

Владимир Кулганов
Пётр Юнацкевич

*Сам себе
психолог*

ПОЧЕМУ

нам врут

СМЫСЛ



ВЕРИМ

Петр Иванович Юнацкевич
Владимир Александрович Кулганов
Почему нам врут, а мы верим
Серия «Сам себе психолог (Питер)»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=17204577

*В. Кулганов, П. Юнацкевич. Почему нам врут, а мы верим: Питер;
Санкт-Петербург; 2016
ISBN 978-5-496-01955-2*

Аннотация

Лжецами не рождаются, ими становятся. Как происходит это перевоплощение? Обман – что это такое, как его отличить от правды? Ответы на эти вопросы вы найдете в книге. С ее помощью мы хотим мошенничество сделать более трудным и менее привлекательным делом. Книга рассчитана на тех, кто испытал на себе ложь и обман и не хочет повторять ошибок.

Содержание

Глава 1. Как и почему мы лжем друг другу	5
О лжи	5
Истории из жизни	16
Конец ознакомительного фрагмента.	29

**Владимир Кулганов,
Петр Юнацкевич
Почему нам
врут, а мы верим**

© ООО Издательство «Питер», 2016

© Серия «Сам себе психолог», 2016

*Посвящается людям, пытающимся сохранить
человеческие качества в это сложное время*

Глава 1. Как и почему мы лжем друг другу

О лжи

Все мы прекрасно знаем, что такое ложь. Ведь сами часто ею пользуемся. И нас также, к сожалению, нередко кто-либо из близких и родных или и того хуже – посторонний – добросовестно обманывают. Почему же это происходит?

Ложь существует и будет существовать не только как уникальное явление человеческих взаимоотношений, но и как механизм воздействия людей друг на друга в целях достижения чувства радости и удовлетворения своих желаний.

«Ах, как хорошо! Я ее обманул!» или «Как здорово – он теперь в моих сетях!» – характерные мысли, согласитесь, для многих людей. Давайте же постараемся точно узнать побудительные причины и механизм, заставляющий нас лгать не только другим, но и себе. Мы это сделаем, чтобы понять психологическое, социальное и нравственное значение этого явления и дать ему оценку.

Желая получить прибыль, мошенник руководствуется бессмертным учением Остапа Бендера.

Типичное суждение для большинства населения нашей

страны: «Нет, я не настолько богат, чтобы меня можно было обманывать». Однако это заблуждение. Посмотрите внимательно на себя. Вы думаете, что у Вас нечего украсть? Вы считаете, что Вас не сможет кто-то использовать с помощью обмана в своих целях? Способность поставить ложь себе на службу для многих мошенников является важной задачей.

Что же такое ложь? Нельзя назвать ложью высказывание, выражающее личное мнение без намерения ввести другого человека в заблуждение. Но если в этом суждении есть скрытый умысел обмана, следовательно, это ложь. Обманывает тот, кто имеет явные намерения ввести другого человека в заблуждение для реализации каких-то целей.

Когда человек обращается к Вам на улице, чтобы спросить, который час, Вы можете ответить, если у Вас имеются часы. Тем более если временем интересуется привлекательная девушка. Но если она попросит у Вас мобильный, чтобы позвонить, поступит ответ: «Нет».

Это есть прямая, элементарная ложь.

Элементарная ложь – это сознательное введение другого человека в заблуждение с использованием всевозможных способов общения и взаимодействия.

Если один человек, желая обмануть Вас, передает какую-то значимую информацию или предмет через третье лицо с той целью, чтобы оно, общаясь с Вами, неосознанно или ненароком передало ее или его Вам, – Вас **косвенно элементарно** обманули.

Не хочется в жаркий день трудиться в душном кабинете, здорово было бы сейчас оказаться на улице, поближе к воде и позагорать! Но строгий начальник не дает шанса увильнуть от работы. Что же делать? Вы просите коллегу сказать, если Вас кто-то будет искать, что Вы пошли за канцелярскими товарами. Естественно, Вы предполагаете, что строгий начальник поинтересуется Вашей персоной. Но косвенная ложь, врученная ему Вашим коллегой, избавит Вас от ненужных пояснений.

Косвенная ложь – это вложение в уста другого человека ложной информации с целью, чтобы он совершил обман вместо кого-либо.

Если кто-то пользуется обманом постоянно, его можно назвать обманщиком или лгуном. Врун (субъект) – это источник лжи, а объект лжи – это тот, кто ее воспринимает. Врун стремится настроить свой объект на восприятие лжи, чтобы вызвать в его поведении какие-то выгодные ему изменения. Следовательно, ложь есть средство, с помощью которого один человек подталкивает другого к определенным действиям.

Социальное и психологическое значение лжи заключается в том, что это один из множества разнообразных инструментов воздействия человека на окружающих, то, что помогает ему осуществить свои цели. Зачем же люди врут? Какие функции имеет ложь?

Первая функция лжи – защитная.

Она заключается в **защите** человека, группы близких ему людей или материальных (возможно, для некоторых и духовных) ценностей от изменений, которые рассматриваются этим лицом как нежелательные или деструктивные.

Раз ложь помогает сберечь материальное добро, значит, она в состоянии и его приумножить. Действительно, многие не очень честные люди давно используют обман для своего обогащения. Добытая шкура первобытного мамонта делилась с не меньшим энтузиазмом, чем делится бюджет современными представителями власти. Ложь служила и служит средством приобретения материальных благ.

Вторая функция лжи связана с получением благ.

Что делает рыбак, насаживающий червяка на крючок? Обманывает рыбу. Приобретает материальные блага (еду), то есть реализует следующую функцию лжи – приобретение материальных благ.

Что делает писатель, выдающий книгу неизвестного автора за собственную? А ученый, присваивающий открытия коллег или включающий свою фамилию в список авторов? Приобретает духовные блага (славу, известность, престиж, статус и т. п.). Все эти люди осуществляют еще одну функцию лжи – получение духовных благ.

Третья функция лжи заключена в агрессии.

С помощью лжи один человек стремится подчинить себе другого, заставляя его служить своим целям. Ну что поделаться, если по-хорошему не хочет! «Нужно убедить его в том,

что так надо» – такова логика обманщика.

Часто угроза, которая, естественно, никогда не реализуется, приводится в качестве аргумента при убеждении объекта лжи – того, кто ее воспринимает. Для многих проходимцев это удобное средство обмана. Главное – при этом не применяется насилие (не берется грех на душу), что позволяет мошенникам оставаться с чистыми руками и результатами своего обмана.

Ложь для агрессии и защиты помогает человеку существовать в сложных современных условиях. Это наталкивает нас на вывод, что ложь в какой-то степени является частью механизма выживания человека в окружающем мире. Но если это будет сопровождаться смертью кого-либо или разорением всего вокруг, то можно сделать предположение, что для одних ложь – это хорошо, а для других – плохо.

С психологической точки зрения критерием правдивости служит сила уверенности. Она внушается Вам каким-то источником информации (воспринимаемым Вами текстом, речью окружающих людей). Содержание этого источника приходит в гармонию с Вашим мнением. Совпадение информации с затаенными ожиданиями или надеждами склоняет к восприятию ее на веру.

Парадокс, но правдой для нас является то, что мы склонны считать правдивым в силу наших предвзятых установок и ожиданий. Только настоящий ученый в состоянии отказаться от готовых оценок в своем сознании и принять новую ин-

формацию как нечто, требующее критического рассмотрения. Мы же в основном уже заранее имеем готовые ответы на вопросы, которые перед нами ставит жизнь, и всякий раз убеждаемся, что были правы и знали, что так оно и произойдет.

Понятие «уверенность» определяет другое понятие – «правдивость». Мы можем сформулировать психологический закон правдивости или искренности:

Чем увереннее речь, тем более правдоподобно она звучит!

Чем увереннее мы будем говорить о том, что вернем деньги другу, тем правдоподобнее будет наша речь и тем скорее он нам поверит. С другой стороны, чем увереннее будет близкий друг (кому жена, кому муж) говорить о том, что он просто беседует со старым одноклассником (или очаровательной, как Вы, дорогая читательница, одноклассницей) в Вашей спальне на помятой кровати, тем сильнее Вам будет казаться, что он говорит правду. Хотя что-то все равно будет говорить об обратном – то ли бокалы и коньяк, то ли снятая верхняя одежда, то ли мокрый пол в душе и разбросанные полотенца. Но это уже другой разговор. Вернемся к правдивости.

Итак, давайте сделаем вывод из прочитанного: правдивость будет правдивостью с психологической точки зрения, если она связана с уверенностью. Зачем нам это знать?

Чтобы чувствовать, когда нас обманывают.

Чтобы удачно выходить из затруднительных положений.

На чем же должна строиться уверенность в том, что Вам не лгут? В первую очередь следует помнить, что для обманывающего важнее всего с помощью различных средств уверить Вас в чем-либо. Он, лгун, будет стремиться внушить Вам доверие. Уверенность имеет свои степени.

◆ Можно верить с известными оговорками.

◆ Можно соглашаться с чем-нибудь без твердой уверенности, но и без определенного сомнения.

◆ Вера может сопровождаться полным убеждением.

Соответственно, обман может иметь несколько целей:

◆ убедить Вас, чтобы Вы верили без всяких оговорок;

◆ убедить Вас, чтобы Вы только согласились с чем-либо;

◆ внушить Вам простую склонность верить.

И все это для того, чтобы Вы сделали какое-то действие, дающее источнику обмана некоторую (или конкретную) выгоду.

Арсенал средств для лжи самый разнообразный. Их перечисление и описание займут не одну сотню страниц. Во всех случаях обманывающий старается внушить доверие к своим словам или делам либо побороть и ослабить существующее недоверие.

Разные степени внушенной веры соответствуют, с одной стороны, большей или меньшей энергии обманщика, а с другой – тому или иному количеству доверия, в котором он нуждается для решения поставленной задачи. Чем она сложнее, тем более комплексной и серьезной будет ложь.

Из различных видов лжи, имеющих целью вызвать определенную степень уверенности, обычно прибегают к помощи ложных высказываний.

Ложное высказывание – это обманчивое рассуждение как для самого рассуждающего, так и для того, кто его слушает. Это происходит за счет введения в заблуждение слушающего путем использования специальной научной терминологии. Опытные лжецы, стараясь не обмануться сами, внушают другим полное доверие к своим выводам. Они стремятся блеснуть серьезными аргументами: выводами, основанными отчасти на двусмысленных терминах, лишенных всякого значения посылках, противоречивых положениях, которые требуют предварительных доказательств. Могут также применяться заключения, базирующиеся на неполном перечислении фактов и умолчаниях либо на смешении случайных и существенных явлений.

Искусная аргументация – вот то опасное оружие, которым пользуются лжецы.

Исходя из этого **совет** Вам, многоуважаемый читатель, будет такой:

Если Вы сталкиваетесь с четкой аргументацией, «железобетонными» доводами и жесткой логикой убеждения – стоп! Осмотритесь!

Если Вам не предлагают критической информации – значит, она таит в себе некоторый обман. Целью лжи всегда служит внушение Вам представлений, не имеющих объектив-

ного значения, или такого мнения, которое не может быть подтверждено опытом. Обманщик рассчитывает на то, что это представление или мнение вызовут у Вас определенную реакцию.

Бывает и так, что обманщик сам не осознает, что уже начал врать. **Неосознанная ложь** является наиболее опасной, так как ее субъектом (источником) может стать любой из окружающих нас людей.

Даже Вы, уважаемый читатель, можете нести в себе вирус неосознаваемого обмана и передавать его потенциальному пользователю.

Существуют различные формы лжи, которая может выражаться в:

- ◆ присвоении кому-либо или чему-либо различных качеств;
- ◆ искажениях;
- ◆ преувеличениях;
- ◆ перетасовке фактов или подмене понятий;
- ◆ чистом вымысле.

Ложь может быть **положительной и отрицательной**. Отрицательная ложь заключается в полном сокрытии или отрицании фактов и обстоятельств, способных привести к истине. Между этими двумя типами лжи можно поместить и другие ее виды, отличающиеся большей или меньшей степенью близости к крайним формам.

Лгут в разной степени все, поэтому трудно сказать, что

ложь – это однозначно плохо. Тем не менее множество людей от нее страдают и, мало того, гибнут. Поэтому негативная сторона у лжи, несомненно, имеется.

Ложь переходит в заблуждение, когда ее субъект (источник) теряет представление об истине в силу различных обстоятельств. Заблуждение не тождественно лжи.

Говоря о причинах обмана, можно заметить, что он обусловлен наличием у людей потребности заниматься им систематически или время от времени.

Как же можно бороться с ложью, если она является всенародным достоянием?

Мы уже с Вами поняли из прочитанного, что ложь – это специфическая форма взаимодействия между людьми. Если ей на смену предложить более эффективную форму, например правду, произойдут ли преобразования в этих отношениях? Скорее всего, нет. А раз так, значит, нужно улучшать их, тогда и необходимость в обмане исчезнет.

Пока есть различные интересы, которые в силу невысокого уровня развития человечества не удастся примирить, ложь существовала, существует и, к сожалению, будет существовать как некое средство разрешения этого противоречия.

Каков же механизм защиты от обмана?

Если Вы вступаете во взаимодействие с кем-либо и не знаете, лгут Вам или нет, постарайтесь разобраться в том, что Вы слышите и видите. Критерием истины является практи-

ка. «По плодам их и узнаете их».

Проверьте то, что Вам говорят, испытайте в других условиях, когда над душой не стоит «спонсор информации», представитель рекламного агентства или коммерческой фирмы.

Как понять, к чему Вас на самом деле склоняют? Не слушайте говорящего и не смотрите ему в глаза, а обратите внимание на то, что именно Вас просят сделать.

Нужно не верить на слово, а «попробовать предлагаемый товар на вкус».

Если Вы понимаете, что человек говорит очень хорошо, убедительно, аргументированно, задушевно о том, что является по сути негативным или противоположным Вашим нравственным, деловым и интеллектуальным установкам, то выйдите из контакта немедленно!

Выйдите из контакта любым, даже не очень хорошим способом. Уйдите любой ценой. Если уйти не удалось, попросите время подумать. Еще раз все проанализируйте и до этого ничего не делайте!

Истории из жизни

Обман сейчас для многих людей становится прибыльным ремеслом:

Деньги + обман = большие деньги.

Перед современным читателем все чаще возникает вопрос: как не стать жертвой обмана?

Еще совсем недавно на улице вы могли встретить любезного мужчину или девушку, которые приглашали на презентацию какой-нибудь известной зарубежной фирмы, открывающей свой филиал в городе. При этом участникам вручались якобы беспроигрышные билеты, по номерам которых производился розыгрыш ценных призов.

От людей не требовали денег. Просто приглашали посетить офис фирмы и подождать, пока компьютер определит список победителей. Что это – мошенничество или нет? Ответьте на этот вопрос сами, но помните, если Вам говорят, что платить за услугу или товар нужно именно сейчас, то это значит:

- ◆ Вас хотят обмануть;
- ◆ завтра Вы пожалеете о своем поступке.

Чтобы не стать жертвой мошенников, руководствуйтесь простыми **правилами**:

- ◆ не вступайте на улице в контакты;

- ◆ не берите на улице в руки ничего из того, что предлагают незнакомцы;
- ◆ не выполняйте никаких просьб незнакомых людей;
- ◆ всегда подумайте перед тем, как что-то сделать;
- ◆ не давайте свои контактные телефоны, не называйте место работы и домашний адрес;
- ◆ если на Вас надавили, то сообщите вымышленные номера телефонов и адрес.

История из недавнего прошлого: бесплатный сыр бывает только в мышеловке.

Виктор, 35 лет: «Когда мы гуляли с супругой в магазине „Гостиный двор“, нас остановили и пригласили приобрести за совсем мизерную цену лотерейный билет розыгрыша туристических поездок. Мы согласились и купили этот билет. У нас попросили контактный телефон, чтобы в случае выигрыша знать, куда позвонить. Я дал номер своего рабочего телефона.

Пришел момент, когда мне позвонили и приятный женский голос обрадовал:

– Поздравляем, Вы выиграли два билета в Италию.

Когда я пришел за обещанным выигрышем, меня встретила обаятельная девушка Алла.

Мы говорили о том, как и где мы отдыхаем, и о сложностях организации нашего отдыха. После этого она предложила:

– А не хотели бы Вы съездить за границу на лучшие пля-

жи и курорты Италии, и все это по доступным ценам. Вы выиграли туда путевку.

Я согласился. Но оказалось, что условием получения бесплатной путевки являлось приобретение билетов. Я не был готов к подобным тратам и через два часа изматывающих уговоров решил уйти».

Это пример мошенничества. Это не значит, что розыгрыш туристической путевки – что-то незаконное. Просто условия ее получения в данном случае мало чем отличаются от покупки за наличные деньги.

Какие выводы мы можем сделать из приведенной истории:

- ◆ во время беседы с глазу на глаз клиента легче подвергнуть психологической обработке;
- ◆ после этого его проще заставить расстаться со своей личностью;
- ◆ только после ухода из фирмы клиент осознает, что его обвели вокруг пальца;
- ◆ клиент не может вернуть свои деньги обратно, так как не имеет ни свидетелей, ни основания обвинять фирму. Ведь никто не видел, как он их отдавал.

Правило безопасности в таких случаях для желающих сохранить свои кошельки следующее:

Не говорите сразу «да» даже на самые простые вопросы или высказывания типа: «Вы же мужчина!»

Чтобы заставить клиента сделать денежный вклад, сотрудники фирм проходят специальную подготовку.

Вот что рассказывает один из частных преподавателей-психологов, имени которого мы по понятным причинам не называем:

«Прежде чем мы подготовим хорошего консультанта, нам, преподавателям, хорошо заплатят, чтобы повысить мотивацию к труду. Подготовка одного специалиста стоит работодателям достаточной суммы денег. Эффект от „работы“ такого специалиста покрывает расходы на обучение.

После того как мне оплатили аванс, я берусь за дело. Вначале веду визуальный отбор кандидатов, затем формирую не большую группу. Здесь есть свои секреты. С группой в дальнейшем я провожу занятия и тренинги, в ходе которых обучаемые разбирают свои ошибки, допущенные в работе. Задачи учащихся:

- 1) уговорить клиента;
- 2) расслабить его;
- 3) создать интимную обстановку;
- 4) вызвать интерес и доверие;
- 5) обучаемых учат заставлять клиента чаще говорить „да“.

Это подталкивает его к принятию предложения. С этой целью задаются вопросы, отрицательный ответ на которые просто невозможен, например: „Любите ли Вы отдыхать?“

Когда обучаемые достигают способности вводить клиента в состояние расслабления, ставится новая учебная задача:

- 1) сделать резкий психологический нажим на клиента;
- 2) заставить его совершить покупку.

Как только клиента вводят в соответствующее состояние, показателем которого является заинтересованность и положительная эмоциональная реакция на товар или предлагаемую услугу, в игру вступает другой обучаемый. Он должен буквально завалить клиента цифрами, фактами или эмоциональными оценками товара в достаточно жесткой манере. Здесь присутствует тонкий расчет: расслабившемуся клиенту не выдержать напора, не сообразить, в чем дело, – он легко теряет бдительность и совершает покупку.

После обучения идет практика. Там все иначе. Включаются денежные механизмы стимулирования консультантов. За каждую презентацию или клиента они имеют до \$30 плюс проценты от продажи или заключенной сделки.

Существуют и штрафы. Например, если консультант-девушка позволила себе хотя бы один кокетливый жест или лишнюю улыбку в адрес клиента со спутницей – штраф \$5. Если консультант забыл сказать, что клиент может курить в зале, или закурил первый, – штраф \$10. Штрафов много. Самый большой из них – если клиент не дождался менеджера. Такого консультанта можно уволить».

Мы видим, что у людей, целенаправленно занимающихся обманом, понятие совести весьма расплывчато. Глупо взывать к лучшим чувствам лжеца. Это все равно что крокодила пристыдить относительно съеденной им птицы или молодой коровы.

Чтобы сохранить свои деньги, следуйте **рекомендациям**:

- 1) действуйте по принципу: не фирма выбирает Вас, а Вы выбираете фирму;
- 2) приходите на подписание договора с юристом;
- 3) просите предоставить документы, подтверждающие, что фирма входит в международную ассоциацию по тому или иному виду деятельности;
- 4) пользуйтесь услугами фирм по рекомендациям знакомых;
- 5) настаивайте на том, чтобы в договор был внесен пункт о возможности его расторжения и возврата уплаченной суммы;
- 6) если вам что-то не понравилось – уйдите;
- 7) и последнее. Не бойтесь испортить нервы другим людям, иначе их обязательно испортят Вам.

Со многими из нас случались не очень приятные истории на вокзале, в дороге, после которых долго приходилось успокаиваться.

Чтобы этого избежать, давайте научимся говорить себе **«Стоп»** в ситуациях, подобных следующим.

Вы идете по улице, как вдруг к Вам подбегает далеко не симпатичная женщина – цыганка, которая начинает атаковать Вас фразами, легко действующими на неокрепший ум:

- 1) у тебя больная мама, и только ты ей можешь помочь;
- 2) у тебя неприятности. Это сглаз от твоей подруги;
- 3) твой муж (жена) изменяет тебе с твоей близкой знакомой (знакомым);

- 4) скоро у тебя будут деньги, но нужно будет кое-кого обмануть;
- 5) на тебя наговаривает твой друг (подруга);
- 6) ты скоро разведешься (женишься);
- 7) у тебя будет хорошая карьера. Ты многого достигнешь, если откажешься от кое-чего, и т. д.

Неопытные девушки и мужчины зачастую верят в подобные вещи. Кто же не хочет здоровья и счастья близким людям? А лишняя возможность «предотвратить беду» заставляет отдавать цыганкам и прочим мошенникам деньги и все ценные вещи, которые есть с собой.

Лариса, 20 лет: «Однажды в здании вокзала меня остановила цыганка, заглянула в глаза и сказала: „От тебя ушел парень. Это сглаз. Я могу с тебя его снять, и твой парень вернется“.

Я как раз переживала разрыв отношений с моим другом. Цыганка велела положить на левую ладонь все деньги, которые у меня есть, объясняя, что эта манипуляция необходима для успешного снятия сглаза.

Обычно я никому не доверяю, но тут вдруг что-то заставило меня так поступить, и я исполнила просьбу цыганки. Та забрала деньги, поплевала на какую-то нитку с узелком и пообещала возврат любимого человека в том случае, если я никому не буду ничего говорить в течение девяти дней.

Я так и сделала. Только на десятый день я поняла, что \$50 отданы напрасно».

Совет в этом случае один:

Не реагируйте на слова цыганок, даже если они совпадают с событиями Вашей личной жизни.

Цыганки-гадалки, как и другие мошенники, всегда выбирают жертву, напоминаящую наивного простака, то есть выискивают лиц с неустойчивым или неуравновешенным психоэмоциональным состоянием, которое они хорошо чувствуют.

Следующий тип обмана, встречающийся в нашей жизни, можно условно назвать «обман бабушки». Бабушки – люди, которые изначально вызывают доверие. Нас всех с детства учили переводить старушек через дорогу. Есть мошенники, которые не против воспользоваться таким отношением.

Катя, 24 года: «Как-то на улице одна старушка попросила меня перевести ее через дорогу. Что я и сделала. Пока переходили дорогу, она меня хвалила. А когда перешли, смотрю, а у меня сумочка раскрыта. Не успела я заглянуть в свою сумку, как старушки и след простыл. Ни денег, ни бабки».

Елена, 31 год: «Я зашла в один магазин. Подошла ко мне бабка, совершенно дряхлая на вид. „Примерь, – говорит, – деточка, вот эту кофточку. У доченьки моей такой же размер, как у тебя“.

Зашла я в примерочную, разделась. А бабка говорит, что плохая это кофточка и надо ей сходить за другой. И вот стою я минут пять – старушки все нет. Одеюсь, смотрю, а сумки моей как и не бывало!»

Совет для таких историй один:

Не оставляйте свои вещи без присмотра, а также незнакомым людям.

Еще один вариант распространенных сценариев обмана – это прием, направленный на использование чувства жалости по отношению к детям. Он разыгрывается мошенниками для сердобольных женщин и заботливых мужчин.

Лариса, 42 года: «Стою напротив красочной витрины детского магазина, люблюсь красивой и дорогой игрушкой. Ко мне подошли двое мальчиков и тоже стали восхищаться ею. Потом они начали скорбно вздыхать. Один из них обратился ко мне: „Видите, какой слон!“

Я так распереживалась, что мне просто стало их жалко. Я решила угостить их конфетами, которые были в сумке. Бац! Смотрю, а из сумки-то кошелек пропал! Поднимаю глаза – деток уже и след простыл!»

Владимир, 41 год: «Часто в метро вижу, как детишки деньги просят. Они говорят, что у них нет ни матери, ни отца. Как-то я выходил на одной остановке вместе с ними. Смотрю, а они в кучку собрались, смеются, деньги считают. После этого я твердо решил, что денег никому просто так давать не буду».

Расчет прост: заставить клиента сжалиться и «состричь» его деньги. Как говорят некоторые профессиональные попрошайки, на жалости можно неплохо заработать. Детям это чувство, естественно, вызвать легче.

Совет для такой ситуации:

Вы должны понимать, что детей научить лгать несложно. Дети быстро понимают выгоду от такого рода обмана. Следите за своими вещами, какие бы чувства человек напротив у Вас ни вызывал и под какие бы стереотипы ни подпадал.

Места большого скопления людей, такие как вокзалы или поезда, где окружающие напряжены и взвинчены, традиционно привлекают жуликов разного рода. Человек садится в поезд и расслабляется: он успел, не опоздал, не перепутал перрон и вагон, состав вовремя отправился, впереди несколько часов (а иногда и суток) блаженного безделья. Но часто рядом оказываются те, кто не против воспользоваться таким состоянием попутчика в своих интересах.

Александр, 25 лет: «Мне в купе попались двое необычайно щедрых, модно одетых мужчин. Они угощали меня и мою соседку дорогими напитками и деликатесами. Мне было ясно, что все это может весьма плохо закончиться. Я заснул, а когда очнулся, понял, что меня обворовали. Попутчицу постигла такая же участь. К тому же они сняли у нас золотые кольца».

Подсевшие пассажиры подмешивали в питье сильнодействующее психотропное средство, а это квалифицируется как разбой. Причем доза может стать смертельной, если вовремя не оказать медицинскую помощь.

Разбой в поездах – дело прибыльное для людей, чья со-

весть нечиста. Вместо пистолета и ножа используются психотропные препараты, похищенные из больницы или приобретенные другим незаконным путем. «Заправляют» этими препаратами соки, вино, коньяк и водку.

Преступники действуют изошренно. К примеру, один из них при проведении подобной операции сослался на негигиеничность железнодорожного сервиса и вызвался ополоснуть стаканы. Вскоре он принес посуду с капельками прозрачной жидкости. В них-то и был растворен психотропный препарат. Такой малой дозы вполне хватало для доведения пассажиров до тяжелого отравления.

Рекомендации для путешественников в поездах:

1) трудно избежать соблазна выпить за чужой счет в поезде, но постарайтесь воздержаться;

2) если ситуация не располагает к воздержанию, попробуйте поменяться стаканами с Вашими новыми друзьями. Если их это сильно возмутит – верный знак, что помыслы у попутчиков нечистые;

3) пейте исключительно из собственной посуды и свои напитки;

4) если Вас что-то насторожило, откажитесь от угощения, но при этом продолжайте поддерживать разговор. Вы «язвенник» и можете пить только свой «лечебный напиток».

Другой опасностью, подстерегающей Ваше материальное благополучие в поездах, являются игры в карты. В пассажирских составах работают целые группы людей, подталкиваю-

щих попутчиков на такого рода развлечения с плохим концом.

Александр, 35 лет: «Я удачно „крутанулся“, заработал много долларов и решил махнуть домой. Взял билет, дождался поезда. В купе, кроме меня, был еще один мужчина, севший одновременно со мной. Спокойный с виду молодой человек развернул иллюстрированный журнал. Ехали молча. Мне, признаюсь, было немного скучновато.

– Здорово, мужики!

В двери показался улыбчивый парень в яркой майке, спортивных штанах и кроссовках.

– Далеко едете? Вагон пустой, бутылку выпить не с кем. Вы как, язвой не страдаете?

Я язвой не страдал и вопросительно посмотрел на моего соседа с журналом. Тот тоже не возражал.

Общительный парень метнулся в свое купе и принес бутылку. Спонтанно возникший коллектив „родил стол“, пошла беседа, все вскоре перешли на „ты“. Мужчину с журналом звали Дима, парень в майке представился Сергеем.

– Может, в картишки перекинемся?

Сергей на правах старшего разлил по последней.

– На бутылку. Кто проиграет – бежит в вагон-ресторан за водкой.

Я хотел и так за водкой сходить. Но Сергей настоял на своем. Скромный Дима не стал сопротивляться.

– Играем в очко.

Сергей достал карточную колоду.

– Ставка – один рубль. Как в банке наберется на бутылку – срываем. Тот, кто больше всех вложил, идет за пузырем.

Сначала банк сорвал Дима. За спиртным на первой станции выскочил Сергей (в вагоне-ресторане водка дорогая). Вместе с бутылкой „Русской“ он принес и пару бутылок пива. По общему согласию игру на пузырь решили продолжать.

Мы пили, но водка почему-то убывала медленно. Когда меня немножко развезло, Сергей предложил удвоить ставку. Никто не стал возражать. Минут через двадцать я сорвал крупный банк.

– Мужики, надо бежать за очередной поллитровкой, разопьем – и по полкам. Мне завтра рано вставать.

– Ну, ты молодец! Поднял бабки и на боковую, а нам отыгрываться? Давай, сдавай!

Я сдал, игра продолжалась. Банк сорвал Дима. Сдали по новой, и тут банк начал расти. Сергей разгорячился и предложил увеличить ставки. Мы согласились. Дима опять сорвал банк. Сергей нервничал и требовал отыграться. Я был разгорячен водкой и неудачей, поэтому мнение коллектива поддержал!

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.