

УГОЛОВНОЕ ПРАВО И КРИМИНОЛОГИЯ

УДК 343.988

Р.Н. АХМЕТГАРЕЕВ,
аспирант

Институт экономики, управления и права (г. Казань).

УСТАНОВКИ И УБЕЖДЕНИЯ В СТРУКТУРЕ ЛИЧНОСТИ ПОТЕРПЕВШЕГО КАК ВИКТИМИЗИРУЮЩИЙ ФАКТОР ПРИ СОВЕРШЕНИИ МОШЕННИЧЕСТВА

В статье рассматривается вопрос об установках, убеждениях и "метапрограммах" личности потерпевшего от мошенничества. Показывается, как они формируются и как особенности установки, убеждений и метапрограмм конкретного человека можно использовать в качестве составляющих в предупредительной деятельности.

Структура личности включает в себя: социальный статус (пол, возраст, семейное и социальное положение и т.п.), социальные функции личности (профессионально-трудовые, социокультурные, социально-бытовые), нравственно-психологические установки (отношение к социальным ценностям, государству, законам и проч.) [1]. Целью данной статьи является раскрытие понятия установки (а также убеждений и метапрограмм – как смежных понятий) как одной из составляющих структуры личности потерпевшего от мошенничества.

В советской криминологии и психологии установка определяется как "определенное отношение к стоящим перед личностью целям и задачам и выражается в избирательной мобилизованности и готовности к деятельности, направленной на их осуществление". Д.Н. Узнадзе описывает установку как целостную направленность сознания субъекта в определенную сторону, на определенную активность, как "курс развернутого субъектом поведения", вследствие чего поведение может быть признано реализа-

цией этой установки и, следовательно, вторичным явлением.

Также установку можно определить как общую "программу" деятельности личности в определенных жизненных ситуациях [2, с. 33], которая имеет следующие устойчивые черты:

- 1) хроническое действие (распространенность на ряд аналогичных ситуаций);
- 2) константность (относительное постоянство);
- 3) иррадиация (перенос на различные сферы деятельности);
- 4) генерализация (обобщение ситуаций, к которым относится данная установка);
- 5) пластичность (возможность изменения, характеризуемая большей или меньшей статичностью или подвижностью);
- 6) возбудимость и др. [2, с. 36].

В социальной психологии установка определяется как ценностная диспозиция по отношению к тому или иному объекту. Это оценка чего-либо или кого-либо по шкалам "приятно-неприятно", "полезно-вредно" или "хорошо-плохо" [3].

В зарубежной психологии и психотерапии используется термин "метапрограмма", схожий с понятием установки и в то же время интересно раскрывающий некоторые стороны описываемого явления психики. Метапрограммы являются программами, как пишут авторы, в нашем "мыслительном аппарате", которые функционируют на уровне, выходящем за рамки нашего содержательного мышления (за рамки осознаваемых мыслей, мыслительных образов). Они представляют собой сортирующие процессы, которые люди используют при **восприятии, отборе, фиксации и обработке окружающих человека стимулов**. Отмечается, что метапрограммы описывают установку (или ориентацию), которую люди избирают в различных контекстах и ситуациях [4, с. 27-28]. Например, метапрограмма, определяющая степень доверия к людям, функционирует между полярными шкалами "недоверчивость – доверчивость" (паранойя – наивность). Люди, функционирующие с прицелом на недоверчивость, занимают напряженную, оборонительную позицию, проявляют себя недружелюбно и выглядят не слишком доступными. Но такая стратегия также не спасает от мошенников, которые могут использовать данную черту личности в своих целях. Люди, ориентированные на доверчивость, сразу проникаются доверием к окружающим, чувствуют свою общность с ними. При чрезмерности данного стиля поведения, человек наивно верит всему, что говорят другие. Это наделяет его способностью становиться объектом манипуляций и легкости введения его в заблуждение [4, с. 168-169]. Эти две крайности поведения виктимизируют человека, особенно в случаях стать потенциальной жертвой мошенничества.

Часто используемое в юридической и психологической литературе понятие "убеждение" также состоит в тесной взаимосвязи с установками. Некоторые авторы описывают убеждения как обобщения, связывающие переживания, ценности, внутренние состояния и ожидания, а также образующие "ткань" субъективной реальности личности. Под "тканью" реальности в этом случае понимаются взаимосвязи различных компонентов жизненного опыта [5, с. 199].

Например, потерпевший, доверившийся ранее знакомому мошеннику, имеет опыт общения с данным человеком, в котором содержится информация о том, что он в прошлом возвращал взятые займы деньги. При этом актуальными ценностями потерпевшего являются деньги, которых он может лишиться, и доверие к своему знакомому или ценность общения с данным человеком. Внутренним состоянием человека, во многом обусловленным тем, на что он обращает в данной ситуации внимание, может быть чувство доверия или уверенности, что оппонент сдержит свои слова. Ожидания человека (предполагаемые последствия) могут вербализоваться в сознании, например, так: "он в пятницу, через неделю вернет мне деньги". Может присутствовать элемент тревоги по этому поводу разной степени интенсивности (в зависимости от уровня доверия и внутренних качеств человека). Связь этих состояний может породить и поддерживать убеждение, что "этому человеку можно верить" и проч.

Почти все исследователи данного вопроса отмечают, что установки, убеждения и метапрограммы могут быть как полностью осознанными, так и частично или полностью не осознанными.

Ограничивающие убеждения [5, с. 117], которые могут привести к виктимности человека перед мошенником, разделяются на три типа.

1. Безднадежность – убежденность в том, что желанная цель не достижима, вне зависимости от возможностей самого человека: "Все люди пешки. Изменить это невозможно. Меня все равно будут обманывать и впредь".

2. Беспомощность – убежденность в том, что желаемая цель достижима, но сам человек (в силу личных возможностей) ее достигнуть не может: "Я не мог отказать человеку, который оказался в такой трудной ситуации. У меня возникли сомнения в его честности, но я их не смог в тот момент ему высказать, так было его жалко".

3. Никчемность – убежденность в том, что человек не заслуживает желаемой цели из-за собственных качеств или поведения: "Я чувствую свою вину за прошлые поступки, и то, что он меня обманул, считаю карой за свои грехи".

Установки и убеждения личности, виктимизирующие потерпевшего от мошенничества, могут касаться как представления человека о самом себе, так и об окружающей действительности (других людях, обществе, государстве, обычаях, законах и проч.): "Все куплено, и милиция и суды, и всем уже дано на "лапу", случись что, никто тебе не поможет"; "Она представилась врачом, и я ей сразу поверила (установка на доверие к врачам)", "Нельзя отказывать человеку в просьбе, иначе ты можешь заслужить себе врагов". Во всех этих предложениях можно заметить сходные черты, такие как излишнее обобщение, категоричность высказываний, описывание якобы причинно-следственных или иных связей.

Мошенники довольно часто выбирают жертву, имеющую установки и убеждения, которые бы помогли преступнику манипулировать им. Например, преступник, страдающий наркоманией и совершивший серию мошенничеств в Казани, действовал по следующему сценарию: заходил в разные учреждения или офисы, где просил позвать мужчину, имеющего водительское удостоверение. Объяснял, что якобы сотрудники ГИБДД конфисковали его автомобиль "Газель" и нужно дать взятку (будто бы ему не хватает "всего лишь" несколько тысяч рублей)¹. Здесь при анализе протоколов допросов видно, что мошенник искал мужчин, имеющих убеждение, которое примерно можно выразить словами "Все сотрудники ГИБДД берут взятки".

Множество мошенничеств совершаются путем злоупотребления доверием – как по службе, так и в отношении своих знакомых, друзей и даже родственников. Феномен доверия представляет собой сложный конгломерат установок и состояний личности, развивающийся и изменяющийся в соответствии со стадиями его психического развития и типом ведущей деятельности [6, с. 70].

С психологической точки зрения, такие особо виктимизирующие человека свойства лич-

ности, как излишняя доверчивость или неумение отказать, отстоять свою точку зрения, – лежащие человека защиты перед мошенниками, определены условиями его развития и воспитания в ранние годы жизни.

На этапе младенчества ребенок полностью зависим от других людей и поэтому максимально интегрирован в свое ближайшее окружение. Если интеграция проходит успешно, то у младенца формируется базовая установка на доверие к миру. И наоборот, если он не находит необходимой любви и заботы со стороны близких людей, то он обретает базовую установку на недоверие к миру.

В возрасте от одного до трех лет у ребенка доминирует тенденция к автономии. Он учится навыкам ходьбы, речи, обслуживания себя. Его ведущую позицию можно выразить словами "я сам". В этот период формируются основы доверия к самому себе, собственным ресурсам и возможностям. В негативном варианте укрепляется зависимость от других, чувство сомнения, стыд, отсутствие веры в свои силы и возможности, конформность и стремление подчиняться другим людям.

На третьей стадии развития ребенка (от 3 до 6 лет) основной формирующей личностную деятельность является игра. При помощи игровых ситуаций ребенок учится играть определенные роли, расширяется круг его социального взаимодействия. Детские групповые игры, например "прятки", учат ребенка распознавать подвох, улавливать нечестную игру. При гармоничном развитии на предыдущих этапах (базовой установки на доверие и способности к самостоятельности) овладение ресурсами недоверия дает ребенку способность контролировать ситуацию, отстаивать свои права, вследствие чего увеличивается его способность на основе доверия или обоснованного недоверия к другим определять свою позицию в рамках социального взаимодействия. Отсутствие для ребенка условий для ролевых игр усиливает у него тенденцию к зависимости, подражанию образцам, что в конечном итоге может привести в будущем к неспособности противостоять обману [6, с. 71-72].

¹ Архив Ново-Савиновского районного суда г. Казани за 2008 г. Уголовное дело № 627146.

Таким образом, при сравнении понятий "установка", "убеждение" и "метапрограмма" были получены следующие выводы: они имеют как общие, так и отличительные друг от друга черты, что позволяет с их помощью осуществить более глубокий анализ внутреннего мира человека, ставшего жертвой мошенничества или других преступлений.

Изучение вышеназванных частей структуры личности потерпевшего является, на взгляд автора, одной из важных задач криминологии, которое дополняет исследование вины, мотива и цели (в некоторых случаях и эмоционального состояния во время совершения деяния) преступника, устанавливаемые следствием, прокуратурой и судом. Установление с достаточной полнотой установок, убеждений и метапрограмм личности, которые стали причиной незащитности от мошенника, может помочь в дальнейшем предотвратить виктимность личности от данного рода посягательств. Трудность заключается в том, что точно установить и из-

менить виктимогенную установку, убеждение или метапрограмму в большинстве случаев может только специалист психологического профиля, что свидетельствует о необходимости увеличения сотрудничества правоохранительных органов и психологических служб.

Список литературы

1. Криминология: учебник / под ред. В.Н. Бурлакова, проф. Н.М. Кропачева. – СПб.: ИД Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2005. – С. 138.
2. Кудрявцев В.Н. Причинность в криминологии (О структуре индивидуального преступного поведения). – М.: Юридическая литература, 1968.
3. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2001. – С. 45.
4. Холл М., Боденхаммер Б. 51 метапрограмма НЛП. Прогнозирование поведения, "чтение" мыслей, понимание мотивов. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007.
5. Дилтс Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2008.
6. Плесовских С.Н. Феномен доверия в российском обществе: социологические основы и диагностика: дис. ... канд. социол. наук. – М.: РГБ, 2005. – (Из фондов Российской государственной библиотеки).

В редакцию материал поступил 30.10.08.

Ключевые слова: мошенничество, личность потерпевшего, метапрограмма, убеждения и установки личности, злоупотребление доверием.
