Только холодный расчет...

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ДЕТЕКТИВА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ЧАСТНЫХ РАССЛЕДОВАНИЙ ПО ПРОВЕРКЕ ДЕЛОВОЙ НАДЕЖНОСТИ КОНТРАГЕНТОВ

Александр КРИОНИ, частный детектив
E-mail: krioni@krioni.com

Большинство случаев, когда детективу требуется получить документы, а также другие сведения о хозяйственной деятельности, связаны с проверкой деловой надежности и репутации объекта расследования. В этом случае для детектива лучшим вариантом расположить к себе злодея будет убедить «контрагента» заключить мнимую коммерческую сделку.

В начале расследования и на протяжении остальных его этапов детектив направляет усилия на то, чтобы заставить объект забыть обо всех разумных мерах предосторожности и уместной осмотрительности. Лучший вариант получить такое расположение объекта – например, пообещать необычайно высокие размеры будущей выгоды и удачные перспективы от предстоящего коммерческого сотрудничества. Если этот шаг сделан своевременно и решительно, то вся последующая комбинация от начала и до конца будет идти в направлении, нужном для достижения целей частного расследования.

Не рекомендуемся представляться сотрудниками различных силовых ведомств и органов. Во-первых, это запрещено Законом «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации». Во-вторых, это просто настораживает – ибо, какое отношение человек, связанный с правопорядком, имеет к коммерческой сделке? К тому же, люди «с удостоверением» просто отпугнут подозреваемого.

Также не рекомендуется представляться «важной персоной» – например, помощником депутата, который в силу своей занятости не может появиться на встрече, и потому поручил вести дела своему «референту». Такой прием рассчитан на то, что объект, вероятно, закроет глаза на некоторые моменты, связанные с риском на фоне предстоящей выгоды. Да и у «помощника» будет в запасе отговорка, что его самодур-шеф – бывший работник КГБ – привык собирать максимальное количество бумаг, так как это привык делать он, а не как того требуют обыкновения и порядок проведения сделки...

Не следует с первых же минут знакомства изображать искреннее расположение к объекту и, тем более, сразу же переходить на «ты». Грубой ошибкой будет давать обещания оказать или пообещать «комиссионные», что, казалось бы, должно утвердить объект во мнении о вашей доброте и чистых помыслах. Но даже если объект действительно впечатлился вашими душевными качествами, будьте уверены, на последующую просьбу предоставить оферту или ксерокопию свидетельства о регистрации контрагент ответит неопределенным ожиданием, и будет так держать дистанцию вплоть до фактического совершения сделки. Что, конечно же, расходится с планом частного расследования.

Вообще, работающих психологических приемов, направленных на снижение порога бдительности объекта, не так много. Часто это достигается за счет того, что детектив (партнер по сделке) показывает себя простофилей, который, в принципе, не может никого обмануть. Например, моим излюбленным приемом является принятие образа абсолютно некомпетентного в вопросах предмета сделки «простака», от которого не ожидаешь хитрого подвоха, и в отношении которого – почти на уровне рефлекса – возникает желание просто надуть или «нагреться».

Вообще, работающих психологических приемов, направленных на снижение порога бдительности объекта, не так много. Часто это достигается за счет того, что детектив (партнер по сделке) показывает себя простофилей, который, в принципе, не может никого обмануть.

Аналогичным, хотя и противоположным по смыслу, является другой

У представителя компании-застройщика от вида подобной картины прямо «захватывает дыхание» и он, зачастую, под впечатлением может пойти «на сделку» с «чудным клиентом», подписать и передать прошитыми и опечатанными все необходимые бумаги, пренебрегая при этом всеми мерами предосторожности, о которых он наверняка уже был предупрежден своим юридическим отделом.

мой прием, когда детектив предстает перед злодеем в образе въедливого, осторожного и предусмотрительного бизнес-партнера. Сыщик, казалось бы, сам опасается, и потому тщательно в присутствии контрагента фотографирует склад, офис, запрашивает и перепроверяет все документы. В этом случае усилия детектива направлены на снятие всяких подозрений от себя, как заинтересованного в чистоте сделки контрагента.

В результате, как и в первом случае – злодей теряет бдительность, и передает детективу все необходимые сведения и документы.

Для успеха расследования детективу рекомендуется представиться от лица серьезной фирмы. Следовательно, еще на этапе планирования необходимо подумать о «документах прикрытия». Нужно быть готовым продемонстрировать офис класса «А» в престижном бизнес-центре, стоянку дорогих автомобилей, иметь фирменную визитку, грамотно сверстанный веб-сайт и фирменные бланки компании. Не лишним будет приобрести «золотой» номер контактного телефона. Все это можно запросто арендовать на несколько дней для проведения «операции», а иногда хватит и нескольких часов. Подобная дорогая обстановка призвана снизить порог подозрительности у преступника.

Бывают случаи, когда, действуя в интересах обманутых инвесторов (дела обманутых дольщиков), детектив для убеждения в серьезности своих намерений как бы невзначай или по своей рассеянности открывает портфель, чтобы продемонстрировать очень большую сумму денег наличными. У представителя компании-застройщика от вида подобной картины прямо «захватывает дыхание» и он, зачастую, под впечатлением может пойти «на сделку» с «чудным клиентом», подписать и передать прошитыми и опечатанными все необходимые бумаги, пренебрегая при этом всеми мерами предосторожности, о которых он наверняка уже был предупрежден своим юридическим отделом.

В заключение стоит отметить, что психологические приемы – это лишь частные методы, применяемые для того, чтобы усыпить бдительность преступника, при этом демонстрируя разумный подход к сделке, и достичь истинные цели расследования. Нужно четко следовать плану, какими бы соблазнами и новыми вводными контрагент и заказчик ни сбивал вас в сторону. Конечно, всех случаев предусмотреть невозможно, и если расследование детектив спланировал грамотно, то вскрыть замысел очень сложно. Только холодный расчет, своевременный и постоянный анализ ситуации гарантируют частному сыщику успешное завершение расследования, а, значит, и успех в отстаивании законных интересов своего заказчика. **МБ**