

УГОЛОВНОЕ ПРАВО И КРИМИНОЛОГИЯ

УДК 343.9

Р.Н. АХМЕТГАРЕЕВ,
аспирант

Институт экономики, управления и права (г. Казань)

МОТИВАЦИОННАЯ СФЕРА ЛИЧНОСТИ МОШЕННИКА

В статье раскрываются особенности мотивации противоправного поведения личности, прибегающей к обману для завладения чужим имуществом или в целях приобретения права на чужое имущество.

Составными компонентами мотивационной сферы личности являются потребности, интересы, влечения, эмоции, собственно мотивы, ценностные ориентации, цели и т.д.

Мотивация – более широкое понятие, чем мотив. В психологии мотивация используется в двух основных значениях: 1) система факторов, детерминирующих поведение (например, потребности, мотивы, цели, намерения и др.); 2) характеристика процесса, который стимулирует и поддерживает поведенческую активность на определенном уровне. Наиболее часто мотивация рассматривается как совокупность причин психологического характера, объясняющих поведение человека [1, с. 513]. Рассмотрим основные компоненты мотивации.

Потребности – нужда человека в определенных условиях жизни и деятельности, в материальных объектах [1, с. 515]. Потребности ощущаются человеком как "состояние известной нехватки, которую организм старается восполнить". Потребности направлены на повышение уровня приспособления человека к окружающей физической, а также социальной среде [2, с. 9].

Наиболее известна классификация потребностей А. Маслоу.

Он представляет их в виде следующей иерархии, от низших к высшим:

- а) физиологические потребности;
- б) потребности безопасности и защиты;
- в) потребности принадлежности и любви;
- г) потребности самоуважения;
- д) потребности самоактуализации [3].

Потребностям свойственна следующая градация: 1) жизненно необходимые потребности; 2) нормальный стандарт потребностей; 3) гипертрофированные (завышенные потребности); 4) извращенные потребности (алкоголь, наркотики, сексуальные извращения) [2, с. 13].

Когда потребность из скрытой, пассивной формы принимают явную, активную, тогда возникает мотив [2, с. 21]. То есть мотив – это побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением потребности субъекта.

Связующим звеном между потребностью и поступком в большинстве случаев является интерес. Интерес – осознание человеком своих потребностей, и общих условий и средств, путей, способствующих их удовлетворению [2, с. 22].

Мотивы и интересы человека не заключаются только в реализации потребностей. Просьбы и приказы, исходящие от других лиц, требования социума, воздействие окружающей среды – все это, помимо или даже вопреки потребностям самого индивидуума, также вызывает ответные действия человека [2, с. 24].

Цель есть осознаваемый результат, на достижение которого направлено действие, связанное с удовлетворением актуализированной потребности. Различают цель конкретной деятельности и жизненную цель [1, с. 516]. Цель также можно описать как идеальную модель желаемого результата.

Помимо потребностей и интересов мотивирующую роль выполняют влечения и эмоции (чувства) – труднорегулируемые личностные проявления (стремления), в основном органического (биологического) характера [2, с. 25]. Примером здесь могут служить действия, вызванные страхом, гневом. Чувства сильно детерминируют действия, например, kleптоманов и патологических лгунов. Kleптомания – сильное влечение к совершению краж (примечание: они совершаются без видимых мотивов или выгоды для индивида или другого лица) с чувством напряженности перед совершением поступка и облегчением после его совершения [4, с. 269]; патологическая ложь (псевдология) – склонность человека к рассказам о вымышленных событиях, несуществующих друзьях, постоянная потребность в обмане. Часто патологическая ложь является способом привлечения к себе внимания у людей с очень низкой самооценкой. Данные лица отличаются тем, что достаточно быстро начинают сами верить в собственные вымыслы. Интересно отметить, что исследование, проведенное американскими учеными, показало, что у патологических лгунов количество серого вещества мозга (нейронов) меньше, чем того требует норма [5].

Ценности – предметы, явления и их свойства, необходимые в качестве средств удовлетворения потребностей и интересов человека, а также идеи и побуждения в качестве нормы, цели и идеала [2, с. 25-26]. Ценности могут стимулировать мотив поведения и укреплять преступные намерения субъекта, они могут тормозить антиобщественные проявления или стать самостоятельным источником мотива преступления (например у религиозных или политических фанатиков). Составные элементы ценностной ориентации – нравственное и правовое сознание личности [2, с. 26].

Часто используемые в юридической и психологической литературе понятия "убеждение" и "установка" также состоят в тесной связи с мотивацией.

Установка – это целостная направленность сознания субъекта в определенную сторону, на определенную активность [6]. Убеждения же, по сути, являются обобщенными суждениями и оценками, соединяющими ценности личности с окружающей средой, поведением, мыслями, информацией, поступающей от органов чувств, а также с иными убеждениями и ценностями человека. Они определяют значение, которое человек придает происходящим событиям, и лежат в основе мотивации и культуры [7]. Убеждения и установки сильно влияют на выбор путей достижения цели и в то же время могут не осознаваться самим индивидом.

Сейчас обратим внимание на особенности мотивационной сферы личности мошенника. Потребности данной категории лиц, как и, к сожалению, у большинства остального населения России, гипертрофированы или извращены, что не в последнюю очередь является виной средств массовой информации и рекламы. Часть мошенников посредством совершаемых преступлений удовлетворяет потребность в спиртосодержащих напитках, часть ищет острых ощущений, некоторые желают произвести впечатление на противоположный пол и т.д. В принципе можно сказать, что любая потребность может толкнуть человека на мошенничество. Это происходит в том случае, если человек не видит иных путей ее удовлетворения и на уровне внутриличностных ценностей одобряет возможность данного поведения.

Как уже отмечалось, для удовлетворения актуализированной потребности необходимо получить соответствующую ценность, которая способна ее удовлетворить. Некоторым людям бывает довольно трудно определить, чего именно они хотят, так как актуализированная потребность осознается в большинстве случаев не через мысли, а через ощущения, чувства. Например, при ощущении холода человек осознает свою потребность в тепле, при испытании

нии чувства голода – потребность в пище. В то же время определенные ограничивающие человека убеждения могут привести к ошибкам при выборе путей, средств или целей, способных удовлетворить потребность. Так, возьмем человека, который чувствует тревогу и страх за свое будущее и имеет убеждение, что "деньги и богатство дадут уверенность в будущем", вследствие чего испытывает исключительный интерес к деньгам, если он к тому же верит, что "все воруют", и убежден относительно себя – "у меня отлично получается вводить в заблуждение людей", то соблазн совершить мошенничество может пересилить удерживающие его мотивы. При этом он игнорирует то обстоятельство, что материальные ценности не всегда могут дать абсолютную уверенность в завтрашнем дне.

Убеждения и установки, приводящие человека к мошенничеству, могут быть самыми разнообразными и относиться как к самому индивиду, так и к потерпевшему, к обществу, миру в целом. Например, наличие установки на быстрое обогащение или таких убеждений, как "все воруют", "воровать, кидать, красиво жить не запретишь", "у меня нет иного способа зарабатывать деньги", "я человека никогда не обману, а в том, чтобы обманывать государство нет ничего плохого", "каждый день на свете рождается еще один лох" может усиливать мотивацию к совершению мошенничества. По сути, убеждения и установки отражают взгляд человека на жизнь, на то, что обращает на себя его внимание, во что он верит, а что игнорирует или вообще не замечает. Так, человек, глубоко уверенный, что "в России честно не прожить", автоматически будет обращать внимание на ложь и обман, встречаемый им в жизни. Честные же поступки других людей он будет воспринимать критически: "они это делают лишь для возвышения себя", "в нашем обществе с таким поведением долго не просуществоешь".

Ограничивающие убеждения не обязательно должны касаться самого мошенничества. Убеждения относительно разных сфер жизни, даже далеких от преступных, могут косвенно

влиять на выбор поведения. Например, убежденный в своей никчемности человек может попытаться скомпенсировать свое негативное психическое состояние путем совершения противоправных действий, с помощью которых он будет стремиться повысить свою самооценку.

Каждое убеждение или установка поддерживают какую-нибудь субъективно значимую ценность, в то же время сильно влияя на способности, навыки человека. Так, стараясь получить ценность, способную удовлетворить, как он думает, его потребности, человек может внутренне (иногда даже бессознательно) считать: "я не способен обмануть эту систему". В таком случае он, скорее всего, даже не попытается совершить мошенничество. Или напротив, он может быть уверен, что "мне уже много раз удавалось обойти их систему защиты безнаказанно", и тогда его внутреннее отношение к преступлению будет уже совсем иным. Владение же определенными преступными навыками и внутренне ценностное принятие их может вывести человека на путь профессионального преступника.

Что касается непосредственно мотивов совершения мошенничества, В.И. Лесняк приводит следующие полученные посредством анкетирования осужденных за мошенничество данные: материальную нужду назвали 31,8% опрошенных, способ получения средств к существованию – 27,3%, авантюрный склад ума – 18,2%, самоуверенность – 9,1%, наличие простаков – 6,8%, месть потерпевшему – 6,8%, профессиональную страсть – 2,3% [8, с. 138]. Г.В. Бембеева также провела исследование мотивов, побуждивших мошенников к совершению преступления, и получила следующие результаты:

- а) жажда "наживы", алчность толкнула на преступление 34% мошенников;
- б) стремление приобрести материальные блага – 22%;
- в) склонность к легкой жизни – 24%;
- г) легкомыслие – 12%;
- д) иные мотивы – 8% [9].

Среди мошенников значительная часть страдает наркоманией. К мотивам приобщения личности к употреблению наркотических и ток-

сических веществ чаще всего относятся: любопытство, стремление испытать чувство принадлежности к значимой для человека группе, попытка выразить свою независимость или враждебное отношение к окружающим, стремление достичь подъема настроения, потребность в покое и расслаблении, антистрессовый мотив [10].

В данном исследовании автор сделал анализ допросов несовершеннолетних мошенников с целью выяснить, как именно они сами объясняют то, ради чего пошли на преступление. В большинстве изученных случаев несовершеннолетние мошенники маскируют цели и мотивы своего поведения общими фразами (нужны были деньги или потратил вырученные деньги на собственные нужды). Десятая доля от общего числа несовершеннолетних мошенников сообщила, что вырученные деньги были потрачены на пиво и сигареты, столько же заявили, что совершить мошенничество их заставили другие подростки. У 16,6% несовершеннолетних, совершивших мошенничество, были изъяты мобильные телефоны, которые так и не были сбыты с рук (некоторых из малолетних преступников они интересовали сами по себе как желаемая игрушка, престижная вещь). Встречаются также и такие ответы: "потратил все деньги в игровых автоматах, пытаясь отыграться", "поменял похищенный мобильный телефон на другой телефон, так как понравились встроенные игры на нем". Всего один из исследуемых подростков до конца отрицал свою вину.

Ю.М. Антонян обращает особое внимание на игровые мотивы у мошенников. Он отмечает, что "эта (примечание: игровая) мотивация ярко проявляется в мошенничестве, где можно выделить интеллектуальное противоборство, состязание в ловкости, сообразительности, умение адекватно оценивать складывающуюся ситуацию, максимально использовать благоприятные обстоятельства и быстро принимать наиболее правильные решения" [4, с. 264]. В.И. Лесняк, наоборот, считает, что неправильно выдвигать на передний план такие особенности личности мошенника, как склонность к

притворству, фантазии, актерской игре и т.п. Он считает, что мошенничество совершается в первую очередь из-за стремления к легкой наживе. К тому же не у всех мошенников замечаются актерские дарования, некоторые мошенничества (например получение денег по подложному документу) не требуют актерской игры [8, с. 137-138]. Автор отчасти согласен с обоими вышеописанными мнениями. Некоторые преступления вышеозначенного характера поражают фантазией и выдумкой, и игровой мотив там является одним из основных. В то же время в некоторых научных работах и в СМИ есть тенденция характеризовать мошенников как личностей изобретательных и творческих, вроде Остапа Бендера, следствием чего является романтизация образа мошенника. В результате общественному сознанию они начинают казаться лучше остальных преступников, даже претендуют на роль идеала для подражания. Среди изученных автором дел только небольшая доля мошенничеств совершалась с элементами фантазии, актерской игры. Основная их масса совершалась с помощью шаблонных действий, обращением со стандартными просьбами (например одалживание денег у знакомых и т.д.).

Изучение мотивационной сферы личности преступника позволяет понять субъективные причины, толкнувшие человека на преступление. Познание же причин дает возможность результативно достигать цели исправления лиц, совершивших преступления, а также осуществлять профилактику преступности.

Список литературы

1. Маклаков А.Г. Общая психология: учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2003.
2. Кудрявцев В.Н. Борьба мотивов в преступном поведении – М.: Норма, 2007.
3. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности – СПб.: Питер, 2002. – С. 487.
4. Антонян Ю.М. Почему люди совершают преступления. Причины преступности. – М.: ИД Камерон, 2006.
5. URL: <http://www.newdoctor.ru/mir4.htm>
6. Кудрявцев В.Н. Причинность в криминологии (О структуре индивидуального преступного поведения). – М.: Юридическая литература, 1968. – С. 33.

7. Дилтс Р. Фокусы языка. Изменение убеждений с помощью НЛП; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2008. – С. 112-113.

8. Лесняк В.И. Мошенничество (уголовно-правовой и криминологический аспекты): дис. ... канд. юрид. наук. – Екатеринбург, 2000.

9. Бембеева Г.В. Тактические и психологические особенности расследования мошенничества: дис. ... канд. юрид. наук. – Волгоград, 2001. – С. 23.

10. Криминология: учеб. пособие / Г.И. Богуш [и др.]; под ред. Н.Ф. Кузнецовой. – М.: ТК Велби, Проспект, 2006. – С. 153-154.

В редакцию материал поступил 16.04.09.

Ключевые слова: мотив, мотивация, интерес, убеждение, ценности, потребности, установка, цель.
