

УДК 159.9:343.53

Булатов Андрій Сергійович –
ад'юнкт кафедри юридичної
психології Національної академії
внутрішніх справ

КРИМІНАЛЬНЕ МАНІПУЛЮВАННЯ ПІД ЧАС ШАХРАЙСТВА

Представлено результати узагальнення досліджень із питань щодо психологічного впливу, обману й маніпулювання, зокрема кримінального маніпулювання. Розглянуто причини маніпуляцій, механізми, методи та прийоми здійснення маніпулювання, структуру шахрайських операцій. Вивчено особливості «мішеней» маніпулятивного впливу.

Ключові слова: обман; маніпулювання; шахрайство; шахрайська операція; «мішені» маніпулювання.

Розвиток новітніх технологій, глибока економічна та суспільна кризи в нашому суспільстві, правова нестабільність спричиняють надзвичайно стрімкий розвиток такого виду злочину, як шахрайство. Зазначене зумовлює особливу увагу науковців і практиків до вивчення цього феномена.

Висвітлення проблеми психологічного впливу та маніпулювання наявне в працях С. Альбрехта, Дж. Венца, Г. В. Грачова, Р. Є. Гудіна, Є. Л. Доценка, Ю. О. Єрмакова, В. В. Знакова, С. Г. Кара-Мурзи, І. К. Мельника, О. В. Сидоренко, Т. Уільямса, Е. Шосторма. Психологічні особливості прийомів кримінального маніпулювання представлено в дослідженнях Г. М. Борзенкова, Р. Р. Гарифулліна, О. О. Данилова, О. В. Кравченко, О. Р. Онищенко, О. М. Цільмак, В. П. Шейнова та ін.

Метою статті є вивчення науково-практичних і теоретичних напрацювань із проблеми психологічного впливу та маніпулювання під час шахрайства.

Відповідно до Кримінального кодексу України, шахрайство – це заволодіння чужим майном або придбання права на майно шляхом обману чи зловживання довірою [1]. Обман (повідомлення потерпілому неправдивих відомостей або

приховування певних обставин) чи зловживання довірою (недобросовісне використання довіри потерпілого) під час шахрайства застосовує винна особа для того, щоб викликати в потерпілого впевненість у вигідності чи обов'язковості передачі їй майна або права на нього. Обов'язковою ознакою шахрайства є добровільне передавання потерпілим майна чи права на нього.

Обман під час шахрайства – це повідомлення явно помилкових даних або приховування, замовчування інформації про факти чи обставини, повідомити про які було необхідно, спрямовані на введення потерпілого в оману або на підтримання помилки особи з метою заволодіння чужим майном, і які призвели до такого стану потерпілого [2].

Обман може перебувати в структурі маніпулятивного впливу або безпосередньо бути агентом впливу.

Є. Л. Доценко у своїх працях, присвячених психології маніпулятивного впливу, визначає маніпуляцію як майстерний психологічний вплив, спрямований на спонування іншого до вчинення визначених маніпулятором дій за допомогою прихованого впровадження в психіку адресата цілей, бажань, намірів, відношень або установок, що не збігаються з тими, які є в адресата в цей момент [3].

Кримінальне маніпулювання може застосовуватися під час низки корисливих і насильницьких злочинів. Серед корисливих злочинів, що здійснюються з використанням такого впливу на особистість, виділяється шахрайство. Кримінальне маніпулювання здійснюється в комунікативному процесі під час взаємодії злочинця та жертви з використанням комплексу методів і прийомів, у тому числі сучасних психотехнологій.

О. В. Кравченко визначає кримінальну маніпуляцію як процес цілеспрямованого використання різних специфічних способів і засобів зміни (модифікації) поведінки жертви злочину, її мети, бажань, намірів, відносин, установок, психічних станів та інших її психологічних характеристик в інтересах шахрая, які могли б не відбутися, якби потерпілий знав у достатньому обсязі дані, що характеризують ситуацію, зокрема те, які засоби застосовано щодо нього чи з якою метою їх використано [4].

Визначальною рисою психологічних маніпуляцій, на думку науковця, є ставлення до партнера у взаємодії та спілкуванні не як до особистості, що має самодостатність, а як до специфічного

засобу, за допомогою використання якого досягається приховувана мета маніпулятора, реалізуються його інтереси й задовольняються власні потреби.

Маніпуляція має свою тимчасову, просторову та соціальну структури. Процес маніпулювання може бути тривалим процесом і становити поетапне здійснення маніпулятивного впливу на людину.

Є. Л. Доценко виділяє такі причини маніпулювання:

культура (загальнолюдський контекст);
суспільство (сукупність соціальних контекстів);
спілкування (міжособистісний контекст);
особистість (мотиваційний, внутрішньопсихічний контекст);
технологія (контекст діяльності, її операціональний склад) [3].

Е. Шосторм, посиляючись на інших авторів, запропонував перелік причин маніпуляції:

конфлікт людини із собою (Ф. Перлз);
недовіра до інших людей, нездатність до любові (Е. Фромм);
відчуття абсолютної безпорадності (екзистенціалізм);
страх тісних міжособистісних контактів (Е. Берн,

Ст. Глассер, Дж. Хейлі);
некритичне прагнення отримувати схвалення від кожного (А. Елліс) [5].

Є. Л. Доценко додає до цього переліку такі причини:

сублімація – символічне оволодіння партнерами під час спілкування як об'єктами сексуального бажання (З. Фрейд);
природна за формою реалізація компенсаторного прагнення до влади (А. Адлер);

систематичне позитивне підкріплення маніпулятивної поведінки у вигляді соціального успіху (Б. Ф. Скіннер);

пасивне заповнення індивідуального смислового вакууму культивованими в суспільстві псевдоцінностями (В. Франкл) [6].

Структур шахрайських операцій надзвичайно багато, що пов'язано з різноманітністю людської діяльності. Водночас у різних сферах є обов'язкові (повторювані) компоненти організації шахрайських операцій [7]:

задум;
пошук об'єкта;
залучення об'єкта до «справи»;
стимулювання до добровільних внесків;

уникнення шахраями відповідальності або організування прикриття.

Методи впливу на психічну активність людини, завдяки яким викликають стани, що вигідні для маніпулятора, називають технологією маніпуляції.

Механізм здійснення маніпуляції можна описати в руслі теорії когнітивного дисонансу, законів сприйняття та деяких інших. Його сутність зводиться до такого: викликати всередині людини дисбаланс, внутрішній дискомфорт. Намагаючись відновити втрачену рівновагу, людина разом з явним отримує і прихований сенс повідомлення. Щоб це відбулося саме за такою схемою, людину потрібно позбавити вільного вибору, точніше створити його ілюзію. Забезпечується це за рахунок своєрідної організації умов здійснення маніпуляції, створення або використання вже наявної ситуації, нестерпної для об'єкта маніпуляцій та зручної для маніпулятора. Для цього можуть використовуватися емоції (негативні або позитивні). Головне – вони повинні бути дуже сильними, заповнити людину, не дати можливості повернутися на раціональний рівень, оговтатися та спокійно обміркувати ситуацію.

Одним із найбільш важливих питань стосовно технології маніпулятивного впливу є питання про «мішені» цього впливу. Термін «мішень» використовують для позначення тих психічних структур (потреби, інтереси, схильності, норми, установки, поведінкові стереотипи, спосіб мислення, навички, психічні стани), на які відбувається вплив з боку ініціатора впливу (незалежно від того, мав він такий намір чи не мав). Маніпулятори експлуатують такі потяги, які повинні діяти безвідмовно: потребу в безпеці, їжі, почутті спільності тощо.

У дослідженнях О. В. Кравченко запропонував класифікацію «мішеней» маніпулятивного впливу на особистість [4]:

спонукачі активності людини (потреби, інтереси, схильності); регулятори активності людини, зокрема групові норми, самооцінка (у тому числі почуття власної гідності, самоповага, гордість), суб'єктивні відносини, світогляд, переконання, вірування, значеннєві, цільові, операційні настанови тощо;

когнітивні (інформаційні) структури (у тому числі інформаційно орієнтоване підґрунтя поведінки людини загалом) –

знання довкілля, людей, інші різноманітні відомості, що є інформаційним забезпеченням активності людини;

операційний склад діяльності (спосіб мислення, стиль поведінки та спілкування, звички, уміння, навички тощо);

психічні стани (фонові, функціональні, емоційні) [4].

Ступінь успішності маніпуляції значною мірою залежить від того, наскільки широкий арсенал засобів психологічного впливу, який використовує маніпулятор, та наскільки маніпулятор виявляє гнучкість у його використанні.

Маніпулювання свідомістю й поведінкою потерпілих під час традиційного шахрайства може передбачати низку методів і прийомів: підлаштування до актуального стану потенційної жертви, установлення психологічного контакту, застосування навичок самопрезентації, створення хибного іміджу; експлуатація психічних автоматизмів, маніпулювання змістом, формою і темпом надання інформації, експлуатація групового тиску на особистість, створення штучного дефіциту часу під час прийняття рішення потерпілим. Частина зазначених прийомів належить до соціально прийнятної групи психологічного впливу, проте, набуваючи прихованого характеру й кримінальних цілей, шахрай перетворює їх на маніпулятивні [8].

О. О. Данилов зазначив, що шахрай, спілкуючись із жертвою, для досягнення успіху завжди дотримується таких основних правил: 1) говорить про те, що його жертва хоче слухати; 2) говорить менше, ніж слухає, або значною кількістю слів маскує свої наміри; 3) ніколи не сперечається; 4) легко визнає свою неправоту, якщо це може сприяти успіху; 5) намагається одразу досягти від співрозмовника згоди стосовно незначних питань, переходячи пізніше до більш серйозних; 6) демонструє щире зацікавлення спілкуванням, виражаючи своє добре ставлення; 7) підтримує в людині усвідомлення її значущості [9].

Головна роль серед маніпулятивних прийомів належить психофізіологічним факторам: стан утоми, голоду, ізолювання від зовнішніх контактів, ліміт часу для прийняття рішення, наполегливий спеціально підібраний музичний фон. Зазначені фактори сприяють зниженню рівня свідомого контролю особистості, досягненню певного ступеня деіндивідуалізації, підвищують нав'юваність та імпульсивність.

На семінарах-презентаціях, організованих для залучення потенційних жертв шахрайських посягань, крім музичного фону, досить суттєвим фактором, що впливає на емоційний стан, є спільні ритмічні рухи та скандування учасниками за сигналом зі сцени. Компактне розміщення слухачів дає змогу досягати ефекту взаємного емоційного зараження. Таким чином спрацьовують соціально-психологічні ефекти психології натовпу: механізм наслідування, конформність. Технологія відбору потенційних жертв шахрайства включає в себе формування в них установки на обраність. Також використовується феномен соціальної фасилітації: у присутності незнайомих людей у людини підвищується рівень напруженості й збудження, домінує бажання виправдати себе в очах оточуючих.

Домінуюча в сучасному суспільстві ідеологія швидкого збагачення, для реалізації якої існують економічні й політичні передумови, спричиняє поширенню шахрайства. Розрив між багатими та бідними верствами населення викликають у людей стрес і, відповідно, потребу у використанні будь-яких можливостей для підвищення свого фінансового благополуччя. Шахраї намагаються викликати й використати почуття ілюзорного страху жертви втратити шанс доброго заробітку, пропонуючи у створеній ситуації «дефіциту часу» прийняти рішення щодо відвідання інформаційного семінару, тобто використати надану «єдину можливість».

Шахраї використовують також невдоволення жертви власним соціальним становищем, природні соціально значущі установки людей мати високооплачувану престижну роботу, гарантувати собі та близьким успіх і процвітання, позбавитися від фінансових проблем.

Аферисти впливають на самооцінку жертви від її легкого «погладжування» аж до явних лестощів. Посилення почуття значущості, обраності запрошеного здійснюється за рахунок формування почуття участі у великому, прогресивному проєкті, відчуття себе його частиною.

Будь-який вид шахрайства заснований на актуалізації ірраціональної складової свідомості. Аферисти не апелюють до розуму, вони впливають на підсвідомість на рівні символічних образів. Ці образи можуть бути простими словами, які самі по собі нічого не значать, не містять ніякої інформації, однак на

підсвідомому рівні відіграють важливу роль: заспокоюють жертву, вселяють почуття впевненості у власних силах, переконаність у правоті, а також пробуджують найпримітивніші інстинкти, насамперед жадібність.

Ще один елемент афери – гарантія того, що жертві не доведеться докладати багато зусиль для виконання поставленого завдання. Шахраї спрямовують свій вплив на певну категорію людей – тих, хто вірить у «Поле Чудес». Наш фольклор підносить багатство як щось раптове, що не потрібно заробляти власною працею, витрачаючи час (казка про Омелька «По щучому велінню», який лежав на печі та завдяки щуці став багатим, казка «Про рибака і рибку» та ін.).

Для психологічного впливу на групу й індивіда активно використовують силу авторитету.

За допомогою технік і принципів нейролінгвістичного програмування моделюють ефективні стратегії мислення та поведінки як окремої особи, так і груп. Маніпулювання свідомістю відбувається шляхом отримання первинної згоди, мовних технік під час «роботи із запереченнями», технік уведення в транс.

Унаслідок використання подібної маніпуляції та інших прийомів впливу на жертву в більшості формується ілюзія свободи вибору поведінки.

Вразливість до маніпуляційних впливів у нашому суспільстві зумовлена ще й низьким рівнем або відсутністю психологічних механізмів захисту від маніпуляції в більшості населення. Це пов'язано з психологічними особливостями радянського тоталітарного режиму, за якого існувала чітко організована система заходів для блокування рефлексивної функції свідомості, виховання жителів СРСР як «слухняних виконавців» волі групи осіб.

Потужність та ефективність маніпулятивного впливу залежать від наявності певних переваг у маніпулятора над адресатом. Прихований для адресата характер маніпулятивного впливу є однією з переваг маніпулятора. Є. Л. Доценко виокремлює низку переваг, що дають змогу маніпуляторів застосовувати специфічні прийоми впливу й підсилювати його ефект. Так, по-перше, людина вже може володіти деяким власним набором переваг: а) статусні переваги (рольова позиція, посада, вік); б) ділові (кваліфікація, аргументи, здібності, знання).

По-друге, особа може заручитися підтримкою третіх осіб. Якщо це конкретні чи досить відомі «інші», то таку підтримку можна назвати представницькою («я від Миколи Миколайовича», «не за себе вболіваю, піклуюся про колектив»). Якщо ж людина спирається на узагальнених «інших», назовемо це конвенційною перевагою (традиції, мораль тощо). По-третє, силу можна набувати й у власному процесі взаємодії з партнером: динамічні сили (темп, паузи, ініціатива), позиційні переваги (експлуатація емоційного тону колишніх чи актуальних стосунків), а також договір – результат спільних угод. По-четверте, силу беруть зі слабких сторін партнера чи його психічних особливостей [6].

О. В. Кравченко спробувала структурувати джерела загроз інформаційно-психологічній безпеці людини під час здійснення щодо неї маніпулятивного впливу.

До першої групи належать загрози, пов'язані з можливостями маніпулятора впливати на власне процес міжособистісної взаємодії – відповідно до своєї мети змінювати його хід, організацію, процедуру, інформаційний зміст, використовуючи для цього відповідні прийоми.

Другу групу становлять загрози, пов'язані з можливостями використання маніпулятором зовнішніх для адресата факторів. Їх можна розділити на відповідні підгрупи: а) умови зовнішнього соціального середовища; б) власний особистісний потенціал маніпулятора; в) умови зовнішнього фізичного середовища.

До третьої групи належать загрози, пов'язані з можливостями використання маніпулятором внутрішніх, психологічних, індивідуально-особистісних характеристик адресата. Використовуючи відповідні прийоми впливу на різні психологічні структури особистості адресата, маніпулятор досягає своєї мети.

Застосування сучасних психотехнологій психологічного впливу робить уразливим щодо шахрайських посягань широке коло осіб. Окрім цього, важливо враховувати психологічні характеристики, що підвищують вразливість до кримінального маніпулювання під час шахрайства.

Отже, оптимізація процесу розкриття та розслідування шахрайства на сьогодні є важливою проблемою, що потребує врахування знань психологічної науки. Розуміння та

застосування працівниками ОВС психологічних аспектів механізмів кримінальної маніпуляції сприятиме підвищенню рівня їх професійної компетентності, ефективному здійсненню оперативно-розшукових і досудово-слідчих заходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кримінальний кодекс України : Закон України від 5 квіт. 2001 р. № 2341-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 25–26. – Ст. 131.
2. Смаглюк О. В. Шахрайство за кримінальним кодексом України 2001 року : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец 19.00.06 «Юридична психологія» / О. В. Смаглюк. – К., 2004. – 20 с.
3. Доценко Е. Л. Манипуляция: психологическое определение понятия / Е. Л. Доценко // Психологический журнал. – 1993. – Т. 14. – № 4. – С. 26–29.
4. Кравченко О. В. Психологічні особливості шахрайства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.06 «Юридична психологія» / О. В. Кравченко. – Х., 2005. – 20 с.
5. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор / Э. Шостром ; [пер. с англ. А. Малышевой]. – М. : Полифакт, 1992. – 127 с.
6. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: Феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. – М. : ЧеРо, 1996. – 343 с.
7. Альбрехт С. Мошенничество. Луч света на темные стороны бизнеса / С. Альбрехт, Дж. Венц, Т. Уильямс ; [пер. с англ.]. – СПб. : Питер, 1995. – 400 с.
8. Онищенко О. Р. Манипулирование сознанием и поведением жертв при мошенничестве : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. психол. наук : спец 19.00.06 «Юридическая психология» / О. Р. Онищенко. – Рязань, 2005. – 25 с.
9. Данилов А. А. Маги приминала / А. А. Данилов. – СПб. : Пресс, 2004. – 502 с.