



ТЭСС УИЛКИНСОН-РАЙАН

# МАХИНАТОРЫ И ЖЕРТВЫ

ПОБЕДИ СТРАХ И ВЕРНИ КОНТРОЛЬ  
НАД СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ



Колibri

УДК 316.6  
ББК 88.52  
У36

Tess Wilkinson-Ryan  
FOOL PROOF  
How fear of playing the sucker shapes our selves and the social order –  
and what we can do about it

Перевод с английского *Ирины Никитиной*  
Дизайн обложки *Анастасии Стародубовской*

**Уилкинсон-Райан Т.**  
У36 Махинаторы и жертвы : Победы страх и верни контроль над своей жизнью /  
Тэсс Уилкинсон-Райан ; [пер. с англ. И.В. Никитиной]. – М. : КоЛибри, Азбука-  
Аттикус, 2024. – 336 с.  
ISBN 978-5-389-22919-8

Нет ничего хуже, чем стать жертвой обмана, не так ли? После такого еще долго преследует горькое послевкусие унижения, социального поражения и личной травмы. Но что, если весь мир, все наше общество выстроены на принципах манипуляций? Политика, экономика, мода, ваши взаимодействия на работе или дома, даже набор продуктов в вашей корзинке или выбор фильма на вечер – все это результаты воздействия на ваше подсознание. Однако страх абсолютно каждого человека быть обманутым только глубже загоняет нас в моральную несвободу.

Цель этой книги – не разрушить вездесущие алгоритмы манипуляций, а научить вас распознавать и реагировать на них. Пора выйти из позиции жертвы и научиться по-настоящему управлять своей жизнью.

УДК 316.6  
ББК 88.52

ISBN 978-5-389-22919-8

© Tess Wilkinson-Ryan, 2023  
© Никитина И.В., перевод на русский язык, 2024  
© Издание на русском языке, оформление.  
ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус», 2024  
КоЛибри®

# Оглавление

<i>Введение</i> .....	9
Глава 1. Страх .....	29
Глава 2. Вепонизация .....	61
Глава 3. Беги .....	91
Глава 4. Бей .....	132
Глава 5. Обман на почве сексизма .....	162
Глава 6. Охлаждающий эффект .....	200
Глава 7. Одураченные мамы .....	236
Глава 8. Одураченный и его внутреннее «я» .....	274
<i>Заключение</i> .....	307
<i>Благодарности</i> .....	317
<i>Примечания</i> .....	318

# Введение

Нередко после визита к родителям или после проведенного вместе отпуска я слышала на прощание от мамы: «Смотри, пробуй монету на зуб — а то подсунут деревянную фальшивку!»\* Эти слова можно принять за шутку, которую она услышала когда-то от своего отца, и все же они звучат как родительское наставление: «Пожалуйста, будь осторожнее. Прошу тебя, не дай себя обмануть!»

В повседневной речи встречается немало слов и выражений для обозначения жертвы обмана. Их называют лохами («без лоха и жизнь плоха»), дураками (которых не терпят), лопухами, простофилями, фраерами, простаками, пешками в чужой игре, неудачниками. Как говорится, если кто-то обманул тебя раз, он — подлец, а если дважды, ты — дурак. Художественная литература изобилует сюжетами о жертвах обмана: легенда о троянском коне, история о мальчике, который кричал «Волк!», сказка о новом платье короля и даже история о Гензеле и Гретель. Не будьте легковерны, не то

---

\* В английском языке существует идиома *Don't take any wooden nickels*, которая буквально означает «Не ведись на деревянные монетки», т.е. не позволяй себя одурачить. — *Прим. пер.*

---

вам продадут прошлогодний снег. Не берите конфету у незнакомца. Никуда с ним не ходите; всем известно, чего он от вас хочет. Не будьте слишком доверчивыми — кто-то непременно этим воспользуется. Страх оказаться в дураках — это не только очевидный факт, но и руководство к действию: *не позволяйте себя одурачить*.

Что, собственно, не так с этим чувством страха оказаться в дураках? Почему оно так больно ранит и так долго не проходит? Большинство людей содрогаются при мысли о вероятности попасть в такую ситуацию, испытывая одновременно ужас и брезгливость. Однако, несмотря на знакомый и понятный всем нам опыт, о котором мы рассказываем другим, подкрепляя примерами из литературы и переживая внутри себя вновь и вновь, мы мало задумываемся о закономерности этого явления.

На самом деле существует много книг и статей, в которых рассказывается о том, как не стать жертвой мошенников. Эта книга о другом. Нас интересуют скорее не культурные мотивации, а психологические механизмы, лежащие в основе того, что называют кидаловом, и того, кто становится его жертвой и получает прозвище лоха или лузера — обвинение, имеющее принципиальное значение для самооценки человека и его социального статуса. Наша задача не столько установить факт «развода», сколько пересмотреть значение этого слова. Большинство из нас руководствуются двумя императивами: как быть успешным и как быть хорошим. Страх оказаться в дураках не только мешает достичь этих целей, но и нашептывает нам, что они попросту несовместимы. Книга, которую вы держите в руках, усиливает этот шепот, чтобы он звучал как можно громче и отчетливее и мы сами могли принять решение, когда прислушиваться, а когда нет, что взять на вооружение, а на что закрыть глаза.



---

В самом начале пандемии мы с семьей время от времени делали вылазки на машине под разными предлогами, лишь бы не сидеть дома. Все мы тогда были растеряны, раздражались по пустякам, дети не снимали наушников, сидя на заднем сиденье во время таких не слишком увлекательных путешествий. Как-то раз мы даже посетили — я не шучу — огромную пустую автомобильную стоянку. Когда пасмурным весенним днем мы возвращались домой по Брод-стрит, мой сын, которому вот-вот должно было исполниться тринадцать лет, вдруг произнес у меня за спиной: «Больше всего на свете я боюсь попасться в ловушку Доктора Филадельфии\*». (Допускаю, что он познакомился с этой передачей, поскольку стал проводить гораздо больше времени за просмотром видео в интернете. Однако я думаю и искренне надеюсь, что у него хватит нравственного воображения, чтобы понять, что это не то, чего он на самом деле больше всего боится; тем не менее я поняла, что он хочет сказать.) Его восьмилетняя сестра, которая вдруг начала проявлять неожиданную склонность к размышлениям, задумчиво глядя на ехавшие за окном машины, произнесла: «А я больше всего на свете боюсь кого-нибудь сильно обидеть». Вот, пожалуйста. Получается, оба они открыли природу двух видов вигильности\*\*: как не стать мошенником или его жертвой.

---

\* Фил Макгроу, также известный как Доктор Фил, — американский психолог, ведущий телевизионной программы «Dr. Phil», в которой он делится советами и дает рекомендации обычным людям, которые приходят на программу и рассказывают о своих проблемах. Шоу доктора Филадельфии неоднократно становилось предметом критики из-за манипуляций или неэтичного обращения с гостями. — *Прим. пер.*

\*\* Вигильность — термин, которым в психологии обозначается преднамеренная или бессознательная осторожность, настороженность. — *Прим. пер.*

---

## Лох

Лох — это человек, которого легко обмануть, простофиля, пешка, жертва мошенничества в договорной игре или мишень для афериста. В средневековом жаргоне существовал специальный термин — «дать остыть», то есть дать одураченному успокоиться, охладить его пыл, чтобы он от огорчения не испортил игру. Осознавать, что вас облапошили, — мучительно. Мы готовы сгореть от стыда при мысли, что оказались в дураках, что нас развели на раз-два и все об этом знают. Лох отличается от прочих жертв обмана тем, что более других склонен себя ненавидеть.

Чтобы лучше представить ощущения того, кто стал жертвой мошенничества, можно провести небольшой мысленный эксперимент. Представьте, что вы получили уведомление от банка, в котором сообщается о подозрительном снятии двадцати с половиной долларов с вашего счета час назад. Оказывается, что эта операция связана с веб-сайтом EZGamezzzz.com, о котором вы никогда не слышали и уж тем более не предоставляли ему информацию о вашей кредитной карте. Специалист клиентской службы банка сообщает вам, что это, вероятно, подставная компания, под прикрытием которой работают хакеры — они пробуют случайные комбинации цифр, и иногда им везет. Банк обещает отменить эту транзакцию и сохранить ваши деньги. Отлично!

А теперь представим несколько иную ситуацию. Час назад вы сами предоставили информацию о вашей кредитной карте и сами перевели двадцать с половиной долларов, но только не на счет EZGamezzzz.com. У входа в продуктовый магазин стоит вежливый молодой человек, представляющий международный детский фонд, и просит прохожих



---

пожертвовать двадцать с половиной долларов на кампанию «Покончим с детской бедностью к 2050 году». Обычно вы не реагируете на подобные акции, но фото на плакатах на этот раз привлекают ваше внимание, да и сам молодой человек кажется вам приятным, ну и разумеется, вы всей душой за то, чтобы покончить с детской бедностью. Когда вам приходит оповещение от банка о подозрительной операции, вас это настораживает. Эти подозрения подтверждаются, когда вы получаете рассылку от LISTSERV и узнаете о том, что благотворительная кампания у супермаркета — дело рук мошенников. Вы думали, что помогаете бороться с детской бедностью, а на самом деле стали жертвой аферистов. Вы вкратце рассказываете эту историю банковскому служащему, и специалист клиентской службы снова идет вам навстречу и обещает, что эта транзакция будет отменена. Вам и на этот раз удастся сохранить деньги.

В обоих случаях материальный ущерб ограничивается парой минут, потраченных на телефонный разговор с банком, и небольшой нервотрепкой. На вашем банковском счете случившееся не отразится, причем не важно, стали вы случайной жертвой мошенников или в числе многих пострадали от организованной аферы. Однако большинство людей по-разному воспримут эти два сценария. Атака хакеров — небольшая беда, досадная, но все-таки не причина для стыда и самобичевания. А вот осознание того, что вы позволили себя обмануть, вызывает куда более болезненные ощущения, и, хотя деньги быстро вернутся на ваш банковский счет, следы полученного урока не исчезнут еще долго. Его последствия отразятся на вашем внутреннем «я», с которым вы будете неустанно вести диалог («О чем я только *думал?*», «Почему я повел себя как последний *идиот?*»), и на отношении к вам окружающих — ведь в их глазах вы предстанете как

---

человек, которого легко облапошить. В глазах общества дураки вызывают мало сочувствия и много насмешек. Есть что-то разрушительное в этом ощущении и даже в ожидании оказаться в дураках.

Вполне разумно, что мы хотим уберечь себя от негативных эмоций. По этой причине мы всегда запираем входную дверь и не оставляем сбережения на крыльце дома: то, что мы ценим, должно быть под защитой. В привычном нам культурном дискурсе любая история, в которой кто-то попадает впросак, будь то случай с поддельными деревянными монетами, хакерская атака EZGamezzzz.com или ловушка Доктора Филадельфии, — это возможность учиться на своих ошибках. Обжегшись на молоке, дуем на воду. Однако речь не о том, чего нам стоит чрезмерная осторожность. Какой урок можно извлечь, столкнувшись с мошенником, и каковы будут пагубные последствия, когда вы в следующий раз захотите проявить щедрость и отзывчивость?

Будучи профессором в области договорного права и имея степень магистра психологии, я не удивляюсь тому, что людей сильно беспокоит проблема обмана и предательства. Одна из сторон в споре по договорам, как правило, представлена людьми, которые стали жертвами обмана или по меньшей мере чувствуют себя таковыми, когда сделка срывается.

Однако интерес к попавшим впросак возник у меня в связи с другим аспектом моей профессиональной деятельности. В 2005 году я окончила юридический факультет, но решила, что не буду сдавать квалификационный экзамен и заниматься юридической практикой. Еще в годы учебы на юридическом факультете я стала задумываться о том, насколько формально люди *относятся* к своим законным правам и обязанностям. Поэтому вместо того, чтобы начать работать по специальности, я предпочла остаться в университете

---

еще на три года и защитилась на степень доктора философии по экспериментальной психологии. Больше всего меня интересовали те решения, которые заставляли людей соблюдать закон — но при этом противоречили их нравственным убеждениям. Каким образом решаются такие проблемы и как чувствует себя человек, приняв такое решение?

Одна из наиболее часто обсуждаемых тем во время учебы на юридическом факультете касалась того, что нарушившие договор не считаются правонарушителями. Рассмотрение философских, правовых и экономических аспектов договора редко выявляет нарушения с этической точки зрения. Подобный бесстрастный взгляд на вещи вполне типичен для выпускников юридических факультетов, однако я не знаю ни одного неюриста, который бы относился к заключаемым им договорам столь же безучастно. Для большинства людей нарушить договор — значит нарушить обещание, а это вопрос этики. Различие в толковании нарушения договора с точки зрения права и этики, на которое я обратила внимание, стало предметом моего исследования, а постепенно и основой моей научной карьеры, которая началась с вопроса: «Как вы относитесь к нарушению договора?»<sup>1</sup>

Я стала рассылать придуманные тексты договоров в различные базы опросов, онлайн-интервьюерам и студентам юридических факультетов, а иногда сама проводила опрос среди студентов и преподавателей университета. Опрашиваемым обычно предлагался вымышленный сюжет, в котором персонаж по имени Боб должен по условиям договора отполировать полы или выполнить другую работу аналогичного характера и ему предстоит решить, может ли он нарушить этот договор, если получит более выгодное предложение от другого заказчика. Вопрос звучал так: если Боб нарушит договор до получения денег, какую сумму вправе



---

взыскать с него суд в пользу заказчика в качестве компенсации за нарушение договора?

Начнем с того, что многие полагали, будто Боб должен заплатить приличную сумму. Иногда в строке для ответа стояло целое число с огромным количеством нулей после, то есть Бобу предстояло заплатить просто космические деньги за невыполнение договора по полировке полов в каком-то многоквартирном доме. В итоге опрашиваемые требовали не только денежной компенсации для потерпевшего, но и справедливого наказания для нарушителя; они оценивали денежные убытки намного выше, чем предусматривает судебная практика<sup>2</sup>.

Порой я получала весьма развернутые отклики. В конце каждой анкеты было место для дополнительных комментариев и вопросов, так как комментарии и вопросы интересовали меня больше всего. Я специально оставляла свободное место, чтобы люди могли пожаловаться на проблемы с интернет-соединением или уточнить содержание некоторых вопросов. Вместо этого значительная часть респондентов писала полные гнева комментарии, выражая возмущение по поводу самой *идеи* нарушения договора. В этих пространственных рассуждениях встречалось следующее: «Вот что сегодня губит Америку. Прежде уговор был дороже денег, а теперь люди перестали уважать друг друга» или «Боб ПРЕДАЕТ своих клиентов». Обилие прописных букв невольно обращало на себя внимание.

Нарушение договора было воспринято как мошенничество, а мошенник должен платить за свои махинации. В анкету я включила унылый параграф о том, что вся ситуация с полировкой полов была, разумеется, вымышленной, и тем острее я почувствовала силу обрушившейся на меня волны негодования. Вместе с тем я с волнением обнаружила, что мне удалось нащупать кое-что интересное.

---

Впрочем, как это часто бывает в научных исследованиях, подойдя к чему-то важному, вдруг понимаешь, что это не ново. Психология всеми презираемой жертвы обмана — излюбленная тема многих, среди которых значительное место занимает Ирвинг Гофман, один из наиболее известных исследователей социального поведения XX века. Гофман выстроил целую теорию на основе простой идеи: люди плохо относятся к разрушению межличностных связей — и, когда они понимают, что имеют дело с мошенником, это действует на них разрушительно.

Гофмана вряд ли можно назвать признанным авторитетом в психологии, поскольку он прежде всего социолог, и его теория возникла главным образом благодаря интересу к театру. Истоки его «драматургической модели социальной жизни»<sup>3</sup> берут начало в детстве, когда он много общался с актерами любительского театра в Манитобе, Канада. На протяжении всей академической карьеры Гофмана занимала мысль о том, на что готовы пойти люди, чтобы не попасть в неловкое положение и не испортить сцену спектакля, перепутав реплику. При этом он отмечал, как стремление сгладить социальную динамику делает людей легкой добычей. Их легко уговорить, и они предпочитают вежливо кивнуть в знак согласия вместо того, чтобы лишний раз переспросить; и вот они уже делают пожертвования в пользу фиктивного благотворительного фонда или вкладываются в сомнительный таймшер\*. В 1952 году, еще обучаясь в магистратуре, он опубликовал небольшую работу о жертвах обмана с хлестким названием «Как привести жертву в чувство. Некоторые

---

\* Таймшер — форма коллективной собственности на, как правило, курортную недвижимость, время пользования которой ограничено определенными промежутками времени между несколькими владельцами. — *Прим. пер.*



---

аспекты адаптации к неудаче» (On Cooling the Mark out; Some Aspects of Adaptation to Failure)<sup>4</sup>.

Автор использует аллгорию, рассказывая историю о последствиях злоупотребления доверием, в которой действуют три условных персонажа: махинатор, жертва и тот, кто *дает* жертве *остыть*, то есть приводит ее в чувство. Махинатор выбирает жертву, сделка расстраивается — что же дальше? «В случае преступного обмана, — так начинается эта статья, — жертва понимает, что ей необходимо адаптироваться к новым условиям, в которых источники социальной гарантии и статуса, ранее воспринимавшиеся как нечто само собой разумеющееся, теперь утрачены»<sup>5</sup>. Суть противоречия, которое видит Гофман, заключается в следующем: люди не любят попадать в неловкие ситуации, оказаться в дураках — стыдно, но в то же время люди по своей природе постоянно оказываются в подобных ситуациях. Надо научиться приспособливаться, но как?

Попробовать прийти в чувство. Гофман, очевидно не без удовольствия, описывает, как махинатор «остается с жертвой после того, как его партнеры уходят, и берет на себя функцию успокоителя, давая обманутому возможность прийти в чувство»<sup>6</sup>. Жертве предлагается другая, щадящая версия случившегося, в которой все факты интерпретируются в более выгодном для нее свете и все выглядит не так безнадежно. «Прийти в чувство — означает адаптироваться к ситуации, которая прежде казалась невозможной»<sup>7</sup>.

Задача успокоителя — смягчить удар по самолюбию жертвы, уговорить смириться с неблагоприятным исходом и не поднимать лишнего шума. Он может даже предложить утешительный приз в виде бонусной скидки или премиального купона на следующую покупку, чтобы притупить

---

остроту неприятных ощущений. Утешив жертву таким образом, ее можно легко уговорить продолжить игру. Конфликт исчерпан, система работает безотказно.

Когда Гофман говорит о необходимости дать жертве остыть и прийти в чувство, он имеет в виду циничную схему манипуляций, и это вполне понятно. Однако я, как психолог, вижу в этом нечто большее. Само понятие не является уничижительным и даже может не быть связанным с межличностными отношениями. Лично я иногда предпочитаю принять несправедливость без особых сожалений. Например, моя двоюродная сестра не возвращает деньги, которые я ей одолжила; вместо того чтобы чувствовать, что меня обманули, я скорее буду гордиться, что смогла ей помочь. Иногда мне *необходимо* выговориться, чтобы не чувствовать себя одураченной, а иногда приведение в чувство означает, что я отказываюсь от той роли, которая совершенно бесполезна или в рамках которой я не смогла отстаивать свои глубинные цели.

Почему я должна чувствовать себя жертвой обмана?

Понятие «жертва обмана» нельзя отнести к естественным категориям, оно сформировано обстоятельствами и легко трансформируется. Можно ли назвать меня простодилей или раззявой, если я позволяю другому водителю втиснуться прямо передо мной в последнюю секунду? Можно ли считать меня рохлей, если я даю милостыню уличному попрошайке? А как меня назвать, если я решусь вложить деньги в рискованное предприятие и все пойдет не по плану? Да, быть может, для кого-то я типичная неудачница, но вместе с тем меня можно назвать беспечным автолюбителем, отзывчивым благотворителем или инвестором с высокой рискоустойчивостью — возможно, именно такая неоднозначность дает возможность слегка отдышаться и остыть.

---

Заурядные ситуации такого рода возникают постоянно, и, поскольку я когда-то объявила себя экспертом по жертвам обмана, ко мне очень часто обращаются с рассказами о мелких житейских неприятностях. Моя сестра Айви, которая слушает мои истории о жертвах обмана вот уже пятнадцать лет, как-то позвонила мне, чтобы поведать о том, как она сама в буквальном смысле приводила себя в чувство. Она живет в штате Вермонт, и вот однажды вместе с мужем и друзьями они отправились на велосипедную прогулку. Сестра переоценила свои силы: для онколога она была в отличной форме, однако все остальные участники заезда, похоже, были готовы принять участие в соревновании по триатлону. Они заехали в небольшой городок и остановились у магазина, чтобы купить что-нибудь перекусить. Айви умирала от жажды, и у нее кружилась голова.

«Заходим мы в магазин, — рассказывает она, — и это не просто обычный мини-маркет, куда там! Это же мажорный Вермонт; сама понимаешь: на полках комбуча домашнего приготовления. А мне нужен всего лишь обычный изотоник Gatorade, и оказывается, что он здесь стоит шесть долларов».

Моя сестра была вне себя. Конечно, *туристы*, приезжающие в Вермонт, может, и не прочь заплатить шесть долларов, вероятно, жители Нью-Йорка с удовольствием купят его за шесть долларов и еще получат за это белую овальную наклейку со значком Вермонта на машину. Но ей-то лучше знать! (Пользуясь правом старшей сестры, я должна заметить, что она, вообще-то, не коренная жительница Вермонта. Не вполне понимаю, каковы ее претензии к старому доброму Вермонту, кроме разве что ее места рождения: она родилась и выросла в штате Мэн. Мы-то с ней точно представляем целевую аудиторию вермонтского магазина. Мы обе любим комбучу.)



---

«Так или иначе, — продолжала она, — в тот момент я бы и сотню долларов заплатила. Я вспомнила тебя и сказала что-то вроде: “Что же я делаю???”» Слегка остыв и придя в чувство, она купила напиток и отправилась домой.

## Статус

Порой ловушки, в которые попадают легковерные люди, оказываются куда серьезнее, чем покупка изотоника или развод на 20 долларов. Гофман понял, что оказаться в дураках в действительности означает «утратить источники социальной гарантии и статуса»<sup>8</sup>. Столкнувшись с необходимостью открыто считаться с понятиями статуса и иерархии, американцы нередко испытывают трудности, поскольку это мелко, недостойно и противоречит нашим представлениям о равноправии. Однако тот, кто дал себя одурачить, стал пешкой в чужой игре — все эти простофили, раззявы, неудачники традиционно воспринимаются как люди низкого социального статуса, а угроза статусу сродни угрозе жизни. Стать жертвой обмана — довольно серьезное обвинение: вы оказались на ступеньку ниже, и, что еще хуже, вы сами в этом виноваты. Независимо от того, жертвой какой аферы вы стали, тщательно спланированной или случайной, осознавать это отвратительно, и вы растерянно оглядываетесь, недоумевая: «Неужели это я оказался в дураках?»

Нарастающий страх остаться в дураках порой может оказаться мощным толчком к масштабным социально-политическим процессам. Обвинения или оскорбления в адрес неудачника бывают довольно откровенными и резкими, при этом риск быть облапошенным не всегда очевиден, это скрытая угроза, удар будет нанесен исподтишка,

---

а не в открытом бою. Махинации, которые больше всего пугают обывателей и на которые они чаще всего попадают, ставят статус простофили под удар и подрывают существующий в обществе баланс.

В главах настоящей книги мы не будем ограничиваться рассмотрением взаимоотношений мошенника и его жертвы; мы затронем вопросы социальной значимости и моральной ответственности. Рассуждения о жертвах обмана выполняют определенную функцию — поставить под угрозу существующую социальную иерархию. Кроме того, эта риторика обладает силой воздействия: так или иначе люди стремятся сохранить выстроенную иерархию, всячески избегая угроз. Триггер страха стать жертвой обмана срабатывает быстро, и, как только он запущен, его невозможно игнорировать, он имеет значительные последствия, которые отражаются на когнитивных процессах и социальном взаимодействии.

Страх оказаться в дураках диктует нам, кому можно доверять, а от кого следует держаться подальше. Он заставляет нас всегда помнить о социальной иерархии и контролирует распределение социальных ролей и полномочий. Если рассматривать его как фобию, он по своей природе мало чем отличается от других видов страха. Реакция «бей или беги» может проявляться по-разному. Например, при встрече с медведем я, скорее всего, побегу, однако, в сущности, тот же набор инстинктов определяет реакцию людей, когда они подвергаются риску попасть в руки мошенников. Реакция «бей» (или «дай сдачи») всем понятна, ее можно наблюдать повсюду, от экономических игр до ситуаций с домашним насилием и вооруженных конфликтов. Чувствуя угрозу, потенциальная жертва пытается ответить тем же, чтобы не допустить посягательств на общественный порядок.



---

Недоумение и возмущение вызывает обратная реакция, когда напуганная жертва мошенника стремится убежать или избежать удара. Это выглядит не так эффектно, но, если я сильно напугана и поэтому не могу довериться или слишком скептически настроена и не готова принять вызов, важно понимать, что любой наш выбор будет иметь серьезные последствия. Отказ вступить в поединок может означать упущенную возможность, нежелание взаимодействовать или неготовность проявить великодушие и сострадание в интересах общества. Эта трусливая тактика отступления влияет на социальную и политическую сферы, будь то здравоохранение, социальное обеспечение или миграционная политика.

Постоянно повторяющиеся здесь термины, которыми принято оперировать в психологии, — мошенник и его жертва, статус, значимость и полномочия, ответственность, избегание — невольно ассоциируются с известными политическими дебатами и заставляют вспомнить культурный нарратив. Посмотрите внимательно на наше общество, и вы повсюду встретите поучительные сюжеты о дураках. В стереотипе жертвы словно в объективе сходятся все составляющие социального понимания пола, в котором желание доминировать и слабость, доверчивость и смекалка распределены неравномерно между мужчинами и женщинами. Этот стереотип также порождает расовые предубеждения, укрепляет социальную иерархию и диктует нам, кому верить, кого бояться, а кого презирать. Наглость и изобретательность мошенников влияет на то, как мы воспринимаем социальный прогресс: обеспечиваем ли мы единые правила игры для всех или проявляем фаворитизм в отношении определенных социальных групп? В свою очередь, растущий страх перед угрозой стать жертвой обмана, исходящей от маргинализированных групп населения, приводит

Научно-популярное издание  
Танымал ғылыми басылым

Тэсс Уилкинсон-Райан

## Махинаторы и жертвы

Победи страх и верни контроль  
над своей жизнью

Ответственный за выпуск *М. Исаева*

Редакторы *Н. Галактионова, В. Измайлов*

Технический редактор *Л. Синицына*

Корректоры *О. Левина, В. Алексина, Н. Соколова*

Верстальщик *В. Брызгалова*

Подписано в печать / Баспаға қол қойылды 01.02.2024.

Формат 60×88<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Гарнитура «Petersburg».

Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 23,52.

Тираж 2000 экз. W-PBJ-31864-01-R. Заказ №

Изготовитель:  
ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус» —  
обладатель товарного знака КоЛибри  
115093, Москва, вн. тер. г. муниципальный округ  
Даниловский, пер. Партийный, д. 1, к. 25

Филиал ООО «Издательская Группа  
«Азбука-Аттикус»  
в г. Санкт-Петербурге  
191024, г. Санкт-Петербург,  
ул. Херсонская, д. 12–14, лит. А  
[www.azbooka.ru](http://www.azbooka.ru); [www.atticus-group.ru](http://www.atticus-group.ru)  
Отпечатано в России

Өндіруші:  
«Издательская Группа «Азбука-Аттикус» ЖШҚ —  
КоЛибри тауар белгісінің иесі,  
115093, Мәскеу, қ. іш. аум. Даниловский  
муниципалдық округі, Партийный т.ш., 1-үй, к. 25

Санкт-Петербург қаласындағы  
«Азбука-Аттикус» Баспа Тобы»  
ЖШҚ филиалы,  
191024, Санкт-Петербург,  
Херсон көшесі, 12–14-үй, лит. А.  
[www.azbooka.ru](http://www.azbooka.ru); [www.atticus-group.ru](http://www.atticus-group.ru)  
Ресейде басып шығарылған.

Техникалық реттеу туралы РФ заңнамасына сай басылымның сәйкестігін  
растуа туралы мәліметтерді мына адрес бойынша алуға болады:  
<http://atticus-group.ru/certification/>.

Знак информационной продукции (Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.)  
Ақпараттық өнім белгісі (29.12.2010 ж. № 436-ФЗ федералдық заң)

