

цвета кожи, языка, религиозных, политических или иных убеждений, национальности, социального происхождения, имущественного, служебного положения или других обстоятельств. И обязаны, в свою очередь, соблюдать утвержденные правила проведения дискотеки, работы культурно-развлекательного (ночного) клуба, а также ограничения, установленные Положением; соблюдать общественный порядок; выполнять требования работников юридического лица, индивидуального предпринимателя, которые проводят дискотеку, организуют работу культурно-развлекательного (ночного) клуба, о соблюдении Положения и правил проведения дискотеки, работы культурно-развлекательного (ночного) клуба.

Так, организаторы вправе установить собственные правила (в клуб не допускаются лица в спортивной одежде, обуви или допускаются лица только в верхней одежде и пр.) Но дискриминация в отношении посетителей запрещена (на мой взгляд, часто имеет место быть относительно имущественного положения). Считаю необходимым размещение и доведение к сведению посетителей правил клуба до прохождения фейсконтроля. И установить обязанность объяснять каждому посетителю, какому из требований правил с указанием пункта не соответствует его внешний вид.

Литература

1. Конституция Республики Беларусь (с изм. и доп., принятыми на Респ. референдуме 24.11.1996г.).
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 07.12.1998г. №218-3.
3. О культуре в Республике Беларусь. Закон Республики Беларусь от 4 июня 1991 г. № 832-XII.
4. Об утверждении положения об организации проведения дискотек и работы культурно-развлекательных (ночных) клубов. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14 мая 2007г. № 582.
5. Об утверждении Положения о клубном заведении в Республике Беларусь. Постановление Министерства культуры Республики Беларусь от 2 ноября 2004г. №23.

Примечание: Материал подготовлен с использованием правовых актов по состоянию на 07.04.2008г. КонсультантПлюс: Беларусь [Электрон. ресурс]/ООО «ЮрСпектр», Нац. центр прав. информ. Респ. Беларусь.– Мн., 2008.

Секция 3-3

Управление в сфере борьбы с экономической преступностью

ОСОБЕННОСТИ МАНИПУЛЯЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ СОЗДАНИИ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД

Е.К. Агеенкова

Белорусский государственный университет, г.Минск, Беларусь

ageenkova@list.ru

Наши исследования основаны на анализе финансовых пирамид (ФП) «Business Club ASTRAN» (BCA), «ENERGEN CLUB» (EnC), «ECONOM CLUB» (EcC), созданных А.Метцлером и функционировавших в конце 90-х годов – начале нынешнего столетия в Беларуси. В основе их деятельности обнаруживаются манипуляционные технологии. Суть программы, по которой функционировали эти клубы, заключалась в следующем. Каждый член клуба должен был склонить какое-нибудь лицо из своего окружения к вступлению в его члены путем внесения в качестве безвозмездного взноса от 450\$ до 1450\$. Если претендент вносил требуемые деньги, то пригласивший его член клуба а также все члены иерархической структуры руководства клуба, включая самого Метцлера, получали четко оговоренный процент от внесенной суммы. В дальнейшем, если вовлеченное лицо имело желание возместить материальный ущерб, оно должно было вовлечь в клуб других лиц с отчуждением у них требуемых денег. Причем каждый новый член клуба имел возможность пройти обучение манипулятивным приемам вовлечения

Исследование механизмов вовлечения граждан финансовые пирамиды позволило выделить две его стадии: 1) иницирующая стадия, на которой оказывалось воздействие на потенциальных членов клубов и 2) стадия членства, на которой оказывалось воздействия на вновь вступивших членов клуба. Причем иницирующая стадия состояла в свою очередь из двух этапов.

На первом этапе основную роль играл член клуба, побуждающий потенциальных членов вступить в клуб. Целью его воздействия было создать мотивацию вступления в клуб и побудить их посетить информационный семинар. На этом мероприятии, который представлял собой второй этап, происходило более профессиональное массированное воздействие на потенциальных членов, которое осуществлялось специально обученным представителем руководящего состава клубов BCA, EnC или EcC. Целью воздействия данного информационного воздействия было усилить мотивацию вступления в клуб и побудить потенциальных членов внести вступительный взнос.

Анализ позволяет выделить основные элементы воздействия на потенциальных членов на первом этапе первой стадии.

1. Активизация одной из основных жизненных потребностей, связанной с улучшением материального положения потенциальных членов. Благодаря этому происходило мотивирование на встречу с представителем клуба, а затем на посещение информационного семинара путем использования обращения типа: «у меня есть шикарное денежное предложение», «хочу тебе предложить возможность дополнительного заработка», и т.п. «

2. Усиление запросов, связанных с улучшением материального положения, которое происходило путем демонстрация улучшения благосостояния инициатора.

3. Усиление запросов, связанных с улучшением материального положения происходило путем подчеркивания качеств деловитости потенциальных членов: «знаю тебя как толкового, шустрого, поэтому уверен, что мы вместе заработаем кучу денег» и т.п.

4. Подчеркивалось, что возможность зарабатывания денег связана не с разворачиванием бизнеса на «пустом месте, а связана с включением в солидную фирму.

5. Использовалось усиление мотивации участвовать в предлагаемой деятельности путем предложения претенденту произвести благоприятное впечатление на представителя аффилируемой организации.

6. Для мотивирования использовался прием неполной информации. Указывалось, что более полную информацию можно получить на информационном семинаре.

Анализ позволяет выделить на втором этапе первой стадии инициации (на информационном семинаре) следующие основные элементы воздействия на потенциальных членов.

1. Усиление жизненной потребности, связанной с улучшением материального положения потенциальных членов. Для этого ведущий указывал, что после вступления в клуб претенденты приобретут хорошую работу, смогут хорошо зарабатывать и т.п.

2. Применение критики обыденных способов жизнедеятельности и способов зарабатывания средств к существованию.

3. Применение вопросов типа «Хотите ли вы жить лучше?», обращаемых к претендентам. Естественно возникающий ответ «Да», как согласие со словами ведущего по инерции распространяется на все остальные его предложения.

4. Создание у претендента впечатления простоты зарабатывания денег и быстрого обогащения (нужно привести в клуб только как минимум 3-х человек).

5. Усиление желания вступить в клуб происходило и путем рекламирования таких его возможностей как групповое взаимодействие и совместное проведение досуга.

6. Создавалось состояние эмоционального возбуждения путем музыкального воздействия и радостного и активного состояния членов клуба, следствием чего было снижение критичности мышления у претендента

7. Важным элементом манипуляционного воздействия является организационная структура процедуры воздействия, включающая расстановку и распределение ролей среди лиц, участвующих в манипуляции, включая самого вовлекаемого.

Анализ показывает, что способ воздействия на потенциальных членов клубов ВСА, ЕпС и ЕсС заключался в том, чтобы с использованием как индивидуального воздействия, так и с использованием групповых механизмов последовательно провести следующие суггестивные процедуры: 1) активизировать естественную потребность человека улучшить материальное благополучие; 2) обозначить в качестве объекта реализации потребности улучшить свое материальное благополучие деятельность в клубе ВСА, ЕпС или ЕсС; 3) снизить критичность мышления; 4) усилить аффективную сферу с положительной ориентацией на клубы ВСА, ЕпС или ЕсС.

Кроме этого опрос бывших членов ФП позволил выявить также психологическое влияние на стадии их членства в клубе, позволяющее участвовать им, по сути, в обмане других граждан, побуждая их безвозмездно отдавать деньги манипуляторам. Оно заключалось в следующем.

1. Проводились специальные занятия, на которых осуществлялось мотивирование членов клубов ВСА, ЕпС и ЕсС на успех в финансовой сфере.

2. Обязательными были посещения «учебы», на которой, с одной стороны, проводилось мотивирование на успех в экономической сфере, с другой, проводилось обучение психологическим приемам вовлечения других лиц в клуб.

3. Поощрение (подарки, сертификаты, поздравления, повышение статуса и иерархии клуба, премирование и т.п.) наиболее успешных членов в деятельности по приглашению новых членов с отчуждением ими денежных средств.

4. Члены клуба привлекались к участию в вечерах отдыха и в аналогичных коллективных мероприятиях. Данные мероприятия с точки зрения социальной психологии способствуют усилению межличностных взаимодействий, эмпатии членов клуба по отношению друг к другу и, в целом, формированию группы, эффектом которой является групповое давление.

5. Наблюдался эффект «связывания» членов группы общей деятельностью и, что особенно важно, - предсудительной деятельностью.

6. Требования по отношению к подчиненным структурам и подчиненным лицам постоянно осуществлять деятельность по вовлечению физических лиц в члены клуба с отчуждением ими денежных средств.

7. Контролирование эффективности деятельности подчиненных структур и подчиненных лиц по вовлечению физических лиц в члены клуба с отчуждением ими денежных средств.

8. Подчеркивание возможности компенсировать понесенные убытки путем вовлечения физических лиц в члены клуба с отчуждением ими денежных средств.

9. Подчеркивание законности и международной значимости деятельности клубов ВСА, ЕпС и ЕсС. Легальность деятельности клубов в сознании ее членов подтверждалась также тем, что его руководители прибегали к использованию известных специалистов (в основном юристов и психологов).

Таким образом, способ воздействия на вновь вступивших членов клубов ВСА, ЕпС и ЕсС включал в себя следующие составляющие: 1) мотивирование членов клуба на успех в финансовой сфере; 2) включение членов клуба в активное взаимодействие друг с другом, с клубом в целом, и в деятельность по обучению методам вовлечения и вовлечению физических лиц в члены клуба с отчуждением ими денежных средств; 3) побуждение членов клуба к вовлечению физических лиц в члены клуба с отчуждением ими денежных средств; 4) поощрение лиц, наиболее эффективно осуществлявших деятельность по вовлечению людей в члены клуба с отчуждением ими денежных средств; 5) напоминание о понесенных убытках; 6) подчеркивание значимости и законности деятельности клуба.

Можно сделать вывод, что основной особенностью воздействия программы клубов ВСА, ЕпС и ЕсС на *потенциальных* членов заключалось в психологическом влиянии на аффективную или слабо осознаваемую сферу личности человека с целенаправленным снижением критичности мышления. Основной особенностью воздействия программы клубов ВСА, ЕпС и ЕсС на *вступивших членов* заключалась в использовании как аффективных (слабо осознаваемых) механизмов психологического влияния (групповое давление и сплоченность, мотивирование на успех в финансовой сфере, поощрение), так и осознаваемых (обучение, побуждения, контроль, подчеркивание возможности компенсации понесенных убытков).

Анализ личностных особенностей лиц вовлекаемых в финансовую пирамиду показывает, что среди них большую часть составляют психически здоровые и активные люди, и что свой выбор они сделали вполне осознанно. Однако благодаря использованной технологии манипуляции на момент принятия решения у них была снижена критичность мышления. Причем практически у всех вовлеченных в пределах суток происходило осознание того, что их просто обманули. В связи с этим дальнейшее участие вовлеченных в деятельности клубов ВСА, ЕпС или ЕсС определялось или вынужденной необходимостью (компенсации утраченных денег), или желанием личного обогащения. Таким образом деятельность членов ФП направлена на поиск и вовлечение в свои клубы других лиц. Их можно охарактеризовать как зависимых от этих социальных структур.

Наш подход к анализу манипуляционных технологий, используемых в ФП, в отличие от известных [1], позволяет определить механизм формирования лавинообразного эффекта включения масс народа в ее деятельность. С нашей точки зрения он обусловлен формированием у отдельных лиц, с одной стороны, зависимости от социальной структуры ФП, с другой, потребности вовлечения в ФП других лиц.

Литература

1. Болтян Е.Н. Некоторые аспекты использования специальных психологических знаний при расследовании уголовных дел, связанных с созданием финансовых пирамид. // Вопросы криминологии, криминалистики и судебной экспертизы. – 2006. - № 1. –С.191-199.