

УДК 343.851

**В.В. Черней**, кандидат юридических наук, доцент, проректор по учебно-методической и научной работе Национальной академии внутренних дел (Украина)

### ВОЗМОЖНОСТИ СУДЕБНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ПО ДЕЛАМ О МОШЕННИЧЕСТВЕ, СОВЕРШЕННОМ СПОСОБОМ ФИНАНСОВОЙ ПИРАМИДЫ

*В статье рассмотрены вопросы возможности судебно-психологической экспертизы по делам о мошенничестве, совершенном способом финансовой пирамиды. На основе изучения трудов ученых в области судебно-психологической экспертизы и юридической психологии, а также судебной практики автор проанализировал соответствующие экспертные заключения по делам, в которых экспертами доказано применение преступниками приемов и методов психологического воздействия на потерпевших, на основании чего сформулированы рекомендации для следователей.*

*Ключевые слова:* судебная экспертиза, мошенничество, финансовая пирамида.

Специфической технологией, которая используется для совершения мошенничества, является создание финансовой пирамиды. Организаторы финансовых пирамид действуют под прикрытием всевозможных организаций коммерческого или некоммерческого типа (инвестиционные фонды, общественные организации, клубы «быстрого заработка»), что дает им возможность обманым путем привлекать средства граждан.

Характерным признаком деятельности финансовых пирамид является привлечение потенциальных жертв путем осуществления на них психологического воздействия с помощью приемов манипулирования сознанием, в том числе нейролингвистического программирования. Попадая в подобную организацию, лицо даже не подозревает, что на него незаметно воздействуют путем психологического давления и гипноза [1, с. 35–39; 2, с. 53–55; 3].

Эти обстоятельства являются предметом изучения судебно-психологической экспертизы. Показательным примером проведения такого исследования является заключение экспертизы по делу о мошенничестве, совершенном организованной преступной группой под видом деятельности одной из инвестиционных компаний в Киеве. В основе создания финансовой пирамиды были методы психологического воздействия на сознание и поведение участников так называемых учебных и информационных семинаров.

«Учебные» семинары проводились организаторами с целью обучения принятых на работу менеджеров приемам работы с привлекаемыми участниками проекта. Подробное описание этих приемов содержалось в распространяемых на семинарах письменных методических рекомендациях. Согласно заключению экспертизы, «учебные» семинары являлись скрытой формой обучения персонала приемам манипулирования сознанием других людей для искусственной актуализации целей, желаний и намерений человека, создания у него эмоциональной установки на передачу денег. При этом в качестве «эмоциональной приманки» использовалось ожидание гостей обрести реальную возможность получить высокооплачиваемую работу. Иллюзия легкости достижения желаемого поддерживалась суггестивной обстановкой, создаваемой на «информационных» семинарах.

Как правило, такие семинары проводились в выходные дни на базе заранее арендованных в престижных районах столицы помещений (актовые залы госучреждений, кинотеатры, дорогие отели). Вместительные аудитории представительского класса, подчеркнута респектабельный вид членов преступной организации, присутствующих менеджеров, приятное музыкальное сопровождение, наличие работников охраны в одинаковых костюмах (в том числе и работников милиции в форме) формировали у прибывших впечатление о законности деятельности организации и возможности получения от работы в ней материальной выгоды. Нередко на такие собрания приглашали артистов кино и эстрады, известных в обществе людей.

Из заключения экспертизы следует, что искусственно создаваемая, хорошо отработанная и исполненная с помощью специально привлекаемых для этого лиц атмосфера благожелательности, почти семейственной близости вызывала позитивный настрой, эмоциональную открытость, чувство надежности и доверия, усиливала присущую человеку потребность в принадлежности к сообществу единомышленников. Тем самым создавались дополнительные условия для завладения денежными средствами, поскольку еще до начала проведения семинара впервые приглашенные лица оставались в полном неведении относительно действительного характера деятельности организации. Важным стимулом для привлечения новых членов организации являлась передача ими денег за возможность пройти собеседование, поскольку, если человек заплатил, он придет обязательно.

Следующий этап «обработки клиентов» носил специальное название «золотой час общения». На нем обеспечивалось присутствие приглашенных в местах проведения семинаров примерно за один час до выступления со сцены. В течение этого часа в фойе лица из так называемой группы поддержки, используя ранее полученную ими информацию о вновь прибывших, по очереди подходили к ним и, ука-

зывая на отдельных участников семинара, представляли их как лиц, занимающих высокое социальное положение в обществе, а также сообщали данные о якобы высоких доходах, полученных благодаря работе в организации.

Психологи пришли к выводу, что основной задачей «золотого часа общения» перед началом семинара было расслабление приглашенного, демонстрация солидности и доброжелательности людей, здесь работающих. Основой манипуляционного воздействия для достижения этой задачи была замена конкретной информации по существу косвенной информацией по визуальным признакам. К эмоциональной приманке психологической ценности денег на этом этапе добавлялось желание потерпевшего принадлежать к избранному обществу.

На третьем этапе, действуя в строгом соблюдении очередности применения заранее разработанного механизма совершения преступления, вновь прибывшие граждане вместе со всеми находившимися в фойе быстро перемещались в зал. При этом такое перемещение обеспечивали ранее обученные лица, выполнявшие обязанности маркетинг-менеджеров, которые стояли на входе в зал, а также руководили рассадкой по местам в зале, располагаясь непосредственно в начале каждого из рядов. Перемещение из фойе в зал сопровождалось специально подобранным музыкальным сопровождением, громким по звучанию, быстрым по темпу и монотонным по ритму, которое резко контрастировало с психологическим фоном «золотого часа общения». При этом в заранее оговоренные со всеми членами преступной организации моменты перед выходом на сцену организаторы подавали команду лицам из числа «группы поддержки» начинать ритмично скандировать приветствие и хлопать в ладоши. На пике эмоционального скандирования и выкриков организаторы выбегали на сцену, где некоторое время поддерживали выгодную им ритмику поведения присутствующих в зале граждан.

Как считают эксперты, резкая смена окружающей среды в начале семинаров со спокойной на агрессивную для потерпевших создавала стрессовую, неожиданную ситуацию, вызывающую волну возбуждения и состояние замешательства. Это повышало восприимчивость к воздействию внешних факторов, которые строго задавали определенную направленность и ритм действий. Кроме того, аудитория эмоционально «разогревалась» ритмичным скандированием приветствия и хлопками, стимулируемая музыкой. Зрительная и звуковая стимуляция простых совместных действий (в психологии называется эффектом заражения) определяет направленность настроения аудитории и предусматривает причинную связь между влиянием одних людей на других. Эмоциональное заражение сужает поле сознания и уменьшает критическое отношение к сообщению.

Ритмичное передвижение по залу менеджеров под громко звучащую музыку являлось дополнительным сигналом, способствующим сенсорной перегрузке и отвлекающим внимание аудитории. Это поддерживало навязанный ранее ритм и не позволяло сосредоточиться на собственных мыслях и чувствах, способствовало дестабилизации умственной деятельности.

После предварительной психологической «обработки» присутствующих к искаженному восприятию информации организаторы начинали «семинары», «лекции». В основу этих выступлений с ведома всех членов преступной организации были положены тексты, построенные в соответствии с правилами внушающего воздействия на психику человека, предусматривающие использование малознакомых для граждан экономических терминов (фондрайзинг, который является синонимом понятия «траст»); сообщение ложных сведений о якобы законном характере деятельности представляемой ими организации (подчеркивалось, что «клуб» денег не «прокручивает» и не является финансовой пирамидой) с демонстрацией графиков и схем быстрого обогащения, что создавало у присутствующих иллюзию причастности к серьезному бизнес-проекту; акцентуацию внимания на необходимости вступления в организацию и передачи денежных средств с использованием в структуре таких высказываний скрытых инструкций и команд; убеждение граждан в необходимости обязательного заполнения заготовленных бланков «конфиденциальных соглашений», содержащих запрет на распространение информации о клубе, и «анкеты заявления», якобы дающей право на участие в индивидуальном собеседовании.

Психологический анализ текста выступлений позволил экспертам сделать вывод о том, что насыщенность текста метафорическими и житейскими историями, анекдотами, апеллирующими к чувствам и эмоциям, вызывает эмоционально позитивный настрой у аудитории и ориентирует ее на эмоциональное принятие информации в целом. Несмотря на то что в речи ведущего используются такие понятия, как «бизнес», «таблица бизнесмена», «философия нашего бизнеса», «инвестиция и окупаемость», «инфляция», «персональная гарантия успеха», его текст не несет содержательной нагрузки. При помощи этих приемов в структуру высказываний встроены скрытые инструкции и команды, основной характеристикой которых является побуждение к действию, неосознаваемое слушателями, что указывает на внушающий характер текста. В тексте отсутствуют явные противоречия и спорные моменты в аргументах, сохраняется нейтральность изложения. Приводимые примеры никого не обижают и у слушающего не возникает негативных ассоциаций и ощущений. Благодаря этим свойствам у слушателей возникает чувство согласия, принятия, симпатии, а сообщение оценивается как правильное и логическое.

Наконец, на завершающем этапе «информационного» семинара проходили так называемые индивидуальные собеседования, которые характеризовались рядом дополнительных элементов психологиче-

ского воздействия, имеющих цель окончательно подавить волю потерпевшего и склонить его к обязательной передаче денежных средств. На сцене в зале расставляли столы, за которыми находился один из «маркетинг-менеджеров». Свет, как правило, выключался, а каждый стол оборудовался отдельным источником освещения. Весь процесс собеседования сопровождался громкой музыкой с указанными выше характеристиками. Создав выгодные условия проведения собеседований, участники преступной организации в ультимативной форме предлагали гражданам становиться членами указанных структур и требовали незамедлительного ответа на это предложение. Вследствие этого участники собеседования ошибочно воспринимая членов преступной организации как сотрудников преуспевающей фирмы и надеясь самим стать ее сотрудниками, не имея при этом возможности свободного волеизъявления, давали свое согласие на передачу денег.

По мнению экспертов, применение к потерпевшим описанных выше методов психологического воздействия требовало с их стороны дополнительной активной умственной деятельности, однако на фоне длительного пребывания в закрытом помещении, в условиях умышленно созданных громких звуковых помех это было невозможно, что вызывало ожидание для всех членов преступной организации повышения внутреннего напряжения потерпевших, психологическое (умственное) и физическое утомление.

Экспертами дан психологический анализ музыкального сопровождения семинаров по имеющимся записям музыкальных композиций с учетом показаний потерпевших и свидетелей. Согласно заключению экспертизы в ходе проведения семинаров имело место целевое использование специально подобранных музыкальных композиций, которое выполняло полифункциональную роль в психологическом воздействии на присутствующих лиц. При этом учитывались и строго выдерживались стилевые характеристики музыкальных композиций и громкость звучания.

Традиционный этап «приветствия» с произносимым вслух кратким словосочетанием «хей-хей», сопровождаемый хлопками в ладоши с задаваемым наращиванием темпа, создает психологические предпосылки для актуализации действия механизма «заражения» в условиях массовых собраний, поскольку аплодисменты ускоряют возникновение эмоциональной вовлеченности в ситуацию, способствующей формированию эмоционально единой настроенности. Вместе с тем особенности музыкальных композиций, их ритмичность и быстрый темп (120–140 ударов в минуту) приводили к дестабилизации эмоционального состояния, ослаблению способности человека к концентрации внимания, вызывали угнетение умственной деятельности, ослабление критического мышления, а в ситуации принятия решений – поверхностные и облегченные суждения, ведущие к поспешным действиям, зависимым от внешних стимулов, в том числе от внушающего воздействия.

Таким образом, согласно заключению судебно-психологической экспертизы при организации и проведении «информационных» семинаров использовалась совокупность взаимосвязанных приемов психологического воздействия, так называемая технология, включающая приемы как манипуляционного, так и суггестивного характера, оказывающие существенное влияние на поведение человека. Применяя указанным выше способом взаимосвязанные приемы психологического воздействия, участники преступной организации своими совместными действиями оказывали существенное влияние на поведение людей. Суть действий маркетинг-менеджеров состояла в поощрении действий потерпевших, направленных на привлечение в организацию новых участников, с использованием специальной методики манипуляционного воздействия, которой их обучали.

Как видно, заключение судебно-психологической экспертизы является важным источником доказательств по делам о мошенничестве, совершенном способом финансовой пирамиды. Целью этих экспертиз является исследование в материалах дела доказательств, подтверждающих наличие внешнего воздействия на психику человека с целью завладения его имуществом. В процессе проведения таких исследований эксперты анализируют показания потерпевших, видеозаписи выступлений участников преступной организации на изъятых видеокассетах, изучают текстовые распечатки и методические рекомендации, распространяемые среди участников клуба, а также проводят экспериментально-психологическое исследование некоторых потерпевших. На основе общей задачи можно выделить три отдельные задачи судебно-психологической экспертизы психологического воздействия: психологическое исследование объекта воздействия; исследование криминальной ситуации психологического воздействия; психологическое исследование передаваемой информации в процессе воздействия, в том числе текстов (устных и письменных).

Основные вопросы при назначении судебно-психологической экспертизы психологического воздействия в случае совершения мошеннических действий способом финансовой пирамиды могут быть сформулированы следующим образом: имеются ли признаки направленного психологического воздействия на участников мероприятий со стороны организаторов или третьих лиц; если да, то какие; использовались ли при проведении мероприятий (указать каких) со стороны организаторов методы и приемы психологического воздействия с целью завладеть денежными средствами участников; если использовались, то какие; какое влияние на психику человека оказывает участие в мероприятиях; была ли под психологическим воздействием со стороны организаторов мероприятий у ряда граждан ограничена способность в полной мере осознавать свои действия и руководить ими?

1. Колосова, В. Психическое насилие в форме противоправного психологического воздействия как способ совершения мошенничества / В. Колосова, А. Поднебесный // Уголов. право. 2007. № 3.

2. Менделевич, В.Д. Экспертная оценка суггестивного воздействия (по материалам психолого-психиатрических заключений о деятельности бизнес-клубов) / В.Д. Менделевич // Независимый психиатр. журн. 2004. № 2.

3. Онищенко, О.Р. Манипулирование сознанием и поведением жертв при мошенничестве : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.06 / О.Р. Онищенко ; Акад. права и упр. Федер. службы исполнения наказаний. Рязань, 2005.

Дата поступления в редакцию: 10.04.13

**V.V. Cherney**, PhD of law, associate professor, vice President for teaching and research of the National Academy of Internal Affairs (Ukraine)

POSSIBILITIES OF FORENSIC PSYCHOLOGICAL EXAMINATION IN CASES OF FRAUD COMMITTED WAY PONZI SCHEME

*Based on the study of the works of scientists in the field of forensic psychological assessment and psychological and legal and litigation analyzed by the relevant expert opinions in cases in which experts use proven criminals techniques and methods of psychological impact on victims, on what basis is formulated recommendations for investigators.*

*Keywords: judicial ekspertiza, fraud, pyramid scheme.*