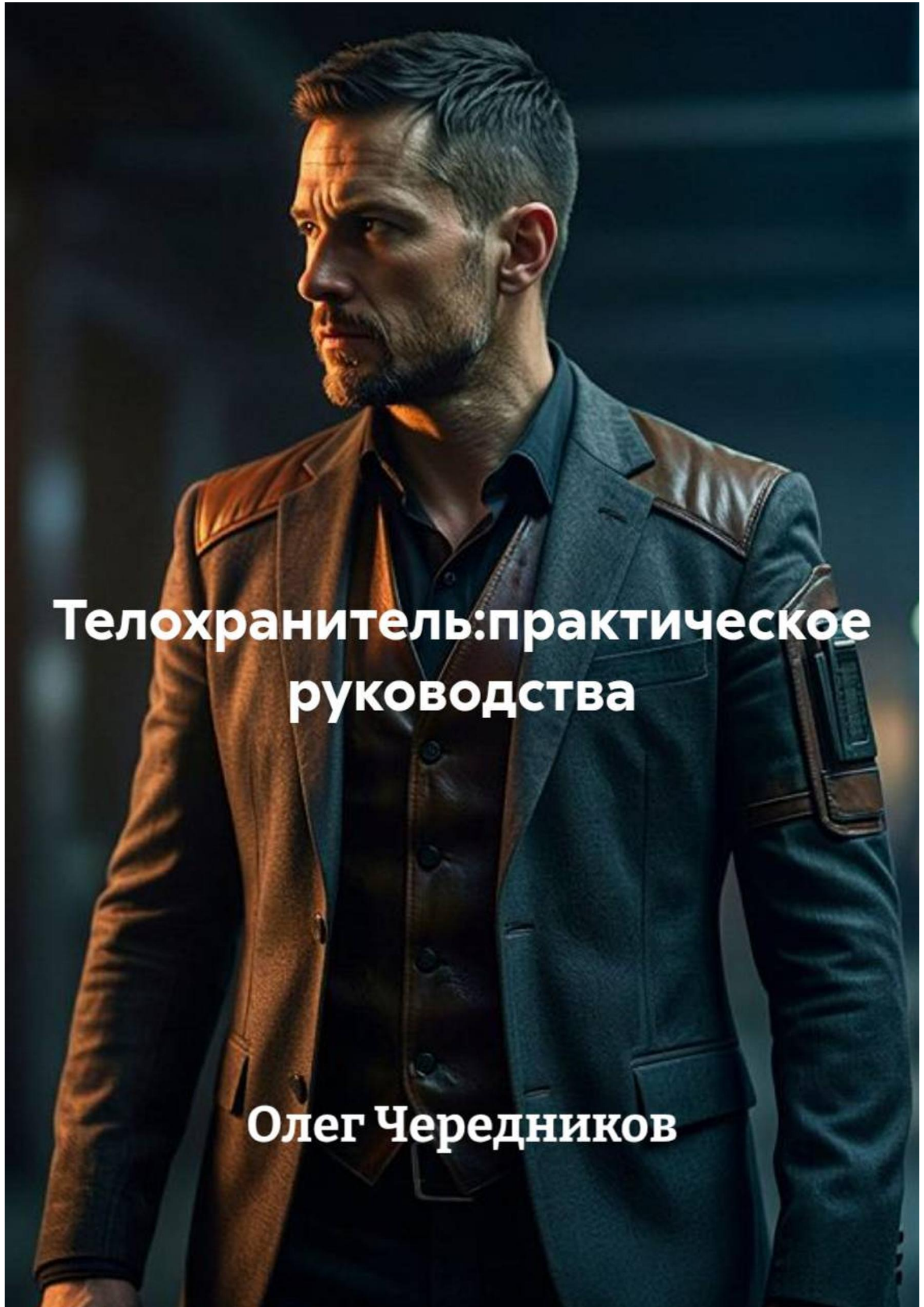


A man with a beard and short hair, looking off to the side. He is wearing a dark blue tactical jacket with brown leather shoulder patches and a brown leather vest over a dark shirt. The background is dark and out of focus.

Телохранитель: практическое руководства

Олег Чередников

Олег Чередников

**Телохранитель: практическое
руководства**

«Автор»

2026

Чередников О. В.

Телохранитель: практическое руководство / О. В. Чередников —
«Автор», 2026

Практические знания в личной охране основанные на личном двадцатилетнем опыте работы телохранителем.

© Чередников О. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава	5
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Телохранитель: практическое руководства

Глава

ЩИТ И ТЕНЬ Профессиональная безопасность охраняемого лица Практическое руководство для телохранителя (СРО) --- ОТ АВТОРА Я не писатель. Я телохранитель. Двадцать лет в профессии. Работал с банкирами, политиками, артистами, свидетелями по уголовным делам, с людьми, чьи имена я не имею права называть даже сейчас. Видел, как умирают люди, которых не уберегли. Видел, как живут те, кого уберегли. Разница между этими двумя категориями — иногда несколько секунд, иногда одно правильное решение, иногда просто привычка смотреть по сторонам. Эта книга — не учебник. Учебников по нашей теме мало, и большинство из них написаны теоретиками, которые никогда не стояли в толпе с клиентом на выходе из ресторана. Это скорее свод того, что я знаю, что видел, что делал и что советую делать другим. Здесь будет много практики, много историй, много «мяса». Теории — минимум, только та, без которой нельзя. Если ты толькоходишь в профессию — читай внимательно, тут есть вещи, которые сохраняют тебе жизнь и репутацию. Если ты уже работаешь — может, найдёшь что-то, что ты забыл или недооценил. Если ты просто интересуешься — поймёшь, что наша работа — это не кино.

ВВЕДЕНИЕ. Цена ошибки В нашей профессии нет права на «второй дубль». Полиция приезжает после инцидента, чтобы расследовать. Врачи — чтобы спасать. Мы — те, кто должен сделать так, чтобы инцидента не случилось вовсе. Если ты ошибся, ты можешь погибнуть сам, потерять клиента или разрушить свою карьеру. Иногда все три вещи одновременно. Я знал парня, который проработал телохранителем пятнадцать лет. Опытный, спокойный, надёжный. Однажды он расслабился. Просто расслабился — на пять секунд. Клиент вышел из машины, он пошёл открывать дверь, а подъезд не проверил. Из подъезда вышел человек с ножом. Клиента спасли, но парень получил два ножевых в живот. Выжил. Но из профессии ушёл. Сам. Сказал: «Я больше не могу смотреть клиенту в глаза, зная, что чуть его не убил». Это — цена ошибки. Не всегда смерть. Иногда хуже. Эта книга — о том, как не ошибаться. О том, как строить систему, в которой ошибка либо невозможна, либо имеет минимальные последствия. О том, как думать, как смотреть, как двигаться, как говорить, как молчать, как быть тенью, которая защищает, а не светом, который привлекает. Я не буду обещать, что после прочтения ты станешь суперпрофессионалом. Это невозможно.

Профессионализм — это годы практики, шишки, ошибки, разборы. Но я обещаю, что если ты впитаешь то, что здесь написано, и применишь это в работе — ты будешь лучше, чем 90% тех, кто сегодня называет себя телохранителями. --- **ЧАСТЬ I. ФИЛОСОФИЯ И ПСИХОЛОГИЯ ЗАЩИТЫ** Глава 1. Кто ты есть на самом деле? Миф о «Джеймсе Бонде» В кино телохранитель — это человек в смокинге, который эффектно стреляет, водит спорткар, в одиночку разбивает группу террористов и при этом успевает флиртовать с девушками. В реальности 90% нашей работы — это скука, рутина, наблюдение, планирование, усталость и постоянное напряжение. Экшен — это 10%, и эти 10% обычно означают, что ты где-то недоработал на этапе профилактики. Настоящий профессионал гордится не тем, что он отбил нападение, а тем, что нападения не случилось. Лучшая драка — та, которая не состоялась. Лучший выстрел — тот, который не был произведён. Лучший день — тот, когда ничего не произошло. Я знаю коллег, которые рассказывают истории о том, как они «валили» нападавших, как «выходили из-под огня», как «спасали клиентов в последнюю секунду». Слушаешь их — и понимаешь: они либо врут, либо непрофессионалы. Потому что профессионал рассказывает о том, как он заметил подозрительную машину за квартал до места, как он изменил маршрут из-за странного типа на остановке, как он уговорил клиента не идти в ресторан, где было небезопасно. Это скучно.

Но это — работа. Ты — не «вышибала» Телохранитель — это не охранник ночного клуба и не «решала». Это менеджер по управлению рисками.

Твоя задача — выстроить систему, в которой угроза либо не возникает, либо нейтрализуется на раннем этапе. Ты работаешь головой, а не только кулаками. Твои главные инструменты: · Наблюдение — видеть то, что другие пропускают. · Анализ — понимать, что может произойти. · Планирование — готовить маршруты, точки эвакуации, сценарии. · Коммуникация — говорить с клиентом, командой, местными службами. · Физическая готовность — быть способным действовать, если всё пошло не так. Если ты думаешь, что твоя главная задача — драться, ты ошибаешься. Твоя главная задача — думать. Драка — это провал системы. Если ты дошёл до драки, значит, ты где-то не досмотрел, не додумал, не успел. Иногда это неизбежно — но это всегда плохо. Смена парадигмы: избежать, а не победить Многие новички думают: «Если на нас нападут, я всех уложу». Это опасная иллюзия. В реальном нападении у тебя будет 2–3 секунды на реакцию, толпа вокруг, ограниченная видимость, а противник может быть лучше подготовлен. Твоя задача — не победить в бою, а вывести клиента из зоны угрозы. Иногда это означает убежать, упасть, спрятаться, закрыть собой. Иногда — применить силу. Но приоритет всегда один: жизнь принципала. Я помню, как один молодой телохранитель на тренировке сказал: «Я не буду убегать. Я буду драться». Я ему ответил: «Тогда ты будешь драться на похоронах клиента». Он обиделся. Через год, после первого реального инцидента, пришёл и сказал: «Я понял. Убегать — это не трусость. Это работа». Психология принципала Охраняемое лицо — не твой друг, не твой начальник в обычном смысле и не твой враг. Это человек, который часто сопротивляется опеке. Он хочет свободы, хочет быть «как все», хочет обнять фаната, сфотографироваться, пойти в ресторан без брони.

Твоя задача — выстроить баланс между безопасностью и личным пространством. С принципалом нужно говорить прямо, но уважительно. Не приказывать, а объяснять. Например: «Иван Петрович, я понимаю, что вы хотите выйти к людям. Но у нас есть информация о возможной провокации. Давайте сделаем так: вы выйдете на 5 минут, я буду рядом, и мы заранее определим точку возврата». Так ты не ломаешь его волю, но сохраняешь контроль. Важно с первого дня установить правила: · Где бы вы ни находились, вы не исчезаете из моего поля зрения без предупреждения. · Если я говорю «надо уходить», мы уходим без вопросов. Обсудим потом. · Ваши планы на день я должен знать заранее, даже если они меняются. · Я не вмешиваюсь в вашу личную жизнь, пока это не угрожает безопасности. Типы клиентов За годы работы я понял: клиенты делятся на несколько типов. И с каждым типом нужно работать по-разному. Первый тип — «Солдат». Бывший военный, силовик, человек, который понимает, что такое безопасность. С ним легко: он слушает, выполняет, не спорит. Единственная проблема — он иногда думает, что знает лучше тебя. Приходится доказывать, что ты не просто мальчик на побегушках, а профессионал. Второй тип — «Ребёнок». Взрослый человек, но ведёт себя как подросток. Хочет всё и сразу, не думает о последствиях, обижается, когда ему что-то запрещают. С ним тяжело. Приходится быть и нянькой, и психологом. Но если найдёшь подход — он будет тебе доверять больше, чем родным. Третий тип — «Параноик». Боится всего. Каждый прохожий — убийца, каждая машина — слежка. С ним тоже тяжело, но по-другому. Его нужно успокаивать, объяснять, что не всё так страшно. Но при этом нельзя расслабляться — иногда параноики правы. Четвёртый тип — «Пофигист». Ему всё равно. Он не верит, что кому-то может быть до него дело. Он ходит один, ездит без охраны, отмахивается от советов. С ним опаснее всего. Потому что он не слушает. И однажды это заканчивается плохо. Пятый тип — «Нормальный». Просто человек. Понимает, что безопасность — это важно. Слушает советы, но не параноит.

Доверяет тебе, но не слепо. С ним приятно работать. К сожалению, таких мало. Принципы профессиональной защиты 1. Невидимость. Телохранитель не должен быть центром внимания. Ты — тень. Если тебя замечают все, ты плохо работаешь. 2. Упреждение. Лучше предот-

вратить, чем реагировать. 3. Эшелонирование. Безопасность строится в несколько слоёв: разведка, маршрут, периметр, ближний круг, физическая защита. 4. Контроль дистанции. Дистанция — твой главный союзник. Чем дальше угроза, тем больше времени на реакцию. 5. Эвакуация. Всегда имей план отхода. Если ты не знаешь, как уйти, ты не контролируешь ситуацию. 6. Минимальное применение силы. Сила — крайняя мера. Она должна быть законной, необходимой и пропорциональной. 7. Постоянство. Ты не можешь быть профессионалом только по вторникам. Ты профессионал всегда. Даже когда спишь, ты готов проснуться и действовать. Из практики Первый год работы я думал, что я — крутой. Костюм, рация, пистолет под мышкой. Пока однажды на мероприятии в отеле «Метрополь» ко мне не подошёл клиент и не сказал тихо: «Слушай, ты весь вечер стоишь у меня перед глазами. Люди на тебя смотрят, а не на меня. Тебя видно за километр». Вот тогда я понял: телохранитель — это не тот, кого видно. Это тот, кого не видно. С тех пор я стал работать «в фоне»: ближе к стене, не в центре зала, без резких движений. Заметить меня можно было только тогда, когда что-то шло не так. Был у меня коллега, Дима. Здоровый, как шкаф, бывший спецназовец. Всегда говорил: «Если что — я их порву». На одном корпоративе в Подмоскowie к клиенту полез пьяный гость. Дима его отодвинул — тот упал, ударился головой о столик, сотрясение. Итог: иск на 300 тысяч, Дима без работы, клиент без охраны. Мораль: сила — это последнее, что ты применяешь. Сначала голос, потом дистанция, потом руки. И только если совсем край — тогда уже физика. И то без дури. --- Глава 2. Профилирование и типы угроз Классификация клиентов Разные клиенты — разные угрозы. Политики. Угрозы: терроризм, агрессивные протестующие, одиночки с психическими отклонениями, заказные нападения. Работа с политиками — это отдельная школа. Тут важно не только охранять тело, но и думать о репутации. Иногда клиенту опаснее не пуля, а провокация.

Например, если он ударит фаната — это будет катастрофа. Ты должен уметь сдерживать клиента так же, как сдерживаешь толпу. Бизнесмены. Угрозы: конкурентная борьба, криминал, похищение, вымогательство, корпоративный шпионаж. Бизнес — это война без правил. Тут опасность может прийти не откуда ждёшь. Иногда — от партнёра, который хочет убрать конкурента. Иногда — от родственника, который хочет ускорить наследство. Иногда — от собственного сотрудника, который сливает информацию. Звёзды шоу-бизнеса. Угрозы: stalkеры, фанаты, папарацци, эмоциональные атаки, иногда — криминал. Тут главное — не дать клиенту выкинуть что-то, что потом будет на всех первых полосах. Пьяный артист — это кошмар телохранителя. Он лезет к людям, он хочет «быть народным», он не понимает, что делает. И ты должен быть рядом, чтобы это не закончилось трагедией. Свидетели и судьи. Угрозы: месть, запугивание, организованные группы. Это самая опасная категория. Потому что у противника может быть всё: деньги, связи, люди, оружие. И ты один, с клиентом, который боится. Тут работает только железная система: маршруты, конспирация, связь, эвакуация. Дети и семьи. Угрозы: похищение, шантаж, нападение с целью давления на родителей. Работа с детьми — это отдельная тема. Ребёнок не понимает, что он в опасности. Он хочет играть, гулять, общаться. Ты должен охранять его так, чтобы он этого не замечал. Это сложно. Но это — благородная работа. Модель угроз (Threat Model) Модель угроз — это ответ на вопросы: · Кто может хотеть навредить? · Зачем? · Какими ресурсами он обладает? · Какой у него мотив? · Как он может действовать? · Что мы можем сделать, чтобы этого не произошло? Угрозы делятся на уровни: Низкий. Спонтанные, неорганизованные, без оружия. Например, пьяный фанат, который хочет обнять кумира. Такие угрозы легко нейтрализуются словами и дистанцией. Средний. Подготовленные одиночки или малые группы, возможны ножи, травматика. Тут нужно быть готовым к физике. Но и тут можно решить всё без стрельбы, если грамотно работать. Высокий. Организованные группы, огнестрельное оружие, слежка, планирование. Тут работает только система. Ты должен знать, что они готовят, где они, что у них есть.

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.