

18+ КАК ОДУРАЧИТЬ ВЕСЬ МИР



АВАНТЮРИСТ



ДМИТРИЙ ГЕРЕГ

Дмитрий Герег

**Авантюрист. Как
одурачить весь мир**

«Издательские решения»

Герег Д.

Авантюрист. Как одурачить весь мир / Д. Герег — «Издательские решения»,

Сатирическое руководство, приоткрывающее завесу над миром великих афер, рискованных схем и обаятельных лжецов. Погрузитесь в атмосферу громких авантур и опасного обаяния людей, которые всегда идут ва-банк. Узнайте, что толкает людей на рискованные авантюры, как устроен мир профессиональных интриганов изнутри и, главное, как распознать мастера обмана, прежде чем он втянет вас в свою игру.

© Герег Д.

© Издательские решения

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	6
Глава I	8
ЭФФЕКТ УНИФОРМЫ	8
Глава II	13
ВЕЛИКИЙ САМОЗВАНЕЦ	13
Глава III	15
КАК САПОЖНИК ЗАХВАТИЛ МЭРИЮ КЁПЕНИКА	15
Глава IV	17
КАК ПРОДАТЬ ТО, ЧТО ВАМ НЕ ПРИНАДЛЕЖИТ	17
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Авантюрист Как одурачить весь мир

Дмитрий Герег

© Дмитрий Герег, 2026

ISBN 978-5-0070-3206-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПРЕДИСЛОВИЕ

Давай начистоту. Мир устроен несправедливо. Каждый день ты просыпаешься по будильнику, пьёшь растворимый кофе, едешь в переполненном метро и обмениваешь лучшие годы своей жизни на зарплату, которой едва хватает на оплату подписок и еду для кота. Тебе не кажется, что в этой схеме есть системный сбой? И самое странное — со временем это начинает казаться нормой. Будто так и должно быть. Словно твоя мечта обязана поместиться между ипотекой, дедлайнами и выходными раз в неделю. Ты живёшь по сценарию, который написал не ты. Тебе с детства раздали роли: будь удобным, будь реалистом, не рискуй, не выделяйся, работай тихо, мечтай умеренно. И вот проходит год. Потом ещё один. Дни сливаются в одинаковые кадры, как бесконечный день сурка: работа — дом — сон — работа. А потом однажды ты смотришь в зеркало и понимаешь: жизнь пролетела, а я не оставил следа своего существования, ничего не добился. Но вот правда, о которой почти никто не говорит: ты не обязан быть актёром одной роли, которую тебе навязали.

Человек — это не фиксированная версия себя. Это роль. Образ. История, в которую он поверил. И если вся жизнь — театр, то почему ты продолжаешь играть персонажа, который тебе ненавистен? Ты можешь переписать сценарий. Сменить маску. Стать кем угодно. Мир верит не в правду. Мир верит в тех, кто достаточно смело показывает свою версию правды. Все великие авантюристы когда-то тоже были «обычными» людьми. Разница лишь в том, что в какой-то момент они перестали принимать навязанную роль как приговор, а создали свою. Ты тоже способен создать новую реальность. И сначала в неё должен поверить ты сам. Пока ты честно платишь налоги и копишь бонусы на скидочной карте, мимо тебя на полной скорости проносится совершенно другая жизнь. Жизнь, где шампанское льётся рекой, частные джеты прогревают двигатели по первому щелчку пальцев, а банкиры умоляют тебя взять их миллионы под честное слово.

Эта книга — твой входной билет в этот закрытый клуб. Перед тобой не просто книга, а руководство истинного авантюриста. Сразу сделаем важное предупреждение: если твоя мечта — воровать кошельки на рынках, рассылать спам-ссылки с текстом «Ваша карта заблокирована» или вымогать у пенсионеров деньги на «спасение внука», — немедленно закрой эту книгу. Мелкое мошенничество — это скучно, низко и глубоко неэстетично. Обычный жулик оставляет после себя грязь, слёзы и протокол в полицейском участке. Эта низшая каста нас не интересует. Мы же говорим о Высоком Искусстве Авантюры.

Истинный авантюрист — это не преступник с фомкой. Это режиссёр, драматург и главный актёр в театре человеческой доверчивости. Он не забирает деньги силой. О нет, они даже ему не нужны! Он создаёт настолько прекрасную, монументальную и сладкую иллюзию, что жертва сама, со слезами счастья на глазах, умоляет взять её деньги, лишь бы прикоснуться к чуду.

Ну же, признайтесь: вы хотите, чтобы люди несли вам деньги. Когда великий Виктор Люстиг продавал Эйфелеву башню, его покупатель чувствовал себя гением бизнеса, стоящим на пороге триумфа. Когда Артур Фергюсон распродал Лондон по частям, американские туристы плакали от восторга, думая, что спасают Британскую империю от банкротства. Это не грабёж. Это индустрия развлечений с элементами изъятия излишков капитала.

Руководство построено на бесценном опыте величайших магистров блефа в истории человечества. Никакой сухой теории. Только проверенные временем кейсы: от парня, подделавшего чеки, до крипто-королевы. Мы разберём по косточкам главные уязвимости человеческой психики. Ты узнаешь, как с помощью правильного костюма и наглого взгляда открывать двери любых министерств; как продать то, чего нет на карте, и заставить инвесторов оплатить твои капризы; как запустить финансовый вечный двигатель, работающий на чистой, незамут-

нённой людской жадности. И главное — как не стать жертвой аферистов, комбинаторов, создателей пирамид и мистификаторов.

В этой книге мы говорим о дерзости героев, их изобретательности в построении схем. Нас интересует прежде всего авантюрное мышление — как люди находят нестандартные решения и используют возможности системы. При этом важно прямо сказать: многие из этих поступков с точки зрения закона могут квалифицироваться как мошенничество. Мы не пытаемся сгладить или переименовать это, а лишь смещаем фокус — с юридической оценки на логику и мотивацию действий. Поэтому граница между авантюрой и афёрой здесь остаётся предметом взгляда, а не факта.

Дисклеймер (для прокурора): автор не несёт ответственности за особо впечатлительных читателей, если после прочтения этой книги кто-то решит приватизировать местную песочницу во дворе, назваться внебрачным сыном Илона Маска, случайно улететь в Монако на чужом бизнес-джете или начать продавать в стеклянных баночках пук знаменитостей. Автор здесь ни при чём! В конце концов, если этот мир так отчаянно хочет быть обманутым, то почему именно ты должен ему в этом отказывать? Выпрями спину. Сделай лицо загадочным и респектабельным. Мы начинаем погружение в руководство.

Глава I

ЭФФЕКТ УНИФОРМЫ

Большинство начинающих искателей приключений совершают одну и ту же фатальную ошибку: они думают, что для крупной аферы нужны связи, поддельные паспорта, напечатанные на секретных станках, и стартовый капитал. Чушь! Фрэнку Абигнейлу было шестнадцать лет. У него не было даже водительских прав, не говоря уже о высшем образовании, а его капитал исчислялся парой долларов в кармане помятых брюк. Но у него было то, что заменяет любые миллионы — понимание того, что человечество не смотрит на лицо. Человечество смотрит на упаковку.

Прежде чем мы перейдём к первому уроку руководства, вот три интересных факта о Фрэнке:

Факт 1. В подростковом возрасте подделывал чеки и документы. Будучи подростком, Фрэнк внимательно наблюдал за тем, как устроены банковские чеки, какие шрифты используются, где ставятся печати и подписи. Для большинства людей чек был просто бумажкой. Для него — механизмом, который можно воспроизвести. В те годы банковская система США была невероятно уязвимой по современным меркам. Не существовало мгновенных электронных проверок, централизованных цифровых баз и автоматического анализа транзакций. Огромная часть финансовой системы работала буквально «на честном слове». Если документ выглядел официально, а человек перед вами вел себя как уважаемый клиент, сотрудники банка редко задавали лишние вопросы.

Фрэнк быстро понял, что главное — не идеально подделать документ, а создать вокруг себя атмосферу легитимности. Он открывал счета под вымышленными именами, печатал фальшивые депозитные квитанции и подделывал чеки так, чтобы они выглядели достаточно убедительно для уставшего банковского клерка, который обслуживает сотню клиентов в день. Иногда суммы достигали пары тысяч долларов — огромных денег по меркам 1960-х годов. Причём многие операции проходили настолько легко, что это поражало даже самого Абигнейла. Позже он рассказывал, что нередко сотрудники банков больше интересовались его «путешествиями по миру», чем документами, которые он им передавал.

Факт 2. По его биографии сняли фильм. Его история стала всемирно известной после выхода фильма «Поймай меня, если сможешь», где его сыграл Леонардо Ди Каприо. Фильм вышел в 2002 году и мгновенно стал хитом не только из-за невероятной истории, но и благодаря идеальному актёрскому составу. После выхода фильма имя Фрэнка Абигнейла окончательно превратилось в поп-культурный символ «гениального мошенника». Его стали приглашать на интервью, лекции и телешоу, а сам он начал выступать как консультант по безопасности и специалист по борьбе с финансовыми преступлениями.

Факт 3. Работал на ФБР. После поимки, находясь в заключении, Фрэнк начал подробно объяснять властям, каким образом ему удавалось годами обманывать банки, авиакомпании и финансовые организации. И внезапно выяснилось, что этот молодой мошенник понимает уязвимости системы лучше многих специалистов внутри самой системы. Эти знания оказались слишком ценными, чтобы просто держать их за решёткой. ФБР предложило ему сотрудничество: помочь государству бороться с теми видами мошенничества, которые он сам когда-то совершал. В обмен — смягчение условий и шанс начать новую жизнь.

УРОК 1. ВСТРЕЧАЮТ ПО ОДЁЖКЕ

В середине 1960-х годов гражданская авиация США была не просто отраслью транспорта — это был отдельный олимп для избранных. Авиакомпания Pan American World Airways, более известная как PanAm, считалась воплощением роскоши, статуса и технического прогресса. Пилоты выглядели как кинозвезды: идеально выглаженная форма, золотые нашивки, дорогие часы, уверенная походка человека, который завтракает в Нью-Йорке, обедает в Париже, а ужинает где-нибудь в Рио. Для обычных людей они были почти мифическими существами — смесью астронавтов, миллионеров и рок-звёзд. И именно в этот мир решил проникнуть шестнадцатилетний подросток по имени Фрэнк Абигнейл. Нормальный человек на его месте пошёл бы учиться: годы подготовки, экзамены, аэродинамика, математика, тренировки, лицензии. Но Фрэнк понимал, что люди верят не фактам, а декорациям. Если на тебе форма, ты говоришь уверенным голосом и выглядишь так, будто привык командовать экипажем Boeing 707, никто не станет задавать лишних вопросов.

Фрэнк позвонил в офис PanAm и уверенным тоном представился действующим пилотом авиакомпании. История была великолепна в своей простоте: якобы его форма случайно испортилась в гостиничной прачечной, а ему срочно нужен новый комплект. Никакой паники, никаких оправданий — только лёгкое раздражение человека, привыкшего к тому, что мир обязан решать его проблемы. Сотрудник на другом конце провода без колебаний сообщил адрес официального ателье, где шили форму для пилотов компании. Фрэнк пришёл туда как хозяин жизни. Он не нервничал, не мямлил, не пытался казаться «своим». Наоборот — он вёл себя именно так, как, по мнению людей, должен вести себя настоящий пилот PanAm: слегка высокомерно, спокойно и так, будто у него через три часа рейс в Европу.

Портной снял мерки, оформил заказ, и вскоре подросток получил идеально сшитую форму с эмблемами крупнейшей авиакомпании Америки. Но одной формы было мало. Форма открывает двери, документы удерживают их открытыми. Тогда Фрэнк взял дешёвый набор детских печатей и изготовил фальшивое удостоверение пилота-стажёра. По современным меркам это выглядело бы как подделка школьника, но в эпоху до цифровых баз данных, QR-кодов и мгновенных проверок этого оказалось более чем достаточно. Мир 1960-х работал на доверии. Если человек выглядел убедительно — его принимали за того, кем он себя называл. И система проглотила наживку целиком.

В течение следующих двух лет юный мошенник путешествовал по всему миру. Он летал бесплатно по системе deadheading — практике, при которой пилотов перевозят рейсами других авиакомпаний для перегонки экипажей. Для сотрудников авиации это было обычным делом. Для Фрэнка — золотым билетом в глобальную роскошную жизнь.

Он налетал более миллиона миль, пересекал континенты, жил в дорогих отелях и появлялся в аэропортах с видом человека, который устал от трансатлантических перелётов ещё вчера. Его не просто пускали на борт — его приветствовали. Стюардессы улыбались ему. Администраторы гостиниц предоставляли лучшие номера. Сотрудники аэропортов относились к нему с почти религиозным уважением. Иногда его даже усаживали в кабину второго пилота. Там он сидел с максимально серьёзным выражением лица, кивал в нужные моменты и старательно изображал профессионала, пока настоящий экипаж управлял многотонным лайнером. Он почти ничего не понимал в авиации, но окружающие сами дорисовывали в своём воображении недостающую компетентность. Потому что форма, уверенность и статус делали всю работу за него.

Самое удивительное — эта схема работала не только в аэропортах. Банки без проблем обналичивали его поддельные чеки на тысячи долларов. Почему? Потому что перед ними стоял «пилот Pan Am». А пилоты Pan Am в общественном сознании были элитой: людьми с высокими зарплатами, безупречной репутацией и почти дипломатическим статусом. Менеджеры банков видели форму и автоматически отключали подозрительность.

Фрэнк понял одну из самых опасных особенностей человеческой психики: большинство людей не проверяют авторитет — они ему подчиняются.

Если человек выглядит так, будто имеет право находиться в VIP-зале, люди сами откроют ему дверь. Именно это делало историю Абигнейла настолько поразительной. Он не был гением-хакером, не взламывал сейфы и не устраивал сложных операций в духе шпионских фильмов. Его главным оружием были уверенность, хорошая актёрская игра и способность понимать, во что люди хотят верить. А люди очень хотели верить в парня в форме Pan Am.

От всего со временем устаёшь. Помните про роль в начале предисловия? Скучно играть одну и ту же роль. Настоящему актёру хочется быть разноплановым.

УРОК 2. МЕНЯЙ ОБРАЗЫ

Когда Фрэнку стало скучно летать, он переделался в белый халат и стал главным педиатром больницы в Джорджии. Метод работал без сбоев: интерны выполняли всю реальную работу, а Фрэнк просто глубокомысленно листал медицинские карты и говорил: «Хм, тяжёлый случай. Продолжайте наблюдение». В итоге почти после года работы «доктор» ушёл с должности неразоблачённым, получив на прощание благодарность за сотрудничество. После такой практики, наверное, уже ничего не страшно. Во всяком случае, Фрэнк решил, что вполне может работать преподавателем в университете. Подделав диплом Колумбийского университета, он в течение семестра читал лекции по социологии в Университете Бригама Янга. Как он уверял впоследствии, ничего сложного в этом не было. Достаточно было просто ознакомиться с соответствующей темой по учебнику и изложить её студентам, не слишком импровизируя. То, что лектор «липовый», не имеющий за плечами даже полного курса средней школы, никто так и не понял.

Поработал Фрэнк и юристом: представившись выпускником Гарварда, он без особых проблем стал сотрудником офиса генерального прокурора штата Луизиана. Никаких чудес от него не требовалось, поскольку выполнял он чисто вспомогательные функции. Но спустя несколько месяцев Фрэнку пришлось уволиться, так как его начал донимать вопросами работавший в офисе настоящий выпускник Гарварда.

Фрэнк Абигнейл нащупал главный баг в прошивке человеческого мозга — уважение к авторитету и лень. Человеческий мозг устроен так, чтобы экономить энергию. Ему тяжело каждый раз проводить полноценное расследование: «А действительно ли этот человек — пилот, профессор или инспектор налоговой?» Мозг ищет маркеры.

Маркерами служат: правильный костюм; уверенная терминология (Фрэнк заранее читал брошюры о самолётах, чтобы знать, чем штурвал отличается от закрылков); абсолютное, железобетонное спокойствие. Если ты ведёшь себя так, будто этот аэропорт принадлежит тебе, охрана сама откроет двери служебного входа.

Стратегия Абигнейла — внешняя уверенность при временно имитируемой компетентности. Он не пытался «доказать себе, что достоин роли», а просто входил в роль и действовал так, будто уже является специалистом.

Это ключевая разница: при синдроме самозванца человек чувствует, что «его сейчас раскроют», даже если он компетентен. У Абигнейла же ставка была на то, что разоблачения не произойдёт, пока он выглядит убедительно, а система не успеет проверить факты.

Золотое правило Абигнейла: никогда не оправдывайся и не суепись.

Суеются только честные люди, которым есть что терять. Авантюристу терять нечего, кроме собственного кителя. Если тебя поймали на лжи — не красней. Скажи, что это был сек-

ретный тест службы безопасности, и потребуй позвать начальство. В половине случаев начальство испугается и извинится перед тобой.

УРОК 3. НИКОГДА НЕ ПОПАДАЙСЯ

Как бы убедительны вы ни были, со временем аура безупречности неизбежно рассеивается, и человек предстаёт перед окружающими в своём истинном свете. И именно в этот момент особенно важно не допустить ошибки — ведь именно тогда иллюзия окончательно проверяется реальностью. История знает несколько потрясающих мастеров обмана, которые ушли красиво в «закат».

Ружа Игнатова, известная как «криптокоролева», почувствовав, что вокруг неё начинает сжиматься кольцо расследований, села на рейс Ryanair из Софии в Афины — и после этого её след окончательно исчез. С тех пор её местонахождение остаётся неизвестным.

Артур Фургенгейм, продавший фальшивые порты Кувейта европейским инвесторам, к тому моменту, когда инвесторы поняли, что их жестоко обманули, и обратились в Интерпол, Артур уже летел в Южную Америку. Позже полиция находила его следы в Бразилии и Парагвае, где он жил по поддельным паспортам, но взять его под стражу так и не удалось. Он дожил свой век на роскошных виллах, меняя имена как перчатки.

Во Франции в начале 2000-х некий Ив Шевалье организовал масштабную инвестиционную схему, предлагая состоятельным европейцам вкладываться в «эксклюзивные коллекционные вина Бордо и Бургундии» с обещанной доходностью 15—20% годовых. На деле никакого вина не существовало: выплаты ранним инвесторам осуществлялись за счёт новых вкладов. Когда пирамида начала рушиться, организатор вывел средства в офшоры и исчез, оставив инвесторам лишь электронное письмо с кратким: «Спасибо за сотрудничество». Его ищут до сих пор; предполагается, что он сделал пластическую операцию в Азии.

Джон Руффо в 1990-х годах убедил инвесторов и банки в существовании некоего секретного правительственного проекта и получил доступ к крупным суммам кредитов. В 1998 году его всё же судили и приговорили к 17 годам тюрьмы. Самое интересное случилось перед отправкой в тюрьму: ему разрешили самостоятельно явиться к месту отбывания наказания. Руффо взял автомобиль, снял в банкомате последние доступные наличные, доехал до аэропорта, бросил машину и исчез. С тех пор прошло почти 30 лет. Служба маршалов США до сих пор считает его поимку делом чести, но Руффо будто испарился вместе со своими миллионами.

И наконец, самый известный пример — Дэн Купер. В 1971 году он угнал самолёт в США, получил выкуп и выпрыгнул с парашютом с высоты около трёх тысяч метров. Несмотря на крупнейшую операцию ФБР, ни он сам, ни сколько-нибудь убедительные следы его судьбы так и не были обнаружены. Спустя годы на берегах реки находили фрагменты купюр из выкупа, но личность и судьба Купера до сих пор остаются одной из главных криминальных загадок XX века.

Абигнейл был слишком заметной фигурой, чтобы долго скрываться от полиции. В 1969 году сотрудник Air France опознал в нём разыскиваемого преступника, и во Франции его задержали. Местный суд назначил ему наказание — один год лишения свободы за его «приключения» в стране. К тому моменту Фрэнк уже подвёл промежуточные итоги своей деятельности: за пять лет активного мошенничества он сменил восемь профессий и похитил у банков около 2,5 миллиона долларов. Некоторые источники, впрочем, утверждают, что реальная сумма могла быть почти вдвое больше. Разные страны одна за другой требовали его экстрадиции. После шести месяцев во французской тюрьме срок ему сократили, и он был передан Швеции. Там он провёл ещё полгода, после чего его должны были отправить в Италию для дальнейшего разбирательства. Однако в итоге шведские власти договорились с США, и Абигнейла экстрадировали на родину.

Несколько раз он почти сумел сбежать. Ему удавалось убеждать руководство тюрьмы в самых невероятных историях — например, в том, что он является внедрённым агентом ФБР. Однажды Фрэнк заявил, что ему необходимо срочно связаться с вышестоящим руководством, и его действительно выпустили из камеры — правда, ненадолго: вскоре его снова задержали. Один из высокопоставленных американских полицейских позже так описывал Абигнейла: «Он мог выписать чек на туалетной бумаге, подписать его и обналичить в любом банке города, предъявив в качестве удостоверения личности гонконгские водительские права».

В 1971 году американский суд приговорил его к 12 годам лишения свободы. Однако вскоре к нему обратились агенты ФБР с предложением: сокращение срока в обмен на консультации по борьбе с финансовыми преступлениями. Поскольку Абигнейл не был закоренелым преступником в классическом смысле, он согласился на сделку. В итоге спустя четыре года он вышел на свободу.

УРОК 4. НАЙДИ СВОИМ ТАЛАНТАМ ЗАКОННОЕ ПРИМЕНЕНИЕ

Один и тот же набор способностей может привести как к преступлению, так и к успешной легальной карьере. Задача человека — не подавлять свои сильные стороны, а найти им такое применение, которое приносит пользу и ему самому, и обществу.

Фрэнк решил отказаться от прежней жизни, но, как это часто бывает с людьми с криминальным прошлым, столкнулся с глубоким недоверием. Его не брали даже на работу бакалейщиком. Стоило работодателям узнать о его биографии, как двери перед ним закрывались. Тогда Абигнейл вновь пошёл в банк. Он попросил встречи с руководителем отделения и честно рассказал о своём прошлом и судимости. После этого он предложил сделку: «Я покажу вашим сотрудникам несколько приёмов, с помощью которых их могут обмануть. Если вы сочтёте это бесполезным, я уйду. Но если это окажется для вас ценным, вы заплатите мне 500 долларов и дадите рекомендации для других банков».

Фрэнк не ошибся: продемонстрированные им методы оказались куда ценнее предложенной суммы. Вскоре за ним начали охотиться уже не правоохранительные органы, а компании, заинтересованные в его консультациях по безопасности. Так он основал собственное агентство Abagnale & Associates, услугами которого пользовались тысячи организаций. Разработки Абигнейла в сфере защиты от мошенничества оказались не менее эффективны, чем его прежние методы обмана.

В конце 1970-х годов Фрэнк стал востребованным спикером и участником телешоу. Он написал несколько книг, включая автобиографию, а права на её экранизацию приобрёл Голливуд. После долгих переходов проект в итоге оказался у Стивена Спилберга. В 2002 году на экраны вышел фильм «Поймай меня, если сможешь» с Леонардо Ди Каприо в главной роли. Сам Абигнейл также появился в фильме: он сыграл комиссара французской полиции, который арестовывает героя Ди Каприо, то есть, по сути, самого себя. Счастливый конец, но так бывает редко.

Глава II

ВЕЛИКИЙ САМОЗВАНЕЦ

Если Абигнейл менял профессии ради денег и красивой жизни, то наш следующий герой делал это ради чистого экзистенциального удовольствия. Фердинанд Уолдо Демара вошёл в историю как «Великий самозванец». За свою жизнь он успел побывать инженером-строителем, заместителем шерифа, начальником тюрьмы, доктором психологии, адвокатом, экспертом по правам ребёнка, бенедиктинским монахом и военным хирургом.

УРОК 5. ВЕК ЖИВИ — ВЕК УЧИТЬСЯ

Демара обладал феноменальной фотографической памятью и высочайшим IQ. Он не подделывал документы в фоторедакторах — он просто находил личные дела реальных людей (часто воровал их у своих знакомых), присваивал их имена и устраивался на работу. Вершина его карьеры — Корейская война (1950—1953). Демара украл личность своего знакомого, канадского врача Джозефа Сиры, и устроился хирургом на военный корабль HMCS Cayuga.

Операции под обстрелом. Во время одного из боёв на корабль доставили 16 тяжелораненых корейских солдат. Демара был единственным «хирургом» на борту. Он приказал запереть себя в каюте с ранеными, достал базовый медицинский справочник и начал экстренно читать, как делать ампутации и зашивать пулевые ранения.

Чудесное спасение. Он провёл все 16 операций, включая сложнейшее извлечение пули из области сердца. И — о чудо! — ни один из его пациентов не умер. Он предотвратил инфекции, правильно рассчитав дозы антибиотиков. Канада объявила «доктора Джозефа Сиры» национальным героем.

УРОК 6. ИЗБЕГАЙ СЛАВЫ В НОВОСТЯХ

Почти каждый великий авантюрист в какой-то момент совершает одну и ту же ошибку: начинает верить в собственную легенду. Пока вы сидите в тени — вы опасны. Но как только вам захочется на обложку Forbes, интервью, стадионов со своим именем и статуса рок-звезды, механизм самоуничтожения уже запущен.

Слава — это прожектор. А любой прожектор рано или поздно высвечивает правду.

Не верите? В этом руководстве уже есть пара человек, которых погубила именно жажда славы.

Карлос Гон был суперзвездой корпоративного мира. Спаситель Nissan, герой бизнес-книг и любимец деловой прессы. Его влияние стало настолько огромным, что внутри компании его начали воспринимать как монарха. Именно культ личности и ощущение собственной неприкосновенности привели к краху: роскошные траты, скрытые компенсации и финансовые схемы годами никто не трогал, потому что «это же Гон». Чем громче становилась легенда, тем болезненнее оказался арест.

Тревор Милтон — «новый Илон Маск». Основатель Nikola Corporation слишком рано поверил, что уже стал вторым Илоном Маском. Он обещал революцию в водородных грузовиках, собирал миллиарды и раздавал интервью о будущем транспорта. Проблема была в том, что многие технологии существовали только в презентациях. Самый знаменитый момент — видео, где грузовик Nikola «едет сам», хотя на деле его просто пустили с горы. Когда вокруг тебя слишком много камер, любой фокус рано или поздно разбирают по кадрам.

Джордан Белфорт — «Волк с Уолл-стрит». Белфорт построил империю на агрессивных продажах мусорных акций и культе собственного успеха. Частные яхты, горы, модели, вертолёты и бесконечные вечеринки превратили его в живую легенду. Проблема была в том, что он начал слишком громко наслаждаться собственной безнаказанностью. Пока брокеры тихо разводят клиентов, система терпит. Но когда мошенник начинает жить как рок-звезда, государство воспринимает это как вызов. История Белфорта закончилась ФБР, тюрьмой и превращением его имени в символ финансового безумия.

Именно слава погубила Демару. Настоящий доктор Джозеф Сир увидел в газете свою фотографию с подписью «Герой войны» и заявил в полицию. Демару тихо уволили без предъявления обвинений, чтобы не позорить флот. Позже он устроился начальником тюрьмы в Техасе, где провёл масштабную реформу системы наказаний, пока его снова не узнали по статье в журнале Life. Он закончил жизнь в 1982 году в должности скромного баптистского священника — и это была единственная должность, на которую он действительно выучился.

Демара взломал «правило диплома».

Он говорил: «В любой организации всегда есть куча некомпетентных людей с официальными корочками, которые ничего не делают. Если ты придёшь туда, будешь много работать, проявлять инициативу и уверенно говорить — никто и никогда не догадается проверить, есть ли у тебя диплом». Он доказал, что человеческая адаптивность и интеллект способны заменить годы академической зубрёжки.

Глава III

КАК САПОЖНИК ЗАХВАТИЛ МЭРИЮ КЁПЕНИКА

Германия, 1906 год. Обычный старый сапожник, мелкий вор и беспаспортный бродяга Вильгельм Фогт устроил перформанс, который вошёл в историю как «Капитан из Кёпеника». Он доказал, что государственная машина может быть парализована одним лишь внешним атрибутом власти.

Вот несколько интересных фактов о Вильгельме:

Факт 1. Он был обычным сапожником и рецидивистом. До своей легендарной аферы Фогт большую часть жизни провёл в тюрьмах за кражи, подделку документов и мелкие преступления. Первый срок он получил ещё подростком.

Факт 2. После ограбления он спокойно выпил пива. После аферы Фогт отправился на вокзал, зашёл в ресторан и, по газетным рассказам, залпом выпил бокал пива перед побегом. Его поймали из-за знакомого. Через десять дней Фогта сдал полиции бывший сокамерник, которому он рассказал детали плана.

Факт 3. Про него снимали фильмы и ставили пьесы. Самая известная адаптация — пьеса Карла Цукмайера «Капитан из Кёпеника», по которой позже сняли несколько фильмов. Ему поставили памятник. У ратуши Кёпеника в Берлине стоит бронзовая статуя «капитана». Он стал частью немецкого фольклора и символом абсурда бюрократии.

УРОК 7. СИСТЕМА СЛЕПОГО ПОДЧИНЕНИЯ

Фогт провёл в тюрьмах в общей сложности около 30 лет. Выйдя на свободу, он не мог найти работу, потому что у него не было паспорта, а паспорт ему не давали, потому что у него не было работы. Замкнутый круг немецкой бюрократии. И тогда Фогт решил пойти ва-банк. Он купил по частям в лавках старьёвщиков поношенную форму капитана прусской армии — а дальше началась легендарная афера.

1. Захват «армии». Надев форму, Фогт вышел на улицу Берлина, остановил группу из четырёх гвардейских солдат и капрала, следовавших в казарму, и ледяным тоном скомандовал: «Рядовые, слушать мою команду! Именем кайзера — за мной!» Солдаты, приученные к железной прусской дисциплине, беспрекословно подчинились незнакомому «капитану».

2. Штурм мэрии. Фогт вместе со своим мини-отрядом сел в поезд и приехал в ратушу богатого берлинского пригорода Кёпеник. Он вошёл в кабинет мэра и объявил его арестованным «за финансовые махинации по секретному указу его величества». Местная полиция тут же взяла под козырёк и оцепила здание, помогая «капитану» поддерживать порядок.

3. Конфискация казны. Фогт потребовал выдать ему всю городскую казну для «проверки». Мэр лично передал ему 4002 марки. Фогт расписался на клочке бумаги, приказал солдатам удерживать мэрию ещё час, а сам спокойно вышел через задний ход, переоделся в гражданское и уехал.

Его поймали через десять дней по наводке бывшего сокамерника. Но когда история дошла до кайзера Вильгельма II, тот не разозлился, а долго смеялся и сказал: «Посмотрите, какая у нас великолепная дисциплина! Ни один человек не посмел возразить форме!»

Фогта приговорили к четырём годам, но кайзер лично помиловал его через два года. Фогт вышел национальным героем, объездил всю Европу с восковой фигурой самого себя и закончил жизнь состоятельным человеком.

Фогт взломал «систему слепого подчинения». В милитаризованной Пруссии начала века форма офицера была священна. Мозг чиновника и солдата был запрограммирован: «Если перед тобой погоны — ты обязан подчиняться, не задавая вопросов».

Его история — классический пример социальной инженерии. Фогт не взламывал сейфы и не угрожал оружием. Он просто использовал главный баг общества: люди автоматически подчиняются уверенности, форме и статусу. Поэтому «Капитана из Кёпеника» до сих пор изучают как один из первых великих кейсов психологической манипуляции.

В следующей главе мы поднимем ставки и научимся продавать недвижимость, которая вам не принадлежит. Нашим героем станет старый добрый Артур Фергюсон и его «Трафальгарская распродажа».

Глава IV

КАК ПРОДАТЬ ТО, ЧТО ВАМ НЕ ПРИНАДЛЕЖИТ

В первой главе руководства, мы выяснили, как с помощью хорошего костюма и честного взгляда бесплатно летать по миру и пить премиальный алкоголь. Но давайте будем честны: бесплатные перелеты и отели — это всего лишь приятные бонусы, мелкое хулиганство. Настоящий авантюрист мыслит категориями крупной недвижимости.

В нашем руководстве есть примеры поистине удивительных афер. Знаменитому русскому аферисту Николаю Савину в 1917 году удалось провести удачную сделку с продажей Зимнего дворца наивному американскому туристу. А американец Джордж Паркер продавал Бруклинский мост с регулярностью дважды в неделю, полиция жаловалась, что только и успевает отгонять «новых владельцев» недвижимости, пожелавших установить на мосту турникеты. Торговля шла настолько бойко, что Паркер даже открыл несколько офисов продаж, которые предлагали желающим приобрести Метрополитен-музей, Мэдисон-сквер Гарден, статую Свободы, могилу Гранда и другие достопримечательности.

Подставные нотариусы, липовые наследники, поддельные документы, фиктивные браки — с каждым годом махинации в сфере недвижимости становятся все более изощренными и замысловатыми. Но даже продвинутые современные мошенники не смогут сравниться с изобретательными авантюристами XIX — XX веков.

Поговорим о том, как конвертировать чужую (желательно государственную) собственность в ваши личные швейцарские франки. Нашим ментором становится Артур Фергюсон — человек, который доказал, что для торговли недвижимостью вам не нужно быть застройщиком, риелтором или вообще иметь хоть какой-то ордер на владение. Вам нужно только красноречие, турист при деньгах и немного меланхолии.

УРОК 8. СОЗДАЙ ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Лондон, 1920-е годы. После Первой мировой войны Великобритания, хоть и победила, находилась в глубочайшем экономическом кризисе. Налоги росли, госдолг зашкаливал, газеты пестрели мрачными экономическими прогнозами. Обычный гражданин грустил. Но Артур Фергюсон, шотландский актер-неудачник, увидел в этих новостях не повод для депрессии, а готовую маркетинговую стратегию.

Гуляя по Трафальгарской площади, Фергюсон заметил состоятельного американского туриста из Техаса. Американец стоял с открытым ртом, благоговейно рассматривая 50-метровую Колонну Нельсона — главный символ британской морской славы. Фергюсон мгновенно включил актера. Он подошел к туристу, встал рядом, глубоко вздохнул и, со скорбным, но преисполненным достоинства лицом, произвел первый залп.

Пошаговый алгоритм сделки века:

1. Создание атмосферы доверия через общую боль: Фергюсон представился высокопоставленным чиновником Министерства финансов. Он доверительно сообщил «коллеге-ангლოსаксу», что дела Британии — дрянь. Страна банкрот. Правительство рыдает, но вынуждено пойти на крайние меры.

2. Эксклюзивное предложение «под прикрытием»: Чтобы выплатить долги, парламент принял секретное решение — тайно распродать национальные памятники архитектуры частным лицам. Но, разумеется, только в надежные руки, чтобы не поднимать панику в прессе.

3. Искусство набивания цены: Техасец загорелся. Купить Колонну Нельсона на дачу?! Да соседи в Далласе лопнут от зависти! Он начал торговаться. Фергюсон для вида сомневался, ломался, говорил, что «лорд-канцлер убьет его за это», но в итоге согласился на сущую скидку — 6 000 фунтов стерлингов (огромные деньги по тем временам).

4. Закрытие сделки: Фергюсон выписал покупателю официальную «квитанцию» на клочке бумаги, забрал чек, обналичил его в банке через дорогу и растворился в тумане. Ему удалось провернуть эту аферу благодаря идеальному сочетанию четырех факторов: актерского таланта, психологического расчета, исторического контекста и человеческой жадности.

Артур Фергюсон был актером. Пусть и не слишком успешным, но именно это дало ему главный инструмент — умение мгновенно входить в роль. Он не просто говорил: «Я продаю Колонну Нельсона». Он создавал полноценный спектакль: уверенный тон; безупречные манеры; официальный статус; атмосфера секретности; эмоциональная вовлеченность. Когда человек ведет себя так, будто обладает властью, окружающие часто автоматически начинают ему верить.

Он использовал реальные новости. После Первой мировой войны экономика Великобритании действительно переживала тяжелые времена: огромный государственный долг; рост налогов; сокращение расходов; общественная тревога. На этом фоне история о «секретной продаже государственных активов» звучала не как абсурд, а как правдоподобная инсайдерская информация. Когда человеку говорят: «Такой шанс бывает раз в жизни», критическое мышление часто отключается.

Главный психологический механизм: когда человек уже эмоционально захотел получить редкий актив, он начинает искать аргументы в пользу покупки, а не причины отказаться. Фергюсон продавал не колонну. Он продавал: статус; эксклюзивность; чувство избранности; возможность похвастаться; мечту. А за мечту люди готовы платить очень дорого. Дальше сработал эффект личной исключительности. Американцу казалось, что ему доверили уникальную возможность, о которой не знает никто другой. В такие моменты человек боится не потерять деньги, а упустить шанс, который больше никогда не повторится. Особую роль сыграло и то, что Фергюсон не торопился соглашаться. Он делал вид, что рискует карьерой, сомневается и даже готов отказаться от сделки. Такое поведение создавало ощущение, что предложение действительно ценное, а продавец не заинтересован любой ценой получить деньги. Наконец, сама идея звучала настолько абсурдно, что казалась почти невозможной для выдумки.

Многие люди рассуждают так: «Не может же человек настолько нагло врать». Именно на этой особенности человеческой психологии и строятся самые дерзкие аферы. Чем масштабней ложь, тем проще в неё поверить. К тому моменту, когда покупатель выписывал чек, он уже чувствовал себя не жертвой обмана, а счастливым обладателем уникального актива и человеком, которому невероятно повезло. Согласитесь, не такой уж это и плохой поступок: осчастливить человека, пусть и на миг, и немного на этом подзаработать. Так что пусть американец ещё спасибо скажет. Но что делать дальше? Ответ есть в руководстве: если темка стрельнула, нужно выжать из неё максимум.

УРОК 9. МАСШТАБИРОВАНИЕ

Поняв, что схема работает без осечек, Фергюсон превратил Лондон в свой личный супермаркет. В течение следующих месяцев он продал Биг-Бен за 1 000 фунтов в качестве лома (покупатель внес предоплату за демонтаж часовой башни); взял аванс в 2 000 фунтов за аренду Букингемского дворца (он убедил другого туриста, что король Георг V ищет солидных жильцов, так как дворец слишком дорого содержать). Позже, когда в Англии ему стало тесно из-за ориентировок полиции, Артур переехал в США. Там он едва не продал Статую Свободы австралийскому скотопромышленнику за 100 000 долларов. Покупатель уже собирался выпи-

сать чек, но решил на всякий случай сфотографироваться с Фергюсоном на фоне статуи «для истории». Тут Артур понял, что фотокарточка в полиции ему не нужна, и тихо ушел за гамбургером, так и не вернулся. Почему умные, богатые люди, заработавшие миллионы на нефти или скоте, верили в этот бред?

Фергюсон играл на трех базовых уязвимостях:

1. FOMO (Fear of Missing Out / синдром упущенной выгоды): Когда человеку предлагают то, что бывает «раз в жизни и только сегодня», логика отключается. Мозг покупателя блокирует любые сомнения, потому что мысль: «А вдруг это правда, и я упущу такой шанс?!» — причиняет почти физическую боль.

2. Комплекс «новых денег»: Американские богачи начала XX века страдали от нехватки исторического бэкграунда. У них были миллионы, но не было замков и предков-рыцарей. Фергюсон продавал им не чугун и кирпичи — он продавал им Британское Величие.

3. Пиетет перед «секретной информацией»: Люди обожают тайны. Скажи человеку: «Правительство официально продает мост», — и он потребует тендерную документацию. Скажи ему: «Правительство продает мост тайно, за наличные, под покровом ночи, потому что премьер-министр проиграл эти деньги в карты», — и человек поверит мгновенно, ведь это так похоже на «настоящую грязную изнанку политики».

Теперь перейдем к практике. Как применить опыт Фергюсона в современных реалиях, не выезжая за пределы своей области?

Шаг 1. Выбор объекта

Не пытайтесь продать то, что можно унести в кармане (для этого есть обычные воры). Ищите объект, который:

1. Является местной достопримечательностью.

2. Принадлежит государству или муниципалитету (то есть «никому конкретно»).

3. Находится в стадии легкой заброшенности или ремонта (идеально, если он окружен строительными лесами — это создает нужный контекст). Примеры: Центральный парк культуры, старинная водонапорная башня, недостроенное метро, памятник Ленину или местный драмтеатр.

Шаг 2. Поиск «Техасца»

Вам нужен человек с деньгами, но без критического мышления. Идеальный кандидат — иногородний инвестор, наивный турист или провинциальный стартапер, который начитался бизнес-литературы и ищет «уникальные ниши». Узнать его можно по дороговому, но безвкусному шмоту и выражению лица «я приехал покорять этот город».

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.