

Techniki, które pomogą Ci  
**ZACHOWAĆ CZUJNOŚĆ I PRZETRWAĆ**  
w sytuacji zagrożenia

# SEKRETY SZPIEGÓW

**JASON HANSON**

były agent CIA,  
założyciel i prezes firmy Spy Escape and Evasion



 editio**black**

Tytuł oryginału: Spy Secrets That Can Save Your Life

Tłumaczenie: Leszek Sielicki

ISBN: 978-83-283-2878-5

Copyright © 2015 by Jason Hanson  
By arrangement with the author. All rights reserved.

Polish edition copyright © 2017 by Helion SA

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Wydawnictwo HELION  
ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE  
tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63  
e-mail: [editio@editio.pl](mailto:editio@editio.pl)  
WWW: <http://editio.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

# SPIS TREŚCI

Wprowadzenie 7

1. Inteligencja przetrwania 11
2. Świadomość sytuacyjna.  
Najważniejsze, czego nauczyłem się w CIA 19
3. Twój zestaw uciezkowy.  
Najistotniejsze przedmioty i informacje umożliwiające  
przetrwanie większych i mniejszych katastrof 43
4. Zostań mistrzem uciezki.  
Jak łatwo uwolnić się z więzów, kajdanek,  
opasek zaciskowych i taśmy klejącej 67
5. Niedostępny dom.  
Jak zabezpieczyć dom przed przestępcami 89
6. Bezpieczeństwo w podróży.  
Jak zabezpieczyć się w samolocie, taksówce i hotelu 111

7. Jak w profesjonalny sposób przeciwdziałać inwigilacji 133
  8. Tajniki socjotechniki 153
  9. Jak wykrywać kłamstwa 177
  10. Jak zniknąć bez śladu 193
  11. Sztuka prowadzenia samochodu  
w sytuacjach ekstremalnych 217
  12. Obrona własna.  
Broń i istotne techniki samoobrony 237
- Podziękowania 253
- Źródła 255
- O autorze 263

## TAJNIKI SOCJOTECHNIKI

W małym miasteczku w północnej Anglii grupa nastoletnich chłopców zaprosiła po szkole pewną młodziutką dziewczynę i jej przyjaciółki do wesołego miasteczka na lody i przejażdżki zderzającymi się samochodzikami. Po pewnym czasie chłopcy zniknęli, a dziewczętami zainteresowali się jacyś starsi mężczyźni. Darmowe lody zastąpiły przejażdżki prawdziwymi samochodami, wódka i marihuana. Jedna z dziewcząt przyciągnęła uwagę dwa razy starszego od siebie mężczyzny, który wydawał się szefem grupy. Opowiedziała dziennikarzowi „New York Timesa”, że ją „omotał”, a potem stawiał jej drinki i kupił telefon komórkowy. Polubiła go. Kiedy już zdobył jej zaufanie, zaczął zmuszać ją do uprawiania seksu. Gwałty stały się stopniowo coraz częstsze i szybko z cotygodniowych zmieniły się w codzienne. Następnie dziewczyna została zamknięta w pokoju hotelowym i zmuszona do obsługiwania pół tuzina mężczyzn. Niestety, przeżycia tej młodej osoby nie są niczym wyjątkowym. Szacuje się, że w okresie od 1997 do 2013 roku w Rotherham w Anglii

zostało wykorzystanych seksualnie 1400 dzieci. Metoda była zawsze taka sama. Młodzi mężczyźni odwiedzali miejsca publiczne, takie jak dworce autobusowe, centra handlowe, uczęszczane ulice i place w miastach, poszukując młodych dziewcząt. Stopniowo uwodzili dziewczęta, nie skąpiąc im papierosów i alkoholu. Czasami pojawiały się także twardsze narkotyki. Jeden z nich nawiązywał relację seksualną z którąś z dziewczyn i zaczynał występować w roli jej „chłopaka”. Następnie stwierdzał, że jeżeli dziewczyna naprawdę go kocha, powinna zacząć uprawiać także seks z innymi mężczyznami. Kiedy już do tego doszło, zaczynały pojawiać się groźby i szantaż. Pewnej dziewczynie zapowiedziano, że jeżeli piśnie choć słówko, jej rodzina zginie. W pewnych przypadkach sprawy przybierały nawet gorszy obrót, bo kilka dziewcząt stało się przedmiotem wymiany lub zostało sprzedanych za narkotyki i broń.

Oto tragiczny przykład ilustrujący sposób, w jaki można wykorzystywać socjotechnikę do manipulowania ludźmi i skłaniania ich do robienia strasznych rzeczy, których normalnie nawet nie byłiby w stanie sobie wyobrazić. Wszystko wydawało się na początku całkiem niewinne — kilka gałek lodów w pasażu handlowym jako wyraz sympatii nastoletniego chłopca — ale stopniowo widoczny stawał się znacznie bardziej złowieszczy plan, zaczynały się pojawiać narkotyki i alkohol, przejazdki i telefony, a w końcu wymuszony seks ze znacznie starszymi mężczyznami.

## Czym jest socjotechnika?

Według najprostszej definicji, socjotechnika to psychologiczna manipulacja, za sprawą której określona osoba skłaniana jest do podjęcia działań, których podjąć nie chce. Socjotechnika może także oznaczać manipulowanie kimś w celu uzyskania od niego poufnych informacji.

Może przybierać różne formy, ale na szczęście nie wszystkie z nich są tak złowogie. W Nowym Jorku i innych dużych miastach często się zdarza, że do stojącego na światłach samochodu podchodzi człowiek i zaczyna myć przednią szybę. Mówimy mu: „Przestań. Nie chcę, żebyś mył szybę — odejdz”, ale on ignoruje nasze słowa i nadal robi swoje. Okazuje się, że wykonał świetną robotę, więc kiedy podchodzi, myślimy sobie: „No dobrze, umył szybę, dam mu dwa dolce”. W ten sposób zostajemy zmanipulowani, aby dać mu pieniądze.

W Baltimore przy drzwiach stacji benzynowej, z której korzystałem, kręcił się bezdomny mężczyzna. Otwierał drzwi i mówił: „Miłego dnia”. Otwierał mi także, gdy wychodziłem, ale wtedy pytał też: „A nie miałby pan dolara?”. Widziałem, że za pomocą socjotechniki skutecznie wyciąga pieniądze od wielu ludzi. A czy istnieje choć jedna osoba, która dostawszy od kogoś prezent na urodziny, nie pomyślała: „Teraz ja także muszę wręczyć mu jakiś prezent urodzinowy”? Tego rodzaju działania z zakresu socjotechniki bywają irytujące, ale rzadko są niebezpieczne. Niestety, wielu przestępców także opanowało zasady socjotechniki, aby skłaniać niewinnych ludzi do dawania im, czego chcą.

Socjotechnika przybiera różne formy, z których być może najbardziej znanymi są oszustwa dokonywane w internecie. Wielu z nas na przykład otrzymało co najmniej raz płaczący mail od znajomego. Jest za granicą, został okradziony. Nie ma paszportu ani kart kredytowych. Ambasada jest zamknięta, a on, samiuteńki, nie ma innego wyjścia poza e-mailem do Ciebie z prośbą o numer karty kredytowej. Na szczęście, większość z nas uznaje ten mail za coś, czym on w istocie jest, czyli za oszustwo. Niestety, tego rodzaju oszustwa stale się jednak powtarzają, bo zawsze znajdzie się ktoś, kto będzie skłonny przesłać numer swojej karty kredytowej, aby pomóc człowiekowi w potrzebie. Należy pamiętać o tym, że sztuczki socjotechniczne

znane są od wieków i nie jesteśmy na nie narażeni wyłącznie wtedy, gdy siedzimy przy komputerze. Oszustwa z wykorzystaniem socjotechniki przybierają wiele różnych form, od konia trojańskiego po piramidę finansową Berniego Madoffa.

Kiedyś podróżowałem po Francji z przyjaciółką, która pewnego razu, chwilę po tym, jak wysiedliśmy z metra, rozłożyła mapę. Natychmiast podszedł do niej jakiś człowiek, proponując swoją pomoc w znalezieniu drogi. Wiedziałem, że zamierza odwrócić uwagę mojej przyjaciółki, aby ktoś, z kim współpracował, mógł ukraść jej torebkę. I rzeczywiście, drugi mężczyzna stał nieco dalej, czekając na swoją kolej, gdy pierwszy „pomagał” mojej znajomej. To klasyczne działanie polegające na odwróceniu uwagi, ale oszustwa z wykorzystaniem socjotechniki mogą być także niezwykle twórcze. Pewnego razu w Nowym Jorku dobrze ubrany dwudziestokilkuletni mężczyzna szedł na spotkanie z kolegą. Nagle wpadł na człowieka z małym dzieckiem. Kiedy się to stało, popchnięty człowiek upuścił na ziemię pojemnik z chińskim daniem na wynos. Oczywiście, właściciel pojemnika bardzo się zdenerwował: „To był nasz obiad! Co teraz zjemy?! Nie mam więcej pieniędzy, aby nakarmić moje dziecko”. Choć mieszkający przez całe życie w Nowym Jorku młody człowiek zaczął mieć pewne podejrzenia, sięgnął jednak do portfela, aby wyciągnąć pieniądze i wręczyć je mężczyźnie z dzieckiem. Wiedział, że to prawdopodobnie oszustwo, ale nie chciał ryzykować, aby w razie czego małe dziecko zostało bez obiadu. Okazało się, że oszuści kupowali najtańsze dania z menu lokalnej chińskiej restauracji, wpadali na życzliwie wyglądające osoby i nieźle zarabiali na swoich „straconych obiadach”. Oszustwa tego rodzaju bywają ostatnio uzupełniane o butelkę drogiego wina. Turyści zderzają się z kimś, kto niesie taką butelkę, ten pokazuje im fałszywy rachunek i żąda ponad 60 dolarów. Podczas Letnich Igrzysk Olimpijskich w Pekinie



w 2008 roku pojawił się „kant z chińską herbatą”. Młode Chinki przez kilka godzin zaprzyjaźniały się z turystami. Następnie sugerowały, że powinni oni wziąć udział w tradycyjnej ceremonii picia herbaty. Turyści byli prowadzeni do herbaciarni, ale nie otrzymywali menu. Po spróbowaniu niewielkiej ilości herbaty w ramach „tradycyjnej ceremonii” otrzymywali ogromny rachunek. Nie chcąc zostać uznani za niegrzecznych lub głupich, rachunek oczywiście regulowali. Okazało się, że dziewczyny pracowały dla właściciela herbaciarni, który robił na łatwowiernych turystach niezłe pieniądze.

We wszystkich tych sytuacjach miała miejsce psychologiczna manipulacja — wykorzystywanie emocji w celu skłonienia określonych osób, aby zrobiły coś, czego zrobić nie chciały. Na szczęście, możliwe jest uodpornienie się na sytuację, w których nasza własna ludzka przyzwoitość jest zwracana przeciwko nam. Dobrą wiadomością jest to, że poznanie czynników leżących u podstaw podatności na działania oszustów oraz pewnych typowych, podstawowych taktyk stosowanych przez przestępców pozwala się przed nimi zabezpieczyć.

## **Dlaczego dajemy się nabierać: błędy poznawcze**

Celem osób posługujących się socjotechniką jest zasadniczo manipulacja z wykorzystaniem luk myślowych. Naciągacze artyści są ekspertami w znajdowaniu naszych słabości i wykorzystywaniu ich do własnych celów. Oszuści wiedzą, jak mogą posłużyć się szeroką gamą ludzkich emocji, takich jak chciwość, ciekawość, hojność czy lęk. Choć takie uczucia jak lęk mogą nam pomóc wydostać się z kłopotów, na przykład podpowiadając ucieczkę, jeśli jesteśmy ścigani, mogą jednak także zostać wykorzystane jako pułapka. W klasycznym schemacie socjotechnicznym stajemy się nie tylko ofiarami naciągaczy, ale także własnych błędów poznawczych.

Błędy poznawcze to w zasadzie pomyłki myślowe, które pojawiają się w procesie przetwarzania informacji. Aby podjąć decyzję, musimy, czasami błyskawicznie, radzić sobie z dużą ilością informacji. Błędy poznawcze to skróty, jakich dokonują nasze mózgi, aby odbywało się to jak najszybciej. Skróty te bywają niezwykle pomocne w sytuacjach, o których wspomniałem wcześniej — w obliczu niebezpieczeństwa — są jednak zdecydowanie mniej przydatne, gdy ktoś próbuje nas oszukać. Istnieje wiele różnych błędów mających wpływ na procesy podejmowania decyzji, aby jednak być mniej narażonym na oszustwa, wystarczy, że poznasz kilka kluczowych.

## Heurystyka afektu

Heurystyka afektu to coś, co ma związek z naszymi przeczuciami. To szybka, wręcz natychmiastowa reakcja, która wykorzystuje bodźce emocjonalne, aby pomóc nam podjąć decyzję. Ogólna koncepcja tego rodzaju reakcji polega na tym, że jeżeli mamy odnośnie czegoś dobre przeczucie, to zakładamy, że to coś pozytywnie wpłynie na nasze życie. Nasze uczucia wpływają więc zasadniczo na to, jak interpretujemy określone sytuacje.

**Charakterystyczne cechy:** Jeżeli w dzieciństwie spędzałeś rodzinne wakacje nad jeziorem i uwielbiałeś pływać, to widok wody będzie dla Ciebie miły i kojący. Jeżeli jednak jako dziecko prawie się utopiłeś, ten sam widok może wzbudzić w Tobie natychmiastowy niepokój, a nawet lęk. Odczucia dotyczące wody bezpośrednio wpływają na naszą reakcję w przypadku jej zobaczenia.

## Efekt wabika

Efekt wabika występuje, gdy próbujemy podjąć decyzję odnośnie wyboru pomiędzy dwiema opcjami, a następnie odkrywamy, że

istnieje trzecia. Trzecia opcja staje się probierzem, za pomocą którego łatwiej porównać dwie pierwsze. Joe Huber, profesor marketingu na Uniwersytecie Duke'a, wyjaśnił, jak działa efekt wabika, pytając grupę osób o ich preferencje odnośnie restauracji. W jednym ze scenariuszy naprawdę świetna pięciogwiazdkowa restauracja była położona daleko. Najbliższa restauracja miała z kolei tylko trzy gwiazdki. Członkowie grupy nie mogli się zdecydować. Doskonałe jedzenie, ale długa jazda? A może kolacja w pobliżu — ale być może nie aż tak dobra? Czuli, że opcja pięciogwiazdkowa byłaby oczywista, gdyby nie odległość. I wtedy pojawiła się trzecia możliwość — dwugwiazdkowa restauracja znajdująca się gdzieś pomiędzy dwiema wcześniejszymi. Badani prawie natychmiast wybrali restaurację trzygwiazdkową, bo była lepsza od ostatniej opcji zarówno pod względem lokalizacji, *jak i jakości*.

**Cechy charakterystyczne:** Do niedawna, zamawiając napoje w restauracji albo kawę w Starbucksie, mieliśmy do wyboru trzy możliwości — małą, średnią i dużą. Po wprowadzeniu napojów XL wielu z nas, mając dodatkową opcję, zaczyna zamawiać napój średni, podczas gdy wcześniej zamówilibyśmy mały. Efekt wabika powoduje, że mózg zaczyna porównywać dostępne opcje i skłania się zazwyczaj do wyboru bardziej atrakcyjnej, czyli w tym przypadku większej porcji.

## Efekt strusia

Jako ludzie wykazujemy tendencję do przyswajania wielu informacji, o ile są dobre. Jeżeli jednak informacje są złe, często wolimy ich nie znać, nawet jeśli mogłyby nam pomóc. Jak się być może domyśliłeś, efekt strusia to odmowa przyswajania negatywnych informacji poprzez przysłowiowe wsadzenie głowy w piasek. Ogólną koncepcję stanowiącą podłoże tego efektu można streścić następująco: „Jeżeli czegoś nie widzę, to znaczy, że nie istnieje”.

**Cechy charakterystyczne:** Typowym przykładem efektu strusia jest niechęć do oglądania salda na karcie kredytowej po drogich wakacjach lub wielkich świętach w rodzaju Bożego Narodzenia. Wiesz, że uzyskane informacje prawdopodobnie zepsują Ci humor, więc po prostu nie sprawdzasz salda, dopóki nie będziesz miał innego wyjścia. Unikasz potencjalnie negatywnych odczuć, zamykając sobie dostęp do informacji.

### **Błąd optymizmu**

Aby móc robić postępy, ludzie potrzebują nadziei, wykazujemy jednak tendencję do bycia raczej optymistami niż *realistami*. Oczekujemy rezultatów znacznie lepszych niż obiektywnie możliwe. Taka tendencja do widzenia przyszłości w pozytywnym świetle oznacza, że nie przygotowujemy się na potencjalne zagrożenia i pozostajemy na nie narażeni.

**Cechy charakterystyczne:** Osoba zbyt optymistycznie patrząca w przyszłość może nie być w stanie przygotować się na pewne zdarzenia w swoim życiu, których zaistnienie jest tak naprawdę zupełnie możliwe. Taka osoba nie oszczędza, aby mieć zapas pieniędzy na wypadek utraty pracy. Kierując się takim niczym nieuzasadnionym optymizmem, może także uznać, że zbędne są regularne badania lekarskie. Tego rodzaju podejście do życia może oczywiście wywołać bardzo negatywne, a nawet całkowicie katastrofalne skutki.

### **Błąd niedawności**

Błąd niedawności to nasza skłonność do uznawania, że to, co działo się ostatnio — wszelkiego rodzaju trendy lub wzorce, które dostrzegamy obecnie — zapewne będzie trwało w przyszłości. Po prostu lepiej pamiętamy następstwa wydarzeń niedawnych niż wcześniejszych.

Zamiast więc polegać na danych rzeczywistych lub mieć świadomość, że pewnych zdarzeń nie da się przewidzieć, funkcjonujemy na podstawie założenia, że życie nadal będzie biegło tym samym torem.

**Cechy charakterystyczne:** Błąd niedawności może oznaczać uznanie za nieistotne ostrzeżenia o huraganie i niepodejmowanie działań zmierzających do zapewnienia sobie bezpieczeństwa, bo w rejonie, w którym mieszkamy, huraganu nigdy wcześniej nie było.

## Nie daj się oszukać błędom poznawczym

Błędom poznawczym jest zdecydowanie więcej niż te typowe, które właśnie opisałem, istnieją jednak także możliwości uniknięcia stwarzanych przez nie pułapek. Bezpieczeństwo może nam zapewnić po prostu poczucie zdrowego sceptycyzmu. Nie twierdzą oczywiście, że powinieneś przez dwadzieścia cztery godziny na dobę i siedem dni w tygodniu zamartwiać się o to, że możesz zostać oszukany, ale powinieneś zachować czujność. Jeśli ktoś za granicą prosi, abyś pomógł mu odczytać mapę, poświęć chwilę, aby spojrzeć przez ramię i upewnić się, że jesteś bezpieczny. Jeżeli ktoś staje u Twoich drzwi, twierdząc, że jest z policji, zadzwoń pod numer 112, aby sprawdzić, czy jest tak w istocie. Bądź ostrożny i nie obawiaj się sprawdzać otoczenia lub weryfikować informacji w celu zapewnienia sobie bezpieczeństwa.

## Oszustwa rodzą się co minutę

W Stanach Zjednoczonych popularne jest powiedzenie „Co minutę rodzi się jakiś frajer”. Bardziej prawdziwe byłoby jednak stwierdzenie, że co minutę rodzi się jakieś oszustwo, zwłaszcza w dobie internetu. Chociaż nie jestem w stanie wymienić wszystkich możliwych

oszustw, na jakie każdy z nas jest narażony, mogą jednak zwrócić Twoją uwagę na szereg najbardziej rozpowszechnionych. Zapoznawszy się z pewnymi najbardziej typowymi technikami stosowanymi przez oszustów, będziesz mógł unikać sytuacji, w których ktoś mógłby próbować zwieść Cię na manowce.

### **Zasada wzajemności: gdy niekoniecznie chcemy się rewanżować**

Wszyscy zapewne nieraz znaleźliśmy się w sytuacji, w której rzeczywistoście chcieliśmy odwdziżyć się za przysługę. To normalne, że czujemy wdzięczność wobec sąsiada, który odbierał naszą pocztę, gdy byliśmy na wakacjach, albo kogoś z rodziny, kto wyraził gotowość zajęcia się dzieckiem, bo koniecznie musieliśmy coś załatwić. Zasadniczo, jeżeli ktoś zrobi dla nas coś dobrego, to naturalna jest skłonność do rewanżu. Istnieją jednak sytuacje, w których taka naturalna skłonność do rewanżu może wpędzić nas w poważne kłopoty. Bywa tak w przypadku, gdy ktoś celowo wykorzystuje zasadę wzajemności i oczekuje znacznie dalej idącej przysługi niż jego własna. Sąsiad może na przykład zgodzić się wyprowadzać Twojego psa w dniu, w którym nie będzie Cię w domu. To bardzo miłe z jego strony i zapewne chętnie zrobiłbyś dla niego w zamian coś podobnego — karmiłbyś w czasie jego wyjazdu na wakacje kota albo podlewał rośliny. Nie w porządku byłoby jednak, gdyby sąsiad pojawił się pewnego dnia i poinformował Cię, że oczekuje, abyś w ramach rewanżu pomalował jego dom albo przez całe lato kosił jego trawnik. Prawdziwe problemy zaczynają się jednak wtedy, gdy zasadę wzajemności wykorzystują przestępcy, żądając od swoich ofiar znacznie więcej, niż sami im dali.

W dniu 1 maja 1990 roku Pamela Ann Smart wróciła z pracy i znalazła w splądrowanym domu ciało zastrzelonego męża. Po

sensacyjnym procesie Smart została skazana za nakłanianie do morderstwa pierwszego stopnia, którego dokonał jej piętnastoletni kochanek i dwóch jego kompanów. Smart poznała nastolatka Williama Flynna w czasie szkolnej akcji przeciwdziałania narkomanii, w której oboje brali udział jako wolontariusze. Gdy ich związek stał się faktem, zaczęła zwierzać się Flynnowi, że chciałaby śmierci swojego męża. W końcu Smart zagroziła, że przestanie uprawiać z Flynnem seks, jeśli ten nie zgodzi się zabić jej męża. Flynna za udział w tym zabójstwie skazano na dożywocie. Pozostali sprawcy zostali skazani za współudział oraz pomoc w zabójstwie. Podczas procesu okazało się, że Smart zarzucała Flynnowi brak uczucia. Twierdziła, że gdyby naprawdę ją kochał, nie wahałby się zabić jej męża.

Smart wykorzystała zasadę wzajemności, aby uzyskać od Flynna to, czego chciała. To ona nawiązała intymne relacje z wrażliwym młodym człowiekiem, zaczęła uprawiać z nim seks i nalegać, aby zrobił w zamian coś dla niej. Oczywiście, normalne związki nie funkcjonują w ten sposób — Smart doprowadziła do sytuacji, w której, wykorzystując socjotechnikę, mogła zażądać popełnienia morderstwa. Zasada wzajemności wykorzystywana jest także w świecie wywiadu: ktoś na przykład zaczyna stawiać Ci drinki albo dawać prezenty, a następnie prosi o małą przysługę. Ta mała przysługa jest zazwyczaj początkiem stromej równi pochyłej. Pamiętaj, aby niezależnie od sytuacji, nawet jeśli będziesz komuś winien przysługę, nie dać się wmanewrować w coś, co według Ciebie będzie nie w porządku.

### **Dlaczego nie zawsze warto być miłosiernym samarytaninem**

Tymikia Jackson tankowała samochód na stacji benzynowej w Georgii, gdy podeszła do niej nieznaną kobietą, która zapytała, czy Jackson mogłaby dać jej trochę pieniędzy na benzynę. Ta nie odmówiła pomocy i radośnie wręczyła kobiecie ostatni banknot dwudziestodolarowy,

jaki miała w portmonetce. Kobieta podziękowała Tymikii i była tak uszczęśliwiona, że zapytała, czy może ją uściskać. Jackson się zgodziła. Wtedy z fotela kierowcy sąsiedniego samochodu podniósł się towarzysz kobiety i także podszedł do Jackson, mówiąc: „Dziękujemy bardzo. Jesteśmy niewymownie wdzięczni. Czy także mogą panią uściskać?”. Jackson zauważyła, że uścisk był jakiś inny. O tym, dlaczego spotkana na stacji para tak rwała się do przytulania, przekonała się następnego dnia rano: z jej rachunku bankowego zniknęło około trzech tysięcy dolarów. Zaledwie w dwie godziny po odjeździe Jackson ze stacji benzynowej na rachunku jej karty debetowej pojawiły się dwie wypłaty znaczących kwot z bankomatów. Okazuje się, że podczas uścisków złodzieje posłużyli się zaawansowanym technologicznie urządzeniem skanującym i sczytali dane z kart kredytowych, które miała w kieszeni.

Jackson miała tak naprawdę szczęście, bo chodziło tylko o numery kart kredytowych. Pomoc komuś w roli dobrego samarytanina może bowiem kosztować życie. Choć chęć niesienia pomocy innym, zwłaszcza w rozpaczliwej potrzebie, jest godna podziwu, to niezwykle istotne jest, aby działając w ten sposób, nie doprowadzać do sytuacji, w których możemy zostać skrzywdzeni.

Ted Bundy, znany seryjny morderca, który przyznał się do popełnionych w latach siedemdziesiątych trzydziestu zabójstw, był mistrzem w wykorzystywaniu dobrych samarytan. Bundy był przystojny i miał charyzmę. Zbliżał się do potencjalnych ofiar, odgrywając poszkodowanego. Często posługiwał się kulami, a w jednej z jego kryjówek znaleziono także gips do wykonywania szyn i opatrunków. Kiedy na jednej z uczelni w miejscowości oddalonej o około osiemdziesiąt kilometrów na południowy wschód od Seattle zaczęły znikać kobiety, kilkoro świadków donosiło, że widziało mężczyznę odpowia-



dającego jego opisowi — z nogą w gipsie lub ręką na temblaku — który prosił o pomoc w zaniesieniu rzeczy do samochodu.

Oczywiście, nie każdy, kto prosi o pomoc, jest faktycznie zwyrodniałym seryjnym mordercą. Historia Bundy’ego dowodzi jednak, jak łatwo jest stać się potencjalną ofiarą, pomagając po prostu poturbowanej osobie przejść kilka kroków do samochodu. Jako istoty ludzkie mamy w sobie instynkt czynienia dobra, nie można jednak dopuszczać, aby pragnienie bycia pomocnym przeważało nad bezpieczeństwem. W Batesville w stanie Indiana pewien kierowca udawał zagubionego i rozglądał się za jakimś miłosiernym samarytaninem, którego mógłby wykorzystać. Zjechał na pobocze autostrady międzystanowej i czekał na „pomoc”. Gdy zatrzymała się przy nim starsza pani, oszustowi udało się przekonać ją, aby pożyczyła mu pieniądze na naprawę usterki w samochodzie. Naciągacz zadzwonił do swojej samarytanki także następnego dnia. Niestety, nadal nie poznała się na oszustwie i podała mu swój adres, bo przecież chciał „oddać jej pieniądze”. Dotarłszy do jej domu, wszedł nieproszony i tak długo odwracał uwagę kobiety, aż udało mu się ukraść jej portfel. Mieszkanka Vancouver Shirley Magliocco wróciła pewnego razu ze sklepu i zauważyła zaparkowaną niedaleko swojego podjazdu furgonetkę. Podeszła do niej jakaś para, prosząc o wodę do chłodnicy. Wchodząc do domu, zapomniała wyłączyć alarm, więc weszła na górę, aby to zrobić. Gdy zeszła z powrotem na parter, okazało się, że para zniknęła, a wraz z nią portmonetka Shirley.

Należy bezwzględnie pamiętać, że przestępcy potrafią wykorzystywać naszą dobroduszość na nieskończenie wiele sposobów. Zanim zgodzisz się więc komuś pomóc, upewnij się, że wokół są inni ludzie, nigdy nie wsiadaj do cudzego samochodu i nie zwlekaj z ucieczką lub wezwaniem pomocy, kiedy tylko poczujesz się niezręcznie.

## Pretekst

W filmie *Szklana pułapka 4* Matt Farrell (grany przez Justina Longa) z powodzeniem wykorzystuje jako pretekst fałszywą chorobę. Prosi o pomoc pracownika firmy OnStar, twierdząc, że potrzebuje samochodu, aby pojechać do ojca, który ma atak serca. Farrell przekonuje go w ten sposób do uruchomienia samochodu, który tak naprawdę zamierza ukraść.

Pretekst to pewnego rodzaju fałszywy scenariusz, którego celem jest skłonienie określonej osoby do wykonania jakiegoś działania, którego inaczej by nie wykonała, lub ujawnienia informacji, których by nie ujawniła. Pretekst często opiera się na szczegółowo opracowanym kłamstwie. Przestępca działający z wykorzystaniem pretekstu może podszywać się pod pracownika Twojej firmy lub banku, przedstawiciela towarzystwa ubezpieczeniowego, urzędnika skarbowego, a nawet duchownego, czyli pod osoby, które w określonych sytuacjach pozyskują pewne informacje.

Pewna kobieta z Manatee na Florydzie żyje być może tylko dlatego, że udało jej się rozpoznać pretekst. Pewnej niedzieli, późno wieczorem, zatrzymała samochód po tym, jak zobaczyła migające czerwone i zielone światła. Wysoki, gładko ogolony mężczyzna zaprosił ją do swojego samochodu. Nie zażądał prawa jazdy ani dowodu rejestracyjnego, więc kobieta odmówiła. Mężczyzna stwierdził, że wraca do swojego samochodu, aby wezwać funkcjonariuszkę, ale zamiast tego odjechał z dużą prędkością. Ta kobieta nigdy nie wsiadłaby do samochodu z nieznanym, więc chociaż sytuacja wyglądała jak zatrzymanie przez policjanta, zdała sobie sprawę z zagrożenia. Po odjeździe mężczyzny natychmiast zadzwoniła na policję.

### Jak rozpoznać pretekst?

- ▶ Osoba posługująca się pretekstem zwykle stara się przygotować wszelkie możliwe odpowiedzi. Przewiduje, co powinna wiedzieć, aby sprawić wrażenie uprawnionej do żądania określonych informacji. Taki człowiek jest szybki i gotów do natychmiastowej reakcji niezależnie od tego, jak rozwinie się sytuacja. Musisz ufać swoim przeczuciom. Jeżeli osoba, z którą rozmawiasz, nie potrafi udzielić odpowiedzi na wszystkie Twoje pytania, coś może być nie tak. Przykładem może być mężczyzna, który zatrzymuje inny samochód, ale nie ma na sobie munduru ani odpowiednio oznakowanego samochodu.
- ▶ Nie zgadzają się szczegóły. Wyobraź sobie, że znajoma mówi: „Och, urządzamy sobie taką niewielką rodzinną noworoczną kolację”. Przed jej domem stoi jednak trzydzieści samochodów, a muzykę słychać w całej dzielnicy.
- ▶ Coś jest zbyt piękne, aby mogło być prawdziwe. Bardzo niewiele z nas ma bogatego wujka w Nigerii. Jeśli więc otrzymasz od kogoś, kto się za niego podaje, e-mail z informacją, że czeka na Ciebie 50 milionów dolarów, to będziesz miał do czynienia z oszustwem, które powinieneś zignorować.
- ▶ Pracownicy banku, który wystawił Twoje karty kredytowe, nie powinni nigdy dzwonić do Ciebie z prośbą o podanie informacji osobistych. Jeśli dzwoni wystawca karty kredytowej, odłóż słuchawkę i zadzwoń na numer podany na odwrocie karty.

## Przestępstwa z wykorzystaniem odwrócenia uwagi

Pewien człowiek z Tennessee prawdopodobnie bardzo żałuje, że stał się ofiarą kradzieży, bo umiejętnie odwrócono jego uwagę. Do Stephena Amarala z Crossville w Tennessee podeszła pewnego razu nieznanoma para z bardzo nietypową prośbą. Kobieta zapytała Amarala, czy mogłaby „wykąpać się nago w jego basenie”, w czasie gdy jej mąż pójdzie kupić papierosy. Przez mniej więcej dwadzieścia minut Amaral przyglądał się, jak kobieta pływa, a potem nawet podał jej ręcznik. W tym samym czasie „mąż” okradł jego dom.

Łatwo odwrócić czyjąś uwagę i przestępcy dobrze o tym wiedzą. To nic trudnego upatrzeć sobie jakąś osobę lub nawet grupę osób i ją zdezorientować. Czasami tego rodzaju działania służą wyjątkowo niecnym celom. W Grenadzie w stanie Mississippi aresztowano trzy osoby, które dzwoniły na policję, informując o bombach podłożonych w dwóch lokalnych szkołach. Kiedy policja przeszukiwała szkoły i prowadziła ich ewakuację, dwóch zamaskowanych mężczyzn okradło miejscowy bank. Większość zdarzeń, w przypadku których przestępcy starają się odwrócić czyjąś uwagę, to jednak działania na mniejszą skalę, dokonywane zazwyczaj błyskawicznie. Przestępca ma nadzieję, że niczego nie zauważysz — dopóki nie uświadomisz sobie, że zginął Twój portfel, a jeśli jesteś kobietą — torebka. W San Clemente w Kalifornii osiemdziesięciosześcioletniemu starszukowi skradziono biżuterię wartą dwieście tysięcy dolarów. Podszedł do niego jakiś mężczyzna podający się za dekarza. Zaproponował, że naprawi dach, i jego oferta została przyjęta. Mężczyzna poinformował właściciela domu, że jest z nim syn, i poprosił, aby starszerek zaczekał na niego przed domem, a on sam wejdzie na dach. Zamiast na dach „dekarz” wszedł jednak do domu i ukradł biżuterię. W Londynie pewna kobieta, zamierzając zrobić zakupy, wypłaciła z ban-

komatu na High Street znaczną kwotę. Po chwili podeszli do niej jakaś kobieta i dwóch mężczyzn, informując, że „ma coś na plecach”. Naturalnie pomogli jej to coś zdjąć, tyle że odwróciwszy jej uwagę, ukradli także z torebki wszystkie pieniądze. Wielu przestępców posługujących się sztuczkami z odwracaniem uwagi wybiera osoby w podeszłym wieku, ale oczywiście ofiarą tego rodzaju przestępstw może stać się każdy.

Podobnie jak w przypadku wykorzystywania dobrego serca innych ludzi, oszustwa z odwróceniem uwagi bywają niezwykle pomysłowe. W tej kwestii przestępców nie krępują żadne ograniczenia. Jak więc uniknąć stania się ofiarą odwrócenia uwagi?

- ▶ **Zachowuj dystans.** Jeśli masz wrażenie, że coś jest nie tak, zachowuj dystans i nie pozwalaj się do siebie zbliżać. Dzięki temu unikniesz kradzieży portfela lub ewentualnego ataku.
- ▶ **Oglądaj się za siebie.** Wyszedłem kiedyś ze sklepu spożywczego, w którym zazwyczaj robię zakupy, a wtedy podeszła do mnie jakaś kobieta, prosząc o podwiezienie. Zdecydowanie nie było to typowe zachowanie, więc szybko się rozejrzałem, sprawdzając, czy ktoś nie podchodzi od tyłu, aby uderzyć mnie w głowę i obrabować.
- ▶ **Zadawaj pytania.** Zadawaj jak najwięcej pytań i sprawdzaj, czy opowieść ma sens. Nie zakładaj, że wszystko, co słyszysz, jest prawdą. Jeżeli celem rozmówcy będzie odwrócenie Twojej uwagi, to najprawdopodobniej nie będzie on w stanie odpowiedzieć na wszystkie Twoje pytania — a gdy zaczniesz je zadawać, odejdzie.

## Twój wewnętrzny szpieg: jak za pomocą socjotechniki sprawić, aby ktoś zrobił to, czego chcesz

Być może trudno to sobie wyobrazić, ale agenci CIA często bywają celem zabiegów socjotechnicznych. Nierzadko zdarza się, że ktoś podchodzi do nich w barze i zaczyna opowiadać poruszające historie. Oczywiście, bardzo często tym kimś bywają piękne kobiety. Funkcjonariuszy CIA ostrzega się nawet przed tego rodzaju kontaktami w miejscach publicznych. Pamiętam, że byłem kiedyś po pracy w barze z kilkoma innymi agentami i podeszła do mnie kobieta, która, jak się prawie natychmiast dowiedziałem, pochodziła z Białorusi. Nie znałem jej, ale okazało się, że to żadna przeszkoda. Wkrótce opowiedziała mi niesamowitą historię swojego życia. Dowiedziałem się, że była w straszliwy sposób wykorzystywana przez brutalnego męża — została temu czterdziestokilkuletniemu facetowi sprzedana, gdy miała zaledwie osiemnaście lat. W końcu się od niego uwolniła i trafiła do ośrodka, w którym doświadczyła jeszcze więcej przemocy. Pomimo tak potwornych przeżyć wybrnęła w jakiś sposób ze swojej godnej pożałowania sytuacji i rozpoczęła naukę w szkole pielęgniarstwa. Jej otwartość i gotowość do podzielenia się ze mną tak bardzo osobistymi informacjami stały się sygnałem ostrzegawczym. Wiedziałem, że i ode mnie oczekuje w zamian takiej samej otwartości — a kto wie, komu przekazałaby uzyskane ode mnie informacje? Na szczęście, dzięki przeszkoleniu w CIA nie miałem zamiaru się jej odwzajemniać. Ta kobieta nie zachowywała się naturalnie, w typowy dla zwykłych ludzi sposób. Przecież jeżeli ktoś chce Cię poderwać w barze, to po prostu próbuje Cię zaciekawić, a nie opowiada historii o tym, że jest gwałconą przez męża korespondencyjną żoną.

## W jaki sposób wykorzystać socjotechnikę do własnych celów

Nie sugeruję oczywiście, żebyś wykorzystywał socjotechnikę do zrobienia komukolwiek krzywdy, muszę jednak przyznać, że stosowanie jej może być dosyć zabawne. Istnieje bardzo wiele możliwości przekonywania innych do zrobienia czegoś, co chcemy, aby zrobili. Oto kilka dosyć pomysłowych sposobów wykorzystywania socjotechniki dla własnych celów — to techniki, o których należy pamiętać także po to, aby samemu nie stać się uległym celem zabiegów socjotechnicznych.

### Zatrudnij ochroniarza

Czy kiedykolwiek zastanawiałeś się, jak to jest być sławnym? Aby się tego dowiedzieć, dwudziestotrzyletni Brett Cohen posłużył się socjotechniką. Po obejrzeniu Times Square w Nowym Jorku Cohen uznał, że to doskonałe miejsce na debiut w roli celebryty. Stworzył dla siebie świtę, wynajmując z ogłoszenia dwóch ochroniarzy, trzech kamerzystów i czterech fotografów. Cohen, który zwykle wygląda jak przeciętny człowiek, założył drogą koszulę i ciemne okulary oraz przywołał na twarz szeroki uśmiech, a następnie w towarzystwie dwóch zwalistych i poważnie wyglądających ochroniarzy wyszedł z budynku 30 Rock w Rockefeller Center. Wynajęci kamerzyści i fotografowie natychmiast wzięli się do pracy. Cohen z szerokim uśmiechem na twarzy promieniował pewnością siebie. Zaczął przesyłać tłumowi pocałunki, a ludzie zareagowali natychmiast. Znajomy Cohena zaczął ich podpytywać, co myślą o słynnym Bretcie Cohenie. Pewien mężczyzna stwierdził, że „to bardzo dobry aktor”, mając na myśli jednego z aktorów w filmie *Spider-Man*, którym Cohen oczywiście nie był. Inny został zapytany, co sądzi o muzyce Cohena. Odpowiedział, że „słyszał jego pierwszy singiel”. Cohen pozował

w tym czasie do zdjęć z fanami, którzy otaczali go pod Times Square zwartą grupą przez trzy godziny. Dziewczęta, które całą gromadą krzyczały i przesyłały Cohenowi pocałunki, uznały, że to najpiękniejszy dzień w ich życiu, że go kochają i „jest piękny”. Pod koniec całego wybryku za Cohenem chodziło prawie trzysta osób, więc aby nie wzbudzać nadmiernego zainteresowania policji, Brett poprosił ochroniarzy, aby eskortowali go do niewielkiego hotelu, pokazując jednocześnie gestami, aby tłum się zatrzymał. Materiał wideo z tego zdarzenia ukazuje następnie Cohena, który samotnie zmierza w kierunku stacji metra. Gdy znikła świta, skończyła się także jego sława.

### **Pożycz dziecko**

Jeżeli zależy Ci na tym, aby rozbroić innych, z pomocą może przyjść posiadanie dziecka. Przyznaję jednak, że działa to w zasadzie wyłącznie w przypadku mężczyzn. Prawda jest niestety taka, że mamy wyprane mózgi i sytuacje, w których dzieckiem zajmuje się kobieta, są dla nas oczywiste. A jeśli do sklepu spożywczego przychodzi z dzieckiem tato? Natychmiast jest uznawany za ojca roku. Pewna moja znajoma zauważyła, że pielęgniarki w gabinecie pediatrycznym zupełnie inaczej reagują na jej męża niż na nią samą. Mąż zabrał kiedyś ich chore dziecko do lekarza i zostawił w domu torbę na pieluchy. Dziecko zgłodniało i zaczęło popłakiwać. Pielęgniarki natychmiast przyniosły im butelkę z pokarmem dla niemowląt i były zachwycone, że to tatuś przyszedł z maluchem do lekarza. „Gdybym to ja zapomniała butelki, uznałyby mnie za najgorszą matkę w historii. A mój mąż został bohaterem tylko dlatego, że w ogóle się tam pokazał!”. Jeżeli o pomoc w miejscu publicznym poprosi mężczyzna z dzieckiem, większość ludzi chętnie i szybko zareaguje na wysiłki bezradnego tatusia. Obecność niemowląt i małych dzieci sprawia, że większość



z nas czuje się po prostu bardziej komfortowo. Wszyscy słyszeliśmy historię o facecie, który zabiera bratanka do parku, aby pograć z nim w piłkę, i zupełnie przypadkiem poznaje tam kobietę swego życia.

### Quid pro quo

Każdy, kto widział film *Milczenie owiec*, pamięta zapewne scenę, w której Jodie Foster stara się uzyskać informacje na temat ściganego przez nią seryjnego mordercy od innego seryjnego mordercy, Hannibala Lectera (granego przez Anthony'ego Hopkinsa).

*Jeśli ci pomogę, Clarice, to zażądam wzajemności. Quid pro quo — ja coś ci powiem, a ty powiesz coś mnie. Ale nie o tej sprawie. O sobie.*

Quid pro quo. *Tak czy nie?*

*Quid pro quo* oznacza po prostu „coś za coś”. Klasycznym przykładem tego rodzaju zachowania jest sytuacja, w której facet zabiera dziewczynę na wystawną kolację i oczekuje, że ta zaprosi go potem do swojego domu. Taktyką *quid pro quo* można się jednak także posługiwać w innych sytuacjach. Przykładem może być żona, której zależy na tym, aby jej mąż wykonał jakieś prace domowe, i przed poproszeniem o to przygotowuje jego ulubiony obiad, albo nastolatek sprzątający garaż w nadziei, że w zamian będzie mógł wrócić później do domu lub pożyczyć samochód. Większość z nas wykorzystuje taktykę *quid pro quo*, nie zdając sobie nawet z tego sprawy. To prosty sposób na skłanianie innych do wyświadczenia nam przysługi, a w istocie kolejny przykład stosowania w praktyce zasady wzajemności.

**Zachowuj się tak, jakbyś był na swoim miejscu**

W filmie *Polowanie na druhny* Jeremy (grany przez Vince'a Vaughna) i jego kumpel John (Owen Wilson) są w stanie wprosić się na niemal każdą ceremonię weselną, w tym nawet na ślub roku, który bierze córka sekretarza stanu. Śmiało wchodzą, przedstawiają się, piją lampkę szampana i nie mają żadnych problemów z wymyśleniem, dlaczego jakoby zostali zaproszeni. Działanie w taki sposób, jakbyśmy byli całkowicie na miejscu, to skuteczny sposób na uzyskanie dostępu do miejsc, w których nie powinno nas być. Nie sugeruję przy tym, że należy pojawiać się tam, dokąd nie zostaliśmy zaproszeni, czy robić coś niezgodnego z prawem, ale zabawnie jest czasem popatrzeć, jak niektórzy z nas radzą sobie z takimi sytuacjami. Ja potrafiłem z łatwością dostawać się do budynków, wykonując zadania ich penetracji, bo zagadywałem strażników i zachowywałem się tak, jakbym miał prawo tam być. Nasze społeczeństwo zostało poddane praniu mózgowi i traktuje wszelkiego rodzaju odznaki i identyfikatory jak świętość. Widząc firmowy identyfikator, nawet taki, który wykonaliśmy własnym sumptem w domu, inni natychmiast uznają, że jesteśmy uczciwi i godni zaufania.

Osoby potrafiące uzyskać dostęp do miejsc, w których znajdować się nie powinny, posiadają szereg wyjątkowych umiejętności. Wyglądają na całkowicie zrelaksowane i spokojne, choć często wewnętrznie się spalają. Zazwyczaj poświęcają wcześniej sporo czasu na to, aby potrafić bez wysiłku wtapiać się w środowiska, które infiltrują. Gdyby na przykład człowiek grany przez Owena Wilsona pojawił się na ślubie córki sekretarza stanu niewłaściwie ubrany, to mógłby się wyróżniać. Uzyskiwanie dostępu do miejsc, w których nie powinno nas być, wymaga prezentowania się w taki sposób, jakbyśmy mieli całkowitą kontrolę nad otoczeniem. Nie wolno się rozglądać i kręcić, należy poruszać się naturalnie, tak jakbyśmy byli tam już wiele razy wcześniej.

### Ustal motywację

Każdy posiada motywację — czyli coś, co go napędza. Każdy z nas ma zainteresowania i hobby, które sprawiają, że jest jako istota ludzka wyjątkowy. Jeżeli jednak nie zachowujemy ostrożności, nasze motywacje mogą zostać wykorzystane przeciwko nam. Ja na przykład lubię strzelać i uwielbiam broń, czego łatwo można się dowiedzieć, ale nie pozwoliłbym, aby ktoś pod pozorem wspólnych zainteresowań zwałbił mnie do znajdującego się w jakimś zakazanym zaułku sklepu z bronią, w którym mógłby zrobić mi krzywdę. Czasami jednak wiedza o motywacjach innych osób bywa dobrym sposobem na wykorzystanie przeciwko nim socjotechniki.

Słyszałem kiedyś opowieść o tym, jak trzech mężczyzn próbowało poderwać w barze piękną modelkę. Pierwszy facet był bajecznie bogatym biznesmenem. Podszedł do dziewczyny i natychmiast został odprawiony z kwitkiem. Drugi był znanym producentem filmowym, ale wcale nie poszło mu lepiej. Trzeci facet był niski i gruby. Pozostali zobaczyli, jak szepce coś do ucha dziewczynie i zanim się zorientowali, para wyszła z baru razem. Godzinę później wrócili i każde poszło w swoją stronę. Biznesmen chce się dowiedzieć, co zaszło. Podchodzi do niskiego faceta i pyta: „Co jej powiedziałaś?”. Odpowiedź brzmi: „Spytałem ją, czy miałaby ochotę na kokainę, bo akurat mam trochę w domu”. Facet po prostu odkrył jej motywację.

Oczywiście, ustalenie motywacji tej dziewczyny nie było zbyt trudne. Istotne jest natomiast podejmowanie działań uniemożliwiających łatwe określanie naszych motywacji. W dzisiejszych czasach szczególną ostrożność powinny zachowywać na przykład osoby korzystające z Facebooka. Należy pamiętać o ustawieniach prywatności i uważać na to, czego odwiedzający profil „przyjaciele” mogą się o nas dowiedzieć. Jeżeli oczywistym będzie, że jesteś absolwentem określonej uczelni, pracujesz w określonej branży i lubisz pieszce

---

**Martwię się, że moi rodzice, którzy są  
w podeszłym wieku, mogą stać się ofiarami naciągaczy.  
Co mogę zrobić, aby temu zapobiec?**

To prawda, że starsze osoby często bywają celem oszustów. Porozmawiaj z rodzicami i wyjaśnij im, że pracownicy banku czy firmy będącej wystawcą kart kredytowych nigdy nie dzwonią ani nie wysyłają maili do klientów, prosząc o hasła lub numery rachunków. Gdyby jednak doszło do tego rodzaju sytuacji, rodzice powinni zadzwonić do banku (sami wcześniej znajdując jego numer). To powszechny problem, bo osoby starsze zwykle bywają dosyć łatwowierne. Ja powiedziałem po prostu mojemu tacie, że jeśli kiedykolwiek miałby nawet cień wątpliwości, powinien natychmiast do mnie zadzwonić, abyśmy mogli wspólnie omówić sytuację.

---

wycieczki — to ktoś pod pretekstem „wspólnych zainteresowań” łatwo może wkraść się w Twoje łaski. Nie sugeruję oczywiście, że wszystkie poznawane przez Ciebie osoby, które przyznają się do podobnych zainteresowań, mają złe zamiary — zastanów się jednak przed wchodzeniem w komitywę z jakimś dopiero co poznanym w barze facetem tylko dlatego, że ten facet lubi taką samą muzykę jak Ty i też jest wolontariuszem w domu opieki.

# PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW  
w działający bankomat!

**Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!**

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA

 **Helion SA**

# Przypadki chodzą po ludziach – nie daj się zaskoczyć!

Sytuacje kryzysowe to coś, co zwykle uważamy za kłopoty innych ludzi, dopóki nie przytrafiają się one nam samym albo komuś z naszego bliskiego otoczenia. A kiedy już się nam przytrafią, zwykle bezradnie załamujemy ręce i zastanawiamy się, co można było zrobić inaczej albo dlaczego doszło do bezsensownej tragedii. A może warto podejść do tego inaczej, racjonalnie? I nauczyć się działać tak, by zminimalizować ryzyko? Może warto na sucho przećwiczyć techniki, które niejednemu uratowały życie? Przeczytaj tę książkę, aby dowiedzieć się, co robić, by uniknąć katastrofy życiowej – oraz jak działać pewnie i skutecznie w stanie silnego stresu.

Autor tego bardzo życiowego podręcznika jest byłym agentem CIA, który wielokrotnie musiał wydostawać się z ciężkich opresji podczas trudnych misji. W pewnym momencie jednak ze zdziwieniem odkrył, że jego umiejętności i techniki przetrwania mogą przydać się najróżniejszym ludziom w życiu codziennym – i zaczął ich uczyć. Jason Hanson nie próbuje Cię tu przekonać, że musisz skakać ze spadochronem z płonącego samolotu albo w sekundę uwalniać się z kajdanek. Wystarczy, że będziesz uważnie rozglądać się dookoła, racjonalnie określać ryzyko i zagrożenie, unikać konfrontacji i będziesz przygotowany na to, że niespodzianka może czekać za rogiem. To wszystko naprawdę działa i może uratować Ci życie... jeśli posłuchasz Jasona teraz, a nie wtedy, gdy będzie za późno.

- ZASADA 1.** Ćwicz adaptabilność
- ZASADA 2.** Bądź samodzielny
- ZASADA 3.** Nie zgrywaj bohatera
- ZASADA 4.** Ruch ratuje życie
- ZASADA 5.** Wrażenie to podstawa
- ZASADA 6.** Dostrzegaj układy odniesienia
- ZASADA 7.** Pamiętaj o świadomości sytuacyjnej

## Jason Hanson

– były funkcjonariusz CIA, specjalista ds. bezpieczeństwa i zwycięzca programu *Shark Tank*. Jest osobą niesamowicie medialną. Doradca w zakresie protokołów bezpieczeństwa przedsiębiorstwom z listy Fortune 500 oraz prowadzi firmę zajmującą się ochroną osób na stanowiskach kierowniczych i działaniami detektywistycznymi.

## Bądź mądry przed szkodą!

 **editio**black



**Księgarnia internetowa:**  
<http://editio.pl>



**Zamówienia telefoniczne:**  
**0 801 339900**



**0 601 339900**

Sprawdź najnowsze promocje:  
● <http://editio.pl/promocje>  
Książki najchętniej czytane:  
● <http://editio.pl/bestsellery>  
Zamów informacje o nowościach:  
● <http://editio.pl/nowosci>

Helion SA  
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice  
tel.: 32 230 98 63  
e-mail: [editio@editio.pl](mailto:editio@editio.pl)  
<http://editio.pl>



ISBN 978-83-283-2878-5



cena 39,90 zł