное творчество, как я это называю.

Та же схема работает везде - просто в другом масштабе.

На рынке - "у вас что-то упало" (смотрите вниз, рука в кармане).

В магазине - "извините, не подскажете который час" плюс напарник сзади.

На улице - громкий спор двух незнакомых (все смотрят туда, третий работает в толпе).

В транспорте - кто-то прижимает спереди, кто-то сзади, между остановками.

Принцип один: создать событие, которое захватит внимание, и работать в образовавшейся слепой зоне.

Отдельная история - скандал как инструмент давления. Не для кражи - для выбивания денег на месте.

Классика: незнакомый человек "случайно" сталкивается с вами и заявляет, что вы повредили ему что-то дорогое. Очки, телефон, пиджак. Он возмущён, громко, привлекает внимание окружающих. Вы виноваты публично.

Ваш Профессор знает, что вы ни в чём не виноваты.

Но ваш Зверь - он не любит, когда на него смотрят. Он

хочет, чтобы это прекратилось. Он хочет, чтобы человек отстал. Самый быстрый способ - заплатить.

И вы платите. За несуществующие очки. Потому что Зверь сильнее Профессора, когда публично и громко.

Защита простая: не платить ничего на месте. Никогда. Если человек утверждает, что вы что-то повредили - предложите полицию. Реальные пострадавшие соглашаются. Мошенники - исчезают.

Ещё одна техника, которую стоит знать - работа через чужую проблему.

Человек чем-то взволнован, расстроен, рассказывает о своей беде. Мошенник подходит, начинает сочувствовать, задавать вопросы, углублять - и человек всё глубже погружается в собственные переживания.

Это не жестокость ради жестокости. Это работа.

Чем глубже человек в своих переживаниях - тем ближе он к трансу. Тем меньше Профессора. Тем проще навязать галлюцинацию, внушение, нужную картинку.

"Я вижу, что у вас большие проблемы. Я могу помочь. Но сначала..."

Сначала - деньги.

Общее правило для всех подобных ситуаций:

Громкое, срочное, неожиданное - повод насторожиться, а не расслабиться.

Это не паранойя. Это понимание механизма. Ваш мозг эволюционно настроен на то, чтобы реагировать на яркие

стимулы. Именно это и используют. Когда что-то происходит неожиданно и требует немедленной реакции - сделайте ровно противоположное: остановитесь. Выдохните. Спросите себя: что происходит на самом деле?

На это уйдёт три секунды.

Три секунды - и Профессор вернётся на рабочее место.

11 кур за 7 секунд

История не для красоты, а потому что она наглядно показывает уровень профессионализма.

В одном селе цыганка с ребёнком на руках попросила попить воды. Хозяйка вышла - налить стакан. Отсутствовала пять-семь секунд.

Когда вернулась - со двора исчезло одиннадцать кур.

Без шума. Без следов. С ребёнком на руках. За семь секунд.

Тот, кто хоть раз пытался поймать одну испуганную курицу - знает, что это занимает минуты и заканчивается падениями и нецензурной бранью. Одиннадцать кур, тихо, за семь секунд - это результат многолетней отработанной техники.

Я рассказываю это не восхищения ради. Рассказываю, чтобы вы понимали: люди, которые этим занимаются - профессионалы. Они оттачивали своё мастерство годами, передавали из поколения в поколение, совершенствовали каждый элемент.

Вы - не профессионал в защите от них. Поэтому единственная надёжная защита - не вступать в контакт. Не оста-

навливаться. Не открывать двор.

Семь секунд - это всё что им нужно.

Следующая глава - про то, как обманывают умных людей.
Тех, которые уверены, что с ними такого не случится.

Глава 7. Обманывают умных

Есть убеждение, которое дороже всего обходится своим владельцам.

"Со мной такого не случится".

Его носят люди с высшим образованием, учёными степенями, успешным бизнесом и двадцатилетним стажем работы. Они читали книги про манипуляции. Они знают про НЛП. Они смотрели документальные фильмы про мошенников. Они точно не такие, как эти доверчивые граждане на улице.

И именно поэтому - они идеальные жертвы.

Потому что самая эффективная защита отключена.

Умного человека не берут в лоб. С ним работают тоньше.

Вот портрет человека, которого мошенники называют между собой хорошей добычей: стабильный доход, репутация, которую хочется беречь, профессиональное тщеславие, желание казаться компетентным, страх быть обманутым - и одновременно страх показаться параноиком.

Этот последний страх - золото.

Умный человек боится выглядеть глупым. А вопрос "подождите, вы точно тот, за кого себя выдаёте?" - это именно то, что глупым выглядит. Воспитанным людям неловко подозревать. Образованным неловко паниковать. Успешным неловко признаваться, что их можно обмануть.

Этой неловкостью и пользуются.

Схема номер один для умных: авторитет плюс срочность.

Звонок. Голос официальный, спокойный, уверенный.

"Служба безопасности банка. По вашей карте зафиксирована подозрительная транзакция. Нам нужно немедленно..."

Умный человек всё понимает. Он слышал про такие схемы. Но.

Голос звучит правильно. Называет его имя, последние четыре цифры карты, название банка. Говорит слова, которые говорят настоящие сотрудники банков. И - главное - создаёт ощущение, что промедление опасно.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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