



Алекс Скай

**ИНФОЦЫГАНЕ.
ПЫЛЬ
В
ГЛАЗА.**

Алекс Скай

ИНФОЦЫГАНЕ. ПЫЛЬ В ГЛАЗА.

«Автор»

2026

Скай А.

ИНФОЦЫГАНЕ. ПЫЛЬ В ГЛАЗА. / А. Скай — «Автор», 2026

«Пыль в глаза» — это практическое руководство по защите от инфоцыган и цифровых манипуляций. Без воды, без мотивации, только алгоритмы, чек-листы и сценарии, которые работают. Книга для скептиков, реалистов и тех, кто устал быть жертвой в эпоху глобальной лжи.

© Скай А., 2026

© Автор, 2026

Алекс Скай

ИНФОЦЫГАНЕ. ПЫЛЬ В ГЛАЗА.

«Анти-инфоцыган: как не стать дойной коровой в эпоху лжи»

ВВЕДЕНИЕ

«Пыль в глаза: как не купить курс за 200 тысяч и не потерять последнее»

Эта инструкция — не для всех. Она для тех, кто устал ловить себя на мысли: «Меня опять развели». Для тех, кто чувствует, что мир вокруг сошёл с ума, а обещания «лёгких денег» и «уникальных знаний» звучат из каждого утюга.

Я не психолог. Не коуч. Не гуру. Я — человек, который потерял квартиру, доверившись родному брату. Я — человек, который три дня сидел на «бесплатном» тренинге по недвижимости и видел, как за 15 минут до закрытия продаж включается таймер, поднимается истерика, а модераторы режут чат, чтобы никто не задал лишних вопросов. Я — человек, который сам в двухтысячных работал по этим схемам, знает их арматуру и то, как они эволюционировали в цифру.

Я не верю людям. Я верю только делам.

Эта книга — не про «стань успешным». Эта книга — про защиту.

Я не буду вас учить зарабатывать миллионы. Я буду учить вас видеть конструкцию там, где другие видят только красивую картинку. Я покажу вам анатомию любой «воронки» — от первой рекламы до момента, когда вы закрываете вкладку с пустым кошельком.

Вы узнаете:

- Как работают таймеры и психологическое давление.
- Почему в чате нет негативных сообщений и что это значит.
- Как за 5 минут проверить любого «эксперта» на вшивость.
- Как отличить страх от реальной потребности.
- Почему настоящие знания — всегда тихие, а громкое — всегда продаёт.

Всё, что здесь написано, можно проверить на практике. Я не прошу вас верить мне на слово. Я прошу вас включить голову и проверить самому.

Я не продаю вам курс за 200 тысяч. Я выкладываю это в открытый доступ. Если вам поможет — считайте, что я сделал свою работу. Если нет — значит, вы либо уже защищены, либо ещё не готовы это увидеть.

Выбор за вами. Я лишь даю карту минного поля. Идти по нему или нет — решать вам.

Запомните главное:

Настоящий эксперт не будет вас уговаривать. Он просто покажет факты и результаты. Всё остальное — пыль в глаза.

Верьте только делам.

ЧАСТЬ 1. ВОРОНКА: АНАТОМИЯ ИНФОЦЫГАНСКОГО ТРЕНИНГА

1.1. Точка входа: «Бесплатный дар»

Что вы видите:

- Реклама в соцсетях или у блогера: «Трёхдневный онлайн-марафон! Узнайте секреты, о которых молчат гуру! Вход бесплатный, регистрируйтесь!»
- Яркая картинка, красивое обещание: «Заработайте 1 млн за месяц», «Станьте экспертом с нуля», «Узнайте формулу успеха».
- Призыв к действию: «Осталось 100 мест!», «Регистрация закроется через 2 часа!».

Что на самом деле:

- Это легенда. Никаких секретов не будет. Задача — собрать аудиторию, которая готова платить.
- Дефицит — искусственный. «Места» не ограничены, таймер сбрасывается каждый день.

Ваш первый фильтр:

Как только видите слово «бесплатно» и «секрет» в одном предложении — включите режим сканера. Бесплатный вход — это всегда начало воронки.

1.2. Первый день: Диагностика боли

Что вы видите:

- Спикер входит в образ: «Я тоже был в говне, а теперь вот...».
- Давят на ваши страхи: страх бедности, страх стагнации, страх упущенных возможностей.
- Задают вопросы в чат: «Кто хочет зарабатывать больше?», «Кто устал сидеть на зарплате?».
- В чате летят позитивные ответы (их пишут модераторы и боты).

Что на самом деле:

- Это «прогрев». Они ищут ваши болевые точки и запоминают тех, кто активно реагирует.
- Цель — создать диссонанс: «Сейчас плохо, а могло бы быть хорошо, но вы чего-то не знаете».

Ваш второй фильтр:

Обратите внимание на эмоции. Если вы чувствуете тревогу, стыд или жадность — вас ведут. Задайте себе вопрос: «Что конкретно я узнал за этот час?». Если ответ — «ничего нового», вы в зоне риска.

1.3. Второй день: Даём надежду

Что вы видите:

- Появляются «кейсы»: успешные выпускники (заранее снятые видео или живые выступления с модерацией).
- Дают «инструменты», но поверхностно: общие фразы, которые вы и так знаете.
- Вводят «якоря»: громкая музыка, вспышки на экране, слова-триггеры («прорыв», «импульс», «масштабирование»).
- В конце дня анонс: «Завтра будет главный инсайт, который перевернёт вашу жизнь».

Что на самом деле:

- Это «внушение». Вы должны поверить, что решение — где-то рядом, и оно у них.
- Вы начинаете присоединяться к эмоции «успеха», которую транслируют спикеры.

Ваш третий фильтр:

Посмотрите, сколько реально прикладной информации вы получили за день. Если её можно уместить в 3 предложения, значит, вас держат ради эмоций. Запомните: настоящие знания не продают через крик и аплодисменты.

1.4. Третий день: Удар по кошельку

Что вы видите:

- Открывается «специальное предложение»: курс/наставничество/клуб, который «стоит 300 000», но сейчас «всего за 200 000».
- Давят таймером: «Цена вырастет через 15 минут!», «Осталось 5 мест!».
- В чате начинается истерия: «Успел!», «Спасибо!», «Когда начнём?» (всё пишут модераторы).
- Вас зовут в «закрытый зал», где вы должны оплатить.

Что на самом деле:

- Это «закрытие». Вся предыдущая работа была только для того, чтобы вы сказали «да» в этот момент.
- Таймер — подделка. Места — миф. Никто никуда не опаздывает.

Ваш четвёртый фильтр (самый жёсткий):

Скажите вслух: «Я подожду 24 часа». Если предложение действительно стоящее, оно никуда не денется. Если оно «сгорает» — значит, вас просто торопили, чтобы вы не думали.

1.5. Этап «Запись на консультацию»: сбор данных для личного дожима

Этот этап — мостик между общим вебинаром и индивидуальной атакой. Он выглядит безобидно, но является самым точным сканером вашего кошелька.

Что вы видите:

- Главный спикер в конце эфира (или даже на второй день) объявляет: «У нас есть возможность для самых активных записаться на личную консультацию с нашими экспертами. Это

бесплатно, но мест ограничено. Оставьте свой номер телефона, и мы перезвоним вам, чтобы разобрать вашу ситуацию».

- На экране появляется форма с полями: имя, телефон, иногда — город, род занятий, уровень дохода.

- Вас подталкивают: «Не упустите шанс разобрать ваш личный случай!», «Операторы ждут вас», «Кто не запишется — тот останется с проблемой один на один».

Что на самом деле:

- Это сбор разведанных. Запись на консультацию — это не помощь, это персональный сбор информации о вашей «платёжеспособности» и уязвимостях.

- Операторы не эксперты, а квалифицированные продавцы (часто — те же модераторы). Их задача — не помочь, а выяснить: сколько вы зарабатываете, какие у вас страхи, на какую сумму вы можете «раскошелиться».

- Этап нужен, чтобы перевести вас из «обезличенной толпы» в «личную воронку», где давление будет многократно сильнее.

Как это работает на практике (на примере вашей недвижимости):

1. Вы оставляете номер.

2. Через 15–60 минут после окончания вебинара вам звонит «оператор» (обычно бодрый голос с энтузиазмом).

3. Он начинает дружескую беседу: «Расскажите, чем вы занимаетесь? Как давно? Что хотите получить от брокериджа?». Он записывает всё — ваш опыт, доход, проблемы, цели.

4. Через 5–10 минут он мягко подводит: «Знаете, для вашей ситуации идеально подходит наш продвинутый курс по коммерческой недвижимости. Он стоит 200 тысяч, но мы готовы дать вам индивидуальную рассрочку / скидку / наставничество».

5. Если вы колеблетесь, он использует все собранные данные: «Вы же говорили, что хотите выйти на доход 500 тысяч в месяц. Без этого курса вы будете идти к этому годами. А здесь — готовый путь».

Почему это так эффективно:

- Вы уже потратили 15 часов на вебинар — мозг не хочет «терять время» и ищет оправдание для покупки.

- Вы лично рассказали о своих проблемах — теперь они давят именно на ваши точки боли.

- Оператор использует технику «отражения»: он говорит с вами на вашем языке, кивает, сопереживает, создавая иллюзию «мы своих не бросаем».

Ваш фильтр на этом этапе:

1. Не оставляйте телефон, если вы не настроены на покупку. Если вы просто «посмотреть» — не давайте данные. Скажите себе: «Я не буду записываться ни на какие консультации».

2. Если вы всё же оставили — подготовьтесь к звонку. Заранее продумайте фразу: «Я пока не готов обсуждать покупку, я просто хочу получить информацию. Давайте без давления, иначе я положу трубку».

3. Во время звонка контролируйте информацию. Не рассказывайте о своих доходах, не говорите о страхах. Отвечайте общими фразами: «Моя ситуация стандартная», «Я ещё изучаю рынок».

4. Как только оператор переходит к цене — задайте вопрос: «Что именно изменится в моей жизни завтра, если я куплю этот курс? Дайте три конкретных действия». Если он уходит в общие слова — вешайте трубку.

Итог:

Запись на консультацию — это самый точный прицел. Если вы дали свой номер, вы уже в личной воронке. Но вы всё ещё можете выйти, если не поддадитесь на давление и сохраните холодный ум.

1.6. Технический нюанс: Задержка чата и модераторы

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.