

ШЛЯХИ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ ШАХРАЙСТВА

Статтю присвячено психологічному аналізу явища шахрайства, надано його змістовно-структурну характеристику, вказані специфічні особливості та складові компоненти. Визначено сутність основних категорій, представлено класифікацію та розкрито загальний механізм дії. Також висвітлено питання типології та психологічного портрета шахраїв, їх мотиваційної структури, психологічних прийомів, структури та етапів здійснення шахрайських операцій.

Ключові слова: шахрайство, психологічний вплив, психологічний портрет шахраїв, провідні мотиви та психологічні прийоми шахраїв, “трикутник шахрайства”, етапи здійснення шахрайських операцій.

Статья посвящена психологическому анализу явления мошенничества, представлена его содержательно-структурная характеристика, указаны специфические особенности и составные компоненты. Определена сущность основных категорий, приведена классификация и раскрыт общий механизм действия. Также освещены вопросы типологии и психологического портрета мошенников, их мотивационной структуры, психологических приёмов, структуры и этапов осуществления мошеннических операций.

Ключевые слова: мошенничество, психологическое воздействие, психологический портрет мошенников, ведущие мотивы и психологические приёмы мошенников, “треугольник мошенничества”, этапы осуществления мошеннических операций.

Paper is devoted to the psychological analysis of the fraud phenomenon and represents its content-structural characteristics, specific features and composite components. It determines the essence of main categories of fraud, considers its classification and reveals a common mechanism of action. The issues of typology and psychological portrait of frauds, their motivation, psychological techniques, structure and phases of the fraudulent transactions are highlighted as well.

Keywords: fraud, psychological impact, psychological portrait of frauds, leading motives and psychological techniques of frauds, “fraud triangle”, steps of fraudulent transactions.

Питання боротьби з шахрайствами різного роду стають все актуальнішим, оскільки масштаби злочинів розширюються і набувають нових форм. Особливо ця тенденція посилилася після переходу до ринкових відносин: значно підвищилася активність людей, що використовують кримінальні способи збагачення та бізнесу. Тому за умов сьогодення вкрай важливо своєчасно протиставляти діям злочинців науково обґрунтовані та ефективні заходи правоохоронних органів щодо попередження, виявлення та розкриття шахрайських злочинних посягань, а також притягнення шахраїв до кримінальної відповідальності та покарання.

Шахрайство належить до категорії надзвичайно складних злочинів (щодо виявлення фактів його вчинення). Так, у чинному Кримінальному кодексі України (далі – КК України) поняття “шахрайство” сформульоване як “заволодіння чужим майном або придбання права на майно шляхом обману або зловживання

довірою” (ч. 1 ст. 190 КК України) і розглядається як злочин проти власності. У КК України зазначається ще ряд злочинів, де вживається цей термін, однак у них шахрайство розглядається як один зі способів здійснення злочину або дії, близької до нього. Таким чином, наведене визначення дозволяє виокремити два різновиди шахрайства – *шахрайське заволодіння чужим майном* і *шахрайське придбання права на чуже майно*, а також містить вказівки на два конкретних способи такого заволодіння – *обман* або *зловживання довірою*.

Цей злочин є найбільш “хитрим”, оскільки його умисність важко довести, чим і користуються шахраї. Вони постійно вдосконалюють свою злочинну “майстерність”, використовують усе нові способи та прийоми афер. Шахрайство відрізняється винятковою різноманітністю, адаптивністю (приспосованістю), динамізмом і здатністю до модернізації. Воно значно поширене не тільки тому, що не завжди пов’язане з насильством, але й тому, що сучасне життя достатньо “затехнізоване”, форми людської життєдіяльності стають усе більш інтелектуалізованими та комп’ютеризованими, провідного значення набувають інформаційні технології, особливо у сфері бізнесу та фінансів, більшість форм спілкування віртуалізуються, тобто здійснюються через новітні засоби комунікації – від мобільних телефонів до інтернету.

Для вчинення шахрайства правопорушники часто об’єднуються в групи з чітким розподіленням ролей у процесі підготовки та реалізації протизаконного задуму. У цих злочинах характерним є те, що їх організатори та виконавці надають першочергового значення *приховуванню* шахрайства. Причому більшість таких дій здійснюється до моменту настання злочинного результату, тобто при підготовці та безпосередньому скоєнні цього суспільно небезпечного діяння.

Характерною особливістю шахрайства є досить *високий рівень латентності*, головна небезпека якої полягає в тому, що об’єктивно створюються умови для формування у злочинців почуття безкарності та готовності до повторного вчинення ними злочинів, а також до створення і тривалого існування стійких злочинних груп шахраїв.

Отже, шахрайство – це складне явище юридичної кваліфікації, що *характеризується наявністю певних компонентів*, а саме:

– динамічної структури, визначеного складу осіб, особливостей їх дій, взаємодії та протидії;

– ідеї або задуму, плану (сценарію) шахрайської дії, мети;

– відповідної технології, процедури здійснення шахрайських дій;

– наслідків (результатів), що варіюються від стовідсоткового успіху та отримання бажаного результату до повного провалу і розкриття шахрайського задуму.

Під час вчинення шахрайства злочинець для досягнення мети використовує психологічний вплив на певних осіб. Термін **“психологічний вплив”** указує на його цільову спрямованість – психіку людини. Загалом у процесі спілкування психологічний вплив визначається як передача інформації, що може здійснюватися за допомогою засобів мови. Причому залежно від особливостей психологічного механізму впливу розрізняють:

1) *інформування* (передача інформації);

2) *переконання* (вплив на опонента з метою змінити його думку, позицію (ставлення) або поведінку);

3) *навіювання* (вплив, пов’язаний зі зниженням свідомості й критичності до одержуваної інформації).

З урахуванням зазначеного, **шахрайство є особливим видом психологічного інформаційного впливу на людську психіку**: завдяки *умисному приховуванню*

або *перекручуванню інформації* шахрай *вводить в оману* людину, яка володіє будь-яким майном, впливаючи на її інтелектуально-вольову сферу і *маніпулюючи* нею. Проте обманута людина цього не розуміє та продовжує вважати, що діє за власним бажанням.

У генезі шахрайства важливе місце посідає конкретна життєва ситуація, яка переважно створюється самим злочинцем. Шахраї, за відсутності необхідних умов вчинення злочину, намагаються самі змоделювати і потім відтворити ситуацію, що допомагає здійсненню злочинних намірів. Потерпілі своєю легковажною (а іноді й відверто провокуючою) поведінкою тільки викликають остаточну рішучість вчинити такий злочин. Так, серед карткових шахраїв є “фахівці” із залучення громадян до азартної гри, психологічного впливу на жертву під час гри, проведення розвідки і забезпечення безпеки під час гри. Останнім часом поширилося шахрайство, пов’язане з азартними іграми (ігрові *автомати, рулетка, покер*). При цьому широко використовуються рекламно-обманні прийоми, що імітують виграш і розраховані на довірливість малокритичних осіб.

Стосовно *типології шахраїв*, то вона умовно може бути поділена на чотири категорії:

1) *випадкові шахраї*, які вперше скоїли злочин під впливом зовнішніх обставин або інших осіб;

2) *особи, раніше засуджені* за шахрайство або інші злочини (у тому числі рецидивісти, які не мають постійних доходів);

3) *несудимі особи*, які скоюють шахрайство, але *ще не були викриті*;

4) *шахраї-професіонали*, спосіб життя яких пов’язаний із систематичним вчиненням цього виду злочинів, що є для них основним джерелом існування та здійснюється переважно одним і тим самим улюбленим способом.

Безумовно, аналіз людської поведінки (і злочинної зокрема) неможливо здійснити без поглибленого вивчення психологічних особливостей особистості, її соціально-моральних характеристик, а також знання внутрішніх механізмів, причин і мотивів дій. Тому слід детальніше зупинитися на розгляді цих питань.

Психологічні особливості особистості (психологічний портрет) шахраїв.

Під *психологічними особливостями особистості* розуміється відносно стабільна сукупність її індивідуальних якостей, що визначають типові прояви реагування й адаптивні механізми поведінки, систему уявлень про себе, міжособистісні стосунки і характер соціальної взаємодії.

Особистість шахрая відрізняється від особистості інших злочинців (наприклад, крадіїв, грабіжників чи хуліганів). Здебільшого шахраї мають хитрий, спритний розум, їм притаманні розвинена уява і фантазія, акторські здібності, уміння зацікавити та привернути до себе увагу людей. Вони вміло використовують сприятливі обставини для здійснення злочинних дій або змінюють, пристосовують ці обставини відповідно до злочинного задуму. Шахраї відрізняються своєю винахідливістю, неординарними вчинками і реагуванням у конкретних умовах реальних ситуацій, специфічними формами спілкування, способами та прийомами вирішення завдань.

Психологічний портрет шахрая представлений в основному авантюрним складом особистості. Переважно це вольові, впевнені у собі люди, котрим притаманні *визначені особистісні якості*, серед яких на особливу увагу заслуговують такі:

- здатність розбиратися в людях, добре розвинена психоемоційна сфера;
- комунікативність, вміння швидко налагоджувати контакт із людьми;
- наявність певних акторських навичок, уміння розігравати необхідні ролі;

- вміння привертати увагу людей, здатність впливати на людей, організа-торські здібності;
- проникливість, спостережливість, поінформованість;
- розвинена уява, гнучкість і критичність мислення, винахідливість, креатив-ність;
- здатність орієнтуватися у складній та мінливій обстановці, високий ступінь готовності до дій у несподіваних і нестандартних ситуаціях;
- сміливість, рішучість, схильність до ризику, азартність, авантюризм;
- схильність до протиправної діяльності, наявність досвіду скоєння правопо-рушень (а у деяких – судимість у минулому);
- вправність (насамперед рук), довершеність навичок обману в своїй сфері шахрайства;
- обережність, уважність, недовірливість, підозрлість;
- цинізм, безсердечність, жорстокість, зрадливість, брехливість;
- наявність стійких контактів із кримінальним середовищем, відвідування місць концентрації осіб, які представляють оперативний інтерес.

Найчастіше шахрайство здійснюється особами, які вирізняються “криміналь-ним професіоналізмом”, що створює додаткові труднощі при виявленні та поперед-женні цих злочинів. Переважна більшість шахраїв має поглиблені знання у різ-них галузях людської діяльності: психологія, економіка, юриспруденція, медицина, інформаційні технології тощо. Нерідко вони добре знаються на відомчих нор-мативних актах органів державної влади та управління. Деякі з них обізнані про методи роботи правоохоронних органів.

Особистість “успішного” шахрая поєднує такі характеристики:

- прагнення швидко збагатитися без особливих трудових зусиль;
- природна привабливість, здатність викликати довіру оточуючих;
- емпатія, як здатність відчувати і мислити так само, як майбутня жертва;
- потужний комбінаторний інтелект, що дозволяє заздалегідь моделювати поведінку людей, прогнозувати зміни у їх поведінці та передбачати заходи для підтримання необхідного напряму і характеру дій, що відповідають шахрайському задуму;
- добре розвинене відчуття переваги над іншими, що дозволяє діяти впевнено стосовно людей, які, на думку шахрая, інтелектуально менш розвинені, тому і дозволяють себе ошукувати;
- установка (психологічна схильність) на скоєння шахрайських дій і порушен-ня закону таким чином, щоб у результаті передбачалася можливість уникнути викриття та покарання.

Здатність до обману у шахраїв індивідуальна і може варіюватися у різних межах, залежно від ціннісних орієнтацій особи злочинця.

Мотивація шахраїв. Особам, які вчиняють корисливі злочини, притаманна своя мотиваційна специфіка. Існують три основні характерні для шахрайства еле-менти, що утворюють так званий “трикутник шахрайства” і визначають можливість його здійснення та мотивацію:

- 1) тиск зовнішніх обставин;
- 2) можливість здійснити та деякий час приховувати факт шахрайства;
- 3) здатність виправдати скоєний вчинок.

Ці три елементи взаємопов’язані між собою та наявні у кожному випадку шахрайства. Чим інтенсивніший тиск зовнішніх обставин і чим більше можливостей виникає для здійснення шахрайства, тим менше самовиправдань потрібно правопорушнику, щоб скоїти злочин.

Варто розглянути вказані елементи докладніше.

Елемент перший – **тиск зовнішніх обставин**. Будь-яким видам шахрайства властивий елемент тиску зовнішніх обставин. Тиск, що змушує особу здійснити шахрайство, можна розподілити на *чотири групи*:

– фінансовий тиск (невідповідність стилю життя щодо власних доходів і статків, нагальна необхідність отримання будь-яких платних послуг, значні фінансові втрати, термінова потреба в грошах, наявність боргів тощо);

– тиск пороків і згубних звичок (схильність до азартних ігор, алкоголю, наркотиків, неадекватних сексуальних задоволень і т. ін.);

– тиск, пов'язаний із роботою (недооцінка керівництвом, невдоволеність власною роботою, бажання отримувати більше коштів тощо);

– інші види тиску зовнішніх обставин, що не входять до переліку зазначених вище.

Елемент другий – **можливість**. Наявність можливості вчинити шахрайство, приховати його та уникнути покарання і є складовими другого елементу шахрайства. Якщо особа перебуває під тиском зовнішніх обставин і має можливість скоїти шахрайство – велика ймовірність того, що це дійсно станеться. Можливості для скоєння шахрайства можуть бути об'єктивними (залежати від дії та впливу зовнішніх факторів) та суб'єктивними (пов'язаними з індивідуальними якостями, знаннями та уміннями шахрая).

Елемент третій – **самовиправдання**. Майже кожен випадок шахрайства включає елемент самовиправдання. Більшість шахраїв раніше не скоювали жодних злочинів і тому знаходять причини для виправдання власних дій та вчинків (всі так роблять; покарав таким чином винну особу; отримав те, що повинно належати мені й т. ін.).

Психологічна структура шахрайської операції. Захистом від новостворених способів обману може стати знання загальних принципів і механізмів, за якими відбувається будь-яке шахрайство.

Під час здійснення шахрайських операцій (схем) своєрідним обманним прийомом часто буває розміщення рекламних оголошень без наміру виконати обіцяні послуги. Це можуть бути пропозиції щодо продажу товарів за низькими цінами, пересилання поштою рідкісних насінь або саджанців, будівництва дачних будиночків. Останнім часом з'явилися численні рекламні оголошення про обмін чи продаж квартир, про послуги із працевлаштування за кордоном, організації туристичних подорожей, набори на курси бухгалтерів, менеджерів тощо. Також набуло широкого масштабу інтернет-шахрайство. Термін "*інтернет-шахрайство*" означає будь-які шахрайські комбінації, де використовуються один або декілька елементів інтернету (такі як: кімнати у чатах, електронна пошта, дошки оголошень чи веб-сайти) для залучення потенційних жертв, проведення шахрайських угод чи для передачі коштів від шахрайства у фінансові установи чи іншим особам, які беруть участь у таких комбінаціях.

Структур шахрайських операцій надзвичайно багато і пов'язано це з різноманітністю людської діяльності. Однак завжди у цих різних сферах є обов'язкові елементи організації шахрайської операції. Аналізуючи наявний досвід, можна дійти висновку, що всі відомі випадки шахрайства й обману здійснюються за *універсальною схемою прихованого управління*. Причому під прихованим управлінням розуміється такий вплив на особу з боку керуючого суб'єкта, коли справжня мета ініціатора від адресата приховується, а афішується інша – привабливіша.

Отже, шахрайство у загальному розумінні здійснюється за певною схемою, що передбачає наявність таких складових, як:

1) *задум*, який полягає у визначенні майбутніх жертв, засобів і методів роботи з ними, а також способів уникнення відповідальності;

2) *пошук жертви*, тобто людини, чиї можливості (доходи) та особистісні якості (насамперед довірливість) дозволяють сподіватися на успішну реалізацію шахрайського задуму. Відшукуючи своїх жертв, шахраї використовують такі психологічні прийоми:

– *візуальну оцінку та вибір потенційних об'єктів шахрайської операції* (звертається увага на риси обличчя, анатомічні особливості будови тіла, стать, вік, національність, стан здоров'я, елементи одягу, зачіску та ін.);

– *визначення психологічних особливостей особистості об'єкта шахрайства*, його слабкостей, потреб і бажань, на які можна буде впливати, щоб підштовхнути його до дій у власних інтересах;

3) *організація “випадкового” контакту із жертвою*, результатом якого має стати ненав'язливе надання інформації про необхідність співпраці з шахраєм на нібито вигідних для особи умовах. На цьому етапі використовується прийом психологічного заманювання майбутньої жертви, що допомагає шахраю привернути увагу особи до конкретної інформації та, водночас, відвернути її від справжньої мети шахрайського задуму. Створення умов, необхідних для реалізації впливу на особу, досягається за допомогою *атракції* (від лат. *attrahere* – притягати, приваблювати) – уміння викликати довіру оточення та привернути до себе увагу;

4) *латентна (прихована) атака на жертву*, що реалізується у формі раптової та несподіваної пропозиції, відмовитися від якої особа не зможе, не схоче або буде вважати таку відмову недоречною за визначених обставин. Застосування фактору раптовості доцільно у разі, коли завдяки деяким особливостям характеру особи (довірливість, нерішучість, невпевненість, тривожність та ін.) або стану, в якому вона знаходиться (хвороба, стрес, страх, розчарування, розгубленість тощо), людина не здатна адекватно та критично оцінювати інформацію, що надходить від шахрая. На цьому етапі активно використовуються методи психологічного навіювання;

5) *отримання бажаного результату та завершення шахрайської операції*, тобто отримання грошових коштів чи інших матеріальних цінностей, а також запуск заздалегідь підготовленого і відпрацьованого механізму захисту від можливого викриття чи підозри у шахрайстві та притягнення до кримінальної відповідальності.

Для прикладу наведемо схему, за якою працюють циганки-ворожки. Ця категорія шахраїв дуже добре розуміється на людській психології, майже безпомилково вгадує, хто здатний повірити їм. Серед натовпу вони пильно відшукують свої жертви – людей, які нікуди не поспішають, чимось засмучені або стурбовані. Стосовно місць здійснення шахрайства: циганами обираються аеропорти, вокзали, великі магазини, оскільки саме тут люди знаходяться у сприятливому для навіювання стані (у когось відкладено рейс, дехто півдня чекає на поїзд, а у величезному магазині багато хто може розгубитися через велику кількість товарів, що перевантажують надлишковою інформацією). За статистикою, основні жертви циганок – жінки, тому що більшість із них вирізняються надмірною допитливістю та невпевненістю. Запропонувавши поворожити безкоштовно або за незначну плату, циганка починає вивчати клієнта: промовляє низку контрольних фраз і спостерігає за реакцією: рух пальців, прискорений пульс, розширені зіниці жертви допомагають їй вгадати деякі подробиці з життя цієї особи та визначити подальшу стратегію ворожіння. Не виключається і вплив гіпнозу на клієнта, яким циганки добре володіють та використовують відомі у психотерапії прийоми навіювання,

вміють вправно блокувати більшість каналів сприйняття: зір, слух, нюх, дотик. У результаті всі жертви виявляються ошуканими за одним і тим самим сценарієм: спочатку циганка пропонує позбавити від всіляких бід і нещастя, потім просить “позолотити ручку” та зникає з викраденим.

Загалом шахраї прагнуть вселити своїм потенційним жертвам почуття повної довіри і лише після цього приступають до здійснення обману. З цією метою вони формують відповідну репутацію та створюють імідж правдивої, чесною людини, з відкритою посмішкою, використовуючи при цьому довірчий, улесливий чи жалісний тон розмови, що забезпечує некритичне їх сприйняття з боку об’єкта обману. Довіра – один із головних елементів будь-якого шахрайства, оскільки неможливо нікого обманути, якщо особа зберігає обережність, уважність, критичність мислення. Без довіри шахрайський задум навряд чи може бути реалізований. Підтвердженням цього є типова реакція жертв різних аферистів: вони не могли повірити, що саме ця людина – шахрай. Як свідчить практика, навіювання довіри може здійснюватися за допомогою таких психологічних прийомів:

- створення образу порядної, щирої, чесною людини;
- використання благородних мотивів (збір грошей на лікування, будівництво дитячого будинку, храму, лікарні, притулку і т. ін.);
- застосування позитивного іміджу певних професій, яким люди звикли довіряти (педагог, лікар, працівник міліції тощо) та ряду інших.

Проблема дослідження особистості шахрая актуальна насамперед тим, що без вивчення її особливостей неможливо ефективно боротися з шахрайством як під час проведення оперативно-розшукових заходів, так і при здійсненні слідчих дій. Кожен із випадків шахрайства унікальний, є свого роду театральною виставою (короткочасною чи довготривалою) з ретельно продуманим і заздалегідь відпрацьованим сценарієм, із чітким розподілом ролей між діючими особами. Тому надати вичерпний перелік шахрайських ситуацій та психологічних особливостей і характеристик осіб, які скоюють цей злочин, практично неможливо.

Разом із тим, знання універсальної схеми прихованого управління людиною надає можливість своєчасно розпізнати ознаки шахрайства та допомагає виробити дієві способи захисту від шахраїв. Слід пам’ятати, що ефективність застосування обману залежить від використання особистісних особливостей жертви шахрайства. При цьому, незважаючи на схожість біологічної та соціальної природи людей, їхні індивідуальні відмінності досить значні. Відповідно, до кожної людини існує особливий підхід, що дозволяє проникнути в глибини її душі, впливати на думки, дії та вчинки. Саме тому важливо, розуміти себе, пізнавати нюанси своєї індивідуальності (якості, недоліки, переваги та ін.), опанувати власні думки, настрої, дії, поведінку, вміти регулювати психічні стани, усвідомлювати реалії оточення, об’єктивно оцінювати навколишню обстановку тощо.

Підсумовуючи викладене, слід підкреслити, що розкриття розглянутих вище ключових питань (основні психологічні характеристики особистості шахраїв, провідні мотиви їх діяльності та етапи здійснення шахрайських операцій) має винятково важливе значення для виявлення, розкриття та розслідування вчинених злочинів і їх превенції, що є стратегічно перспективним аспектом. Водночас, висвітлення цих питань загалом становить суттєвий елемент системи дотримання правопорядку та законності, збереження загальносуспільних норм і цінностей, забезпечення гарантій та захисту прав і свобод громадян.

Представлена інформація щодо психологічного аналізу такого явища, як шахрайство, має на меті підвищення рівня освіченості працівників правоохоронних органів та населення, що сприятиме зменшенню кількості випадків вчинення злочинів шахраями, а у разі їх скоєння – швидкому розкриттю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Ваксян А.В.* Анатомия мошенничества / А.В. Ваксян. – М. : NOTA BENE, 2002. – 256 с.
2. *Джужа О.М.* Проблеми кримінальної віктимології (кримінологічний, психологічний та пенітенціарний аспекти) / О.М. Джужа, Є.М. Моїсєєв. – К. : НАВСУ, 1998. – 84 с.
3. *Жариков Р.А.* Краткая характеристика основных причин и условий, способствующих росту преступности в современный период / Р.А. Жариков // Право: теория и практика. – 2003. – № 12. – С. 61–63.
4. Как не стать жертвой преступления, мошенничества и обмана / сост. В.В. Ховрашова. – СПб. : Текарт, 1995. – 254 с.
5. Как распознать мошенника / авт.-сост. В. Игнатов. – Ростов н/Д : Феникс, 2000. – 316 с.
6. *Ковбенко Н.Д.* Криминологическая характеристика и уголовно-правовые меры противодействия мошенничеству : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.08 / Н.Д. Ковбенко. – СПб., 2004. – 156 с.
7. *Ларичев В.Д.* Мошенничество / В.Д. Ларичев. – 2-е изд., испр. – М. : Центр ЮрИнфоР, 2002. – 60 с.
8. *Лисодед О.В.* Криминологічна характеристика шахрайства в Україні / О.В. Лисодед // Проблеми законності. – Х., 2000. – Вип. 45. – С. 177–185.
9. *Петраков Я.В.* Основні підходи до попередження шахрайства крізь призму девальвації етичних стандартів у бізнесі / Я.В. Петраков, Т.А. Бутенко, С.М. Шелудько // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 4 (51). – С. 321–328.

Отримано 09.04.2015