

ние правовой культуры у молодых сотрудников милиции: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. К., 1989.

Надійшла до редколегії 21.10.04

О.В. Кравченко

ПСИХОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОПЕРАТИВНИХ ГРУП У РОЗКРИТТІ ЗЛОЧИНІВ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ШАХРАЙСТВОМ

Передусім зазначимо, що розглядувана проблема багатогранна і потребує зусиль не одного дослідника. Ми ж зупинимось на деяких аспектах щодо психологічних основ шахрайства.

На жаль, практично завжди економічні зміни в суспільстві, розвиток ринкових відносин пов'язані з таким негативним явищем, як шахрайство, що проникає в сферу підприємницької діяльності: інвестиційної, довірчої, страхової, банківської.

За даними Тимчасової слідчої комісії Верховної ради України з питань перевірки діяльності довірчих товариств, уже на початок 1996р. в Україні існувало 4861 довірчих і страхових товариств, інших небанківських фінансових закладів, у тому числі 1576 філій і представництв. До сфери діяльності недержавних фінансових посередників було залучено близько 4 млн. вкладників. Вартість отриманого цими структурами майна становила 30,8 трлн. крб., у тому числі 24,6 трлн. крб. грошових коштів.

До того ж із 3378 таких структур (у тому числі 1254 довірчих товариств), діяльність яких перевірили фінансові і правоохоронні органи, у кожній третій виявлено велику кількість порушень законодавства. Із загальної суми залучених коштів громадян майже чверть (8,3 трлн. крб.) витрачено не за призначенням (придбання автомобілів, офісів, квартир, обладнання, поїздки за кордон тощо). Заборгованість перед вкладниками становила 10,5 трлн. крб.. Значну частину коштів, переважно валютних, вивезено за межі України [1, с.43].

За даними МВС України в результаті незаконної діяльності названих структур обмануто 1,7 млн вкладників, котрим завдано збитків на суму 155,6 млн. грн., 24 млн 721 тис. доларів США, 354 тис. німецьких марок. Найбільшої шкоди вкладникам завдало АТЗТ «Український Будинок Селенга» (філії якого діяли майже в усіх областях і регіонах України) і Національним пенсійним фондом «Оберіг» [2, с. 88].

Нещодавно працівники УБОЗ в Одеській області затримали міжрегіональну організовану злочинну групу у складі 6 осіб, які з метою шахрайства заснували в Одесі «благодійний» фонд «Аркадія». Злочинці, збираючи благодійні внески, в період із грудня 2003 року по березень 2004 року заволоділи грошовими коштами понад 100 громадян на загальну суму 250 тис. доларів США [3].

Такі приклади не є і не були поодинокими. Факти шахрайських зазіхань на особисту власність громадян є характерним явищем для всіх областей України.

Перший звинувачувальний вирок творцям фінансової піраміди у місті Харкові оголошено у жовтні 1997 р. щодо посадових осіб акціонерного товариства «Капітал-Ком», які за 8 місяців діяльності в 1994-1995 рр. зуміли залучити грошові засоби більше шести тисяч вкладників [4]. Але вирок не набрав чинності, оскільки був касаційно оскаржений.

На початок 2004 р. у провадженні слідчих підрозділів УМВС України в Харківській області знаходилося 36 кримінальних справ, порушених відносно посадових осіб таких трастових та довірчих компаній: Недержавний пенсійний фонд «Оберіг»; страхових компаній «Укар», «Харків»; «Георг», «Швидкі гроші», «Символи шляху», АСТ «Довір'я», ЗАТ «Український будинок Селенгу», ДТ «РІКА і МОЛОТ», ДТ «Капітал-Ком», ДТ «ВИБІР-ІНВЕСТ», ДТ «Рантьє», ДТ «Компанія «Кредит-Сервіс-Інвест», ДТ «Перспектива-траст та фонд Простір», ДТ «СИНТЕЗ-ТРАСТ», які незаконно залучали кошти громадян.

З указаної кількості кримінальних справ направлено до суду – 23, закрито – 7 (з них за п.2 ст. 6 КПК – 4, п.4 ст.6 КПК – 1, ст. 7 КПК – 2); зупинено – 2 (з них на підставі п.1 ст. 206 КПК України – 2).

Таким чином, здійснений аналіз показує, що в загальній кількості злочинів, вчинених з 1996 до 2004 року, питома вага шахрайств, на жаль, ще залишається досить високою. Чому таке відбувається?

Вважаємо, що підґрунтям такого негативного явища, як шахрайство, є не слабкість законодавчої влади, а людський фактор – слабкість людської душі. І якщо деякі науковці-юристи наполягають на зміні законодавчої бази, то ми вважаємо першочерговим вивчення тих способів, прийомів, технік і засобів, за допомогою яких шахраї впливають на людей (особисто на їхню психіку) і обманюють їх.

Сьогоднішня вітчизняна психологічна наука не має у своєму арсеналі праць, в яких йшлося б про узагальнення психологічних засобів, прийомів, методів, використовуваних сучасними шахраями супроти потенційних жертв. Ось чому в першу чергу необхідно вивчати психологічну основу шахрайства, а не говорити про нього як феномен, унікальний і «непереможний».

Кмітливість, наполегливість – ось основний інструмент у будь якій справі, навіть і в злочинній. Мета шахрайства – незаконне заволодіння грошима, нерухомістю, антикваріатом, іншими матеріальними цінностями, окремими партіями товарів народного споживання тощо. Ось чому в арсеналі кожного шахрая, незалежно від основної «спеціалізації», існує значна кількість прийомів обманювання потенційних жертв.

Основний принцип їх буття обов'язково передбачає повну відсутність моральних орієнтирів. «Прибуток за будь яку ціну» – основний і єдиний їхній закон. І тут немає значення мета шахрая: мати невелику послугу чи відібрати достатки, – основним інструментом завжди є обман. Потенційна жертва повинна повірити в такий обман, а для цього шахраю потрібні такі передумови:

- необхідно придумати і втілити в життя сценарій, який може здатися достовірним будь-кому чи хоча б об'єктові уваги шахрая;

- артистично розіграти сцену обману, щоб змусити жертву повірити шахраю.

Схема шахрайської операції має такі компоненти:

- підготовка;
- 2) пошук і заманювання жертви;
- 3) виконання прийому і відволікання уваги жертви;
- 4) вихід із гри.

Підготовка – це народження ідеї, загальне планування і деталізація. Пошук жертви починається тільки після закінчення підготовчого етапу. Здебільшого майбутня жертва шахрая, демонструючи свої не найліпші якості або непристосованість до життя, сама провокує шахрая на обман [5, с.23], тобто «спостерігається певний взаємозв'язок між властивостями особи потерпілого і особи злочинця, простежується відома вибірковість з боку шахрая» [6, с.145].

І все ж ситуації, коли жертва сама готова упасти до ніг шахрая, трапляються рідко. Дії його полягають в тому, щоб знайти потенційну жертву, відокремити її із натовпу і, по суті, «обробити» у всіх на очах. Якщо говорити про дрібне шахрайство, то пошук жертви здійснюється методом психологічного тестування, простіше – через зовнішній вигляд людини встановлення внутрішніх властивостей і настроїв. У результаті психологічного тестування шахрай визначає такі особливості:

- тип людини (візуаліст, авдіаліст, кінестетик);
- стратегію поведінки (агресивна, пасивна);
- мова комунікації з жертвою (тип, темперамент, характер, настрій).

Тестування переважно здійснюється на інтуїтивному рівні і не підлягає системному описові. І все ж мета і завдання завжди такі.

Використання мови партнера в міжособистісному спілкуванні допомагає зразу значно наблизитися до мети, оскільки мова здебільшого пов'язана з типом людини. Визначивши після психологічного тестування тип партнера, можна правильно сприймати його, якщо не завадитимуть властиві більшості людей обмеження. До таких обмежень належать так звана комунікативна некомпетентність і стереотипи сприймання. Багато чого залежить від першої фрази спілкування. Але досить часто наявні стереотипи завадять адекватному сприйманню суб'єкта, не дозволяють встановити контакти або ж навпаки, некоректно оцінити якості потрібної людини. Наявні стереотипи свідомості часто використовує шахрай, хоча вони змінюються в часі й визначаються панівною ідеологією. Незважаючи на це, шахрай часто використовує такі стереотипи.

Методи *заманювання* різні, але в основі їх лежить використання не найкращих людських якостей: корисливості, пихатості. Техніки виконання шахрайських прийомів різноманітні. Але завжди використовується стандартний прийом – коли сам виконавець чи його напарник на час виконання шахрайського дійства відволікають увагу жертви (такий прийом у відповідному жаргоні має назву «накат»).

У нормальній ситуації людина обов'язково звернула б увагу на примитивність таких спроб і прийомів. Але в ситуаціях, пов'язаних із фінансовим чи товарним ажіотажем, такі дрібниці стають незначними, не потрапляють в поле зору людини жадібною і пихатою.

Основна мета шахрая в діалозі з жертвою – це проникнення в душу потенційної жертви. В такому разі шахраї використовують цілий арсенал емоційного впливу на жертву (радість, гнів, горе, зневагу, страх). Названі психічні реакції часто симулює чи провокує сам шахрай для досягнення потрібного результату й обману жертви.

Страх, мабуть основна емоційна сила, що забезпечує успіх дій шахрая. Саме ця емоція сприяє його «творчим» силам. Шахрай в діалозі з жертвою завжди повинен переважати жертву наступальністю, життєвою енергією, іншими діями.

В ієрархії злочинців шахрай не має провідних позицій, але ця категорія – найінтелектуальніша частина кримінального середовища. Шахраїв завжди вважали «аристократами розуму» серед злочинців, оскільки саме інтелект, хитрість, винахідливість дозволяли їм реалізувати задумане.

Як справедливо зазначав Данилов О.О., шахрай, спілкуючись із жертвою, для досягнення успіху, завжди тримається таких основних правил:

- говорить про те, що його жертва хоче слухати;
- 2) говорить менше, ніж слухає, але інколи навпаки, значною кількістю слів маскує свої наміри;
- 3) ніколи не сперечається;
- 4) легко визнає свою неправоту, якщо це може призвести до успіху;
- 5) старається зразу добитися від співрозмовника згоди у незначних питаннях, переходячи потім до серйозних;
- 6) демонструє щирі радість і зацікавлення спілкуванням, називаючи людину іменем, усміхаючись, виражаючи своє добре ставлення;
- 7) підтримує в людині усвідомлення її значимості [5, с.181].

Спробуємо розглянути сутність таких психологічних прийомів із арсеналу шахрая. Найпростіший спосіб вплинути на іншу людину, це говорити про те, що та хоче чути. Шахраї намагаються виявити мотиви, пов'язані з корисливістю, пихатістю і т.інш., вправно підводячи співрозмовника до відвертості і щирості. Вони завжди обережні, хоча справляють враження безпечних говорунів.

Говірливість, множена на незадовільнену пихатість – ідеальний ґрунт для досягнення потаємної мети. На пихатості і себелюбстві вибудовує свою стратегію шахрай, використовуючи деякі прийоми. Майже всі люди віддають перевагу обговоренню своїх успіхів, аніж слухають про інших. Ось чому один із простих прийомів шахрая у досягненні мети – слухати і трохи «підспівувати», провокуючи жертву на ще більшу відкритість і щирість. У ході словесного самолюбівання найконфіденційніша інформація стає надбаням шахрая.

Якщо поставитися співчутливо до справ і бажань інших, виявити увагу і вислухати, можна завоювати увагу і досягнути своєї мети.

Не вихвалитися, не гордитися, не виставляти своїх достоїнств – навпаки, переконати потенційну жертву в її значимості і зробити це широко. Досвідчений шахрай усіма способами намагається породити у співрозмовника відчуття інтелектуальної і іншої переваги і водночас власної розумової неповноцінності. У разі успіху застосованих прийомів притуплюється увага: вважати себе розумнішим за інших – добрий засіб бути обманутим.

Шахрай може відбудовувати обман на використанні людської чуйності.

Основне правило шахрая – ніколи не сперечатися, не заперечувати, майже завжди із усім погоджуватися: він з'ясовує думку іншої людини і використовує її, не забуваючи про свій інтерес.

Одно із основних правил міжособистісного спілкування полягає у вияві широкого зацікавлення співрозмовником. Це правило сповна використовують шахраї: дрібні послуги, незначні знаки уваги, виявлені до потенційних жертв, настільки ширі, що останні і не підозрівають про існування розставлених пасток.

Використання шанобливості і щирості під час першого контакту з потенційною жертвою – важлива умова діяльності шахрая. В арсеналі досвідченого шахрая безліч різновидів афер, які часто дають йому можливість відштовхуватися від явних і навіть потаємних бажань самої жертви, визнаючи, чого найбільше та хоче. І в такт бажання, як у привабливу скриньку, «вкладає» свій обман. Часто шахрай сам провокує у жертви якусь потребу і ніби працює на її задоволення чи виконання.

Як правило, шахрай намагається уникати прямого тиску на жертву, віддаючи перевагу опосередкованому впливу на думки і дії останньої. Жертві ніби ненароком подається певна інформація, висновки з якої вона повинна робити сама (інформація подається ніби ненароком саме для того, щоб не викликати ніяких підозр). Мистецтво шахрая полягає в умілому поданні фактів. Тоді навіть найнедовірливший суб'єкт зробить саме ті висновки, які очікує шахрай. За допомогою дрібних, незначних, але виразних деталей, шахрай формує навколо жертви «фальшивий, ірреальний простір» і, як точно зазначив значний французький письменник і політичний діяч Франсуа Рене Шатобріан, люди, що не вірять ні в що, готові повірити в усе [7, с.40].

Один із ефективних різновидів обману, що використовує шахрай, – макування своїх справжніх намірів «благородною метою» (збір грошей на будівництво храмів, лікування дітей тощо).

Буває й інакше: людину достатньо вивести із рівноваги, розізлити і вона готова стати жертвою – злість, як і страх та пристрасть, погані порадики у справах. До кожної людини досвідчений шахрай добирає індивідуальний підхід, але набір індивідуальних особливостей при цьому не є безмежним (скупість, дурість, боягузтво, себелюбство, жага насолоди, схилення перед авторитетом тощо). Проблема для шахрая полягає в тому, щоб точно визначити «слабку ланку» особистості, а потім застосувати відповідний засіб для досягнення своєї мети. При цьому жертву краще застукати зненацька і, виявивши слабе місце, стрімко діяти. Чим важче жертві вистояти перед спокусою, тим більша ймовірність успіху шахрая.

Існує безліч і спеціальних фокусів. В основі одних – технічні пристосування, інших – спритність рук, у деяких – комбінування. Усі ці способи з успіхом реалізують шахраї-професіонали.

Шахраї для обману з успіхом використовують і природну властивість людей забувати деякі обставини. Потужний негативний вплив на волю, свідомість, пам'ять здійснюють алкоголь і наркотики (під їхнім впливом людина часто втрачає істинне уявлення про цінності).

У ході афери обов'язково враховується і стать жертви. Щоб ввести в оману чоловіка, доводиться приспати його розум певним ланцюгом суджень. Для обману жінки необхідно приспати її почуття й емоції. Для цього шахраї використовують різні способи маніпуляції інформацією з метою створення спотвореної моделі довкілля: умовчання; селекцію (відбір і вибіркове оминання інформації); пересмикування фактів; спотворення інформації (як «кількісне», так і «якісне»; перебільшення чи зменшення пропорцій); конструювання (фантазування, вигадування реально не існуючих фактів); комбіновані способи обману [7, с.40].

Програмування (зомбування) – особливий спосіб маніпуляції свідомістю, коли створюються умови, за яких реакція суб'єкта повністю визначається діями шахрая. Найвищий результат програмування – жертву змушують грати роль шахрая, але обманюють її саму.

Як свідчить практика, обіцянки чи обман щодо майбутніх подій стали практикуватися досить часто, особливо коли йдеться про дії самого шахрая (обманні обіцянки). Змістом обманних обіцянок є обставини в майбутньому: шахрай обіцяє збагатити, виплатити борги, виплатити відсотки т. інш. Говорячи неправду про свої дії в майбутньому, шахрай таким чином формує неправильне уявлення про свої справжні наміри на цей момент.

Із усього викладеного уможлиблюється висновок, що для здійснення шахрайства злочинці змушені використовувати витончені засоби, що в свою чергу створює додаткові труднощі в роботі оперативних працівників щодо виявлення і розкриття фактів шахрайства. Зазначені обставини ускладнюють кримінальну обстановку і відповідно вимагають розробки не тільки організаційно-тактичних, а й адекватних психологічних основ діяльності працівників органів внутрішніх справ зі своєчасного упередження, виявлення і розкриття шахрайств.

Вважаємо, що для ефективної роботи з розкриття злочинів проти особистості, зокрема, шахрайства, на всіх рівнях боротьби з таким явищем необхідно обов'язково залучати професіоналів-психологів, завданнями яких є:

- 1) виявлення і вивчення психологічних методів і прийомів, застосованих шахраями проти потенційних жертв;
- 2) здійснення психологічної допомоги жертвам шахрайських злочинів;
- 3) впровадження психологічної освіти співробітників органів внутрішніх справ щодо таких та інших злочинів.

Список літератури: 1. Стрекалов Є.Ф., Панєвін О.С. Практика розгляду судами кримінальних справ, пов'язаних з діяльністю довірчих, страхових товариств та комерційних банків // Коментар судової практики в кримінальних та адміністративних

справах. Постанови Пленуму Верховного Суду України (1995-1997) / Відп. ред. В.Т. Маляренко. К., 1998. 2. Лисосед О.В. Кримінологічні проблеми шахрайства // Дис. канд. юридичних наук: 12.00.08 / Нац. юридична академія України ім. Я. Мудрого. Х., 1999. 3. 250 тисяч доларів – на рахунку «Аркадії» // Іменем закону. 2004. №11. 19–25 березня. 4. Хрисанфов С. «Капитал-Ком» оцінен в 12 лет // Телескоп. 1997. №44. 30 октября. 5. Данилов А.А. Маги кримінала. СПб.: «Юридический центр Пресс» ., 2004. 6. Шепітько В. Особливості криміналістичної характеристики шахрайства // Вісник Академії правових наук України. Х., 1998. 7. Ваксян А.В., Свирин Ю.А. 100 современных афер. М., 2000.

Надійшла до редколегії 20.10.04

О.В. Романенко

ОСОБИСТІСНІ ПЕРЕДУМОВИ УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПСИХОЛОГА В ОРГАНАХ ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ ДІЯЛЬНОСТІ ЦЕНТРУ ПРАКТИЧНОЇ ПСИХОЛОГІЇ ПРИ УМВС УКРАЇНИ В N-ІЙ ОБЛАСТІ)

Професія практичного психолога належить до таких, де особистість фахівця має винятково важливе значення. У вітчизняній літературі описані основні характеристики кваліфікованого психолога та розроблена модель діяльності психологічної служби. У той же час практично не вивчена діяльність психолога, що працює в правоохоронній структурі, не сформульовані вимоги до особистості фахівця-психолога ОВС. На прикладі аналізу роботи Центру практичної психології при УМВС України в N-ій області можна говорити, що не кожний психолог, що прийшов на службу, успішно адаптується й приймається в міліції. Крім того, практичний психолог ОВС – це офіцер, співробітник правоохоронних органів, і тому він повинен відповідати вимогам, які пред'являються до всіх співробітників, прийнятих на службу до органів внутрішніх справ. Це обов'язкова наявність таких якостей, як принциповість, розвинена правосвідомість, здатність чітко діяти в екстремальних ситуаціях. Тому є актуальним у рамках наукового дослідження виявлення й аналіз особистісних особливостей практичних психологів ОВС, що впливають на ефективність роботи в міліції.

Об'єктом дослідження були обрані практики, що працюють в органах внутрішніх справ N-ій області, чисельністю 27 чоловік. Це чоловіки у віці від 23 до 40 років, що мають різну освіту (базову психологічну, базову гуманітарну з перепідготовкою за спеціальністю психологія), зі стажем роботи в органах внутрішніх справ від одного до восьми років. Як методи вивчення були обрані методики – МБДО, метод портретних виборів Сонди, методика ГОО (групова оцінка особистості).

При дослідженні групи психологів ОВС отримані середні результати з розкидом показників у профілі МБДО у межах 40-50 Т-балів (табл. 1).