

**Телохранитель: практическое
руководства**

Олег Чередников

Олег Чередников
Телохранитель:практическое
руководства

<https://litres.ru/74615507>

SelfPub; 2026

Аннотация

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

Содержание

Глава	4
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Телохранитель: практическое руководство

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 за-

был 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 principala. 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 предотвратить, 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 отхо-

да. 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 Подмосковье 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, оди-

ночки 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: сталкеры, 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 от-

дельная 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.