

РОЗДІЛ 8

КРИМІНАЛЬНЕ ПРАВО ТА КРИМІНОЛОГІЯ; КРИМІНАЛЬНО-ВИКОНАВЧЕ ПРАВО

УДК 343.9

DOI <https://doi.org/10.24144/2307-3322.2021.65.49>

ЖЕРТВА В ЕЛЕКТРОННОМУ ТОРГОВЕЛЬНО-КОМЕРЦІЙНОМУ ШАХРАЙСТВІ

Коновалова І.О.,

*аспірантка кафедри кримінології та
кримінально-виконавчого права
Національний юридичний
університету імені Ярослава Мудрого*

Коновалова І.О. Жертва в електронному торговельно-комерційному шахрайстві

У статті здійснено кримінологічний, віктимологічний та психологічний аналіз взаємодії шахрая і жертви в електронному торговельно-комерційному шахрайстві. Зазначено, що наукова площина досліджень сучасного шахрайства потребує постійного емпіричного оновлення і теоретичного осмислення в галузі кримінології та віктимології, зокрема, у частині дослідження шахрайства у сфері електронної комерції та торгівлі.

Основою наукового кримінологічного аналізу стало комплексне поєднання філософських (зокрема, діалектичний), загальнонаукових (синтез, аналіз, індукція, дедукція й узагальнення) та спеціально-наукових методів.

Для мети даної праці, зокрема, обґрунтовано особливості електронного торговельно-комерційного шахрайства, а саме: 1) контакт між шахраєм та жертвою встановлюється віддалено - дистанційно; 2) шахрай позбавлений аудіовізуального портрету жертви; 3) цільова аудиторія шахрая, з огляду на використання цифрових технологій, значно розширилась.

Твердження і висновки автора ґрунтуються на проведеному дослідженні, за результатами якого статистично обґрунтовано, що ймовірність стати жертвою шахрайства у сфері електронної комерції та торгівлі значно підвищується у схильних до жадібності та надто довірливих громадян. Зазвичай, жертви характеризуються відсутністю або слабкорозвиненим критичним мисленням та не поінформовані про сучасні способи шахрайства. Окремо виділяється категорія азартних і самовпевнених громадян, які характеризуються ризикованістю, вірять у щасливий випадок, при цьому мають гарну освіту, ведуть активний спосіб життя, пізнають нові види діяльності, утім, теж характеризуються високим ступенем віктимності відносно електронного торговельно-комерційного шахрайства.

У висновках окреслені специфічні групові віктимні риси жертв в електронному торговельно-комерційному шахрайстві, способи і прийоми, які використовуються шахраями для побудови взаємодії з жертвою під час вчинення злочину.

Ключові слова: шахрайство, шахрай, жертва, віктимність, шахрайство в електронній комерції.

Konovalova I.O. Victim in electronic commercial fraud

The article presents a criminological victimological and psychological analysis of the interaction between a fraudster and a victim in electronic commercial fraud. It is noted that the scientific plane of research of modern fraud needs constant empirical updating and theoretical understanding in the field of criminology and victimology, in particular, in the study of fraud in the field of e-commerce and trade.

The basis of scientific criminological analysis was a complex combination of philosophical (in particular, dialectical), general scientific (synthesis, analysis, induction, deduction and generalization) and special scientific methods.

For the purpose of this work, in particular, the features of electronic commercial fraud are substantiated, namely: 1) contact between the fraudster and the victim is established remotely; 2) the fraudster is deprived of an audiovisual portrait of the victim; 3) the target audience of the fraudster, given the use of digital technology, has expanded significantly.

The author's statements and conclusions are based on a study that statistically substantiates that the likelihood of becoming a victim of fraud in e-commerce and trade is significantly increased in greedy and overconfident citizens.

Usually, victims are characterized by a lack or underdeveloped critical thinking and are unaware of modern methods of fraud. There is a separate category of gamblers and self-confident citizens who are characterized by risk, believe in luck, have a good education, lead an active lifestyle, learn new activities, however, are also characterized by a high degree of victimhood against e-commerce fraud.

The conclusions outline the specific group victim traits of victims in electronic commercial fraud, methods and techniques used by fraudsters to build interaction with the victim during the crime.

Key words: fraud, fraudster, victim, victimhood, fraud in e-commerce.

Постановка проблеми. Шахрайство – один з найбільш поширених злочинів XXI століття. Сьогодні залишаються актуальними побутове шахрайство, шахрайство в банківській, страховій сфері, на ринку нерухомості; одночасно, набирають популярність комп'ютерне шахрайство, шахрайство у сфері інформаційних технологій та шахрайство у сфері електронної комерції та торгівлі. У контексті глобальних змін економіки та банківського сектору, процесів діджиталізації суспільства, шахраї демонструють винахідливість, створюють витончені методи шахрайства, а їхні підходи швидко змінюються та адаптуються. Саме тому, особливий інтерес викликає питання взаємодії шахрая та жертви при вчиненні шахрайства у сфері електронної комерції та торгівлі, основою якої виступають психологічні характеристики жертви та схильність до віктимної поведінки.

Стан опрацювання теоретико-методологічних засад запобігання різним видам економічного (фінансового) шахрайства висвітлювались у роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема: П. П. Андрушка, О. М. Бандурки, А. М. Бойка, В. В. Голіни, Б. М. Головкина, А. П. Закалюка, А. Ф. Зелінського, О. Г. Кальмана, О. М. Костенка, П. М. Коваленко, Н. Ф. Кузнецової, О. В. Лисодеда, А. В. Микитчика, А. А. Музики, І. А. Нестерової, В. В. Пивоварова, В. Л. Пластуна, К. Л. Попова, В. Я. Тація та ін. Однак, не применшуючи значення та цінність робіт названих науковців, слід зазначити, що вказана тематика потребує постійного оновлення в галузі кримінології та віктимології, а саме: дослідження шахрайства у сфері електронної комерції та торгівлі.

Метою статті є кримінологічний віктимологічний та психологічний аналіз віктимних рис жертви, а також взаємодії злочинця і жертви електронного торговельно-комерційного шахрайства. Для досягнення мети вирішені наступні завдання: охарактеризовано типове жертву електронного торговельно-комерційного шахрайства, розглянуто механізм і схеми взаємодії між шахраєм та жертвою злочину у сфері електронної комерції та торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Кримінологи у більшості схиляються до позиції, що кожна жертва наділена певним набором уразливостей, які привертають увагу злочинця. Така властивість людини в кримінології називається віктимністю. Професори В. В. Голіна та Б. М. Головін розглядають віктимність як уразливість членів суспільства перед злочинними посяганнями за певних обставин; як понижено здатність розпізнавати кримінальні загрози в конкретних умовах простору і часу та захищатися від них [1, с. 39].

Аналізуючи віктимність жертви та взаємозв'язок жертви й шахрая, необхідно виходити з самої суті злочину. Звертаємо увагу, що спосіб вчинення шахрайства визначає саму сутність даного злочину та полягає у заволодінні майном або придбанні права на майно жертви, яка знаходиться в омані, викликаній діями шахрая, та добровільно передає йому своє майно. Так, шахрайський обман – це дезінформування жертви, рефлексивне управління суб'єктом злочину процесом прийняття жертвою певних рішень. При шахрайстві також використовують зловживання довірою, яке тісно переплітається з обманом, однак, зловживання довірою не може бути самостійним способом шахрайства і використовується тільки в поєднанні з обманом [2, с. 16 - 17]. У момент вчинення шахрайства, жертва не розуміє того що відбувається або помиляється відносно реальної картини, дійсного значення і намірів злочинця. Як правило, розуміння події приходить після вчинення злочину.

О. В. Лисодед відмічає, що для злочинної поведінки при шахрайстві, в основному, характерні наступні особливості: 1) стійкість злочинного мотиву та мотивації; 2) пролонгування прийнятого рішення; 3) наявність постійної установки на скоєння даного злочину; 4) створення самим злочинцем ситуації, яка сприяє вчиненню злочину; 5) вчинення шахрайства являє собою професійну злочинну діяльність [3, с. 126-127].

У загальному вигляді взаємодія злочинця та жертви в механізмі вчинення шахрайства, як зазначав С. А. Алексєєв, може бути представлена наступними елементами, які відтворюють ключові етапи розвитку злочину: 1) вибір жертви, тобто, визначення типу жертви (стать, вік, соціальне становище, професія і т. д.), спосіб вибору жертви, спосіб первинного контакту з жертвою; 2) вибір місця вчинення злочину; 3) розподіл ролей при груповому шахрайстві; 4) «легенда» - вигадана історія чи спеціально інсценована ситуація, яка

демонструється потерпілому і здається йому правдоподібною, у такий спосіб шахрай впливає на свідомість потерпілого; 5) дії шахрая, безпосередньо направлені на обман потерпілого; 6) засоби обману; 7) спосіб безпосереднього викрадення грошей, прикрас та іншого майна; 8) дії шахрая на етапі закінчення злочину [4, с. 23].

У кримінологічній віктимології існує давня (і достатньо обґрунтована) гіпотеза про те, що у кожного злочинця є своя жертва. Це означає, що кожний шахрай має достатнє уявлення про свою потенційну жертву. Так, при виборі жертви злочинець керується не лише зовнішніми характеристиками жертви (вік, стать, ознаки хвороби, вартість одягу, наявність авто, прикрас та ін.), а й соціально-психологічними ознаками: інтересами, поглядами, переконаннями. Саме тому вчені виділили так звані «мішені» маніпулятивного впливу. Це психічні структури, на які здійснюється вплив шахрая. До них відносять: 1) матеріальну зацікавленість жертви; 2) споживчі інтереси (придбання товарів, отримання послуг, відновлення здоров'я та ін.); 3) «благодні» наміри (співчуття, бажання допомогти, щедрість та ін.); 4) особисті почуття (прив'язаність, симпатія, інтимні почуття та ін.); 5) особисті якості жертви (користь, жадібність, навіюваність, довірливість, чесність, самовпевненість та ін.) [2, с. 19].

Проведення пілотного дослідження (опитування) в межах групи питань щодо електронного торгівельно-комерційного шахрайства, окрім вирішення інших завдань такого роду досліджень, дозволило нам з'ясувати низку специфічних, маркерних, привабливих для інтернет-шахрая, типових віктимних рис і характеристик особи потенційної жертви електронного шахрайства, та на підставі їх аналізу дійти висновків у цій роботі.

Переважна частина, а саме 54,7 % респондентів, вважають, що *довірливість* особи є найбільш привабливою для шахраїв. Спеціалісти в галузі психології та соціології відмічають те, що довіра регулює відносини із навколишнім світом, формує і відтворює соціально-психологічний простір людини. Існує довіра до себе, до світу та до інших [5, с. 129]. Науковці виділяють два типи довіряючих осіб: ті, хто довіряє мало, та ті, хто схильні проявляти високий рівень довіри. Перші не довіряють іншим, доки у них відсутні чіткі докази того, що довіряти можна. Інших же - легко обманути, вони певною мірою готові вірити незнайомцям за відсутності чіткої інформації, поки відсутні докази того, що їм не варто довіряти [6, с. 32]. На таку рису, як «*віра у щасливий випадок, везіння, фарт*», вказали 13,2 % респондентів; і це безсумнівно вказує на недостатню критичність жертв електронного торгівельно-комерційного шахрайства.

Достатньо високий відсоток (12,2 %) опитаних вказують, що саме через *неуважність* особа стає жертвою шахраїв. У психології, увага – це пізнавальний психічний процес, який полягає у спрямованості та зосередженості психічної діяльності на певних об'єктах та явищах, що мають сталу або ситуативну значущість для особистості. Якщо ж увага стає настільки притаманною людині, що характеризує її тривалі психічні стани, вона розглядається як характерна риса особистості – уважність [7, с. 138]. Безспірно, що як уважність, так і неуважність позначаються на всіх сторонах життя особистості. Неуважність завжди пов'язана з невмінням довільно регулювати увагу, це негативно відбивається на розумовій діяльності, порушуючи послідовність, доказовість, несуперечливість суджень та викликаючи емоційне відволікання думки [8]. Тобто, неуважна людина не замислюється над причинами й наслідками своєї поведінки, не помічає змін обставин і деталей ситуації, а також, не враховує психологічний стан оточення та свій особистий. Вона діє імпульсивно і механічно, необачливо і безтурботно.

Вказівку на таку рису, як *жадібність*, надають 11,5 % опитаних. Без сумнівів, відношення до грошей – важливий компонент економічної свідомості людини. Зарубіжні вчені, що досліджують психологію грошей, встановили наступне: ставлення людей до грошей неоднозначне. З однієї сторони, гроші – це показник успіху та благополуччя людини, але з іншої – це соціально-засуджуваний фактор, який частіше приносить зло, ніж добро. Одним з таких негативних проявів впливу фінансів на особу виступає жадібність. Етимологічне значення слова «жадібність», у багатьох мовах подібне або схоже. Наприклад, у мовах слов'янських груп воно пов'язане зі словом жадати – бажати, бути нескромним у своїх бажаннях, в англійській і родинних германських мовах – походять від *græd* або *grædig*, що означає жадібний або нетерплячий. Жадібність може проявлятися як користолобство, надмірне прагнення, бажання, хотіння або ненаситність. Говорячи про жадібність, наголошуємо, що це щось більше ніж тільки надмірне бажання великої кількості грошей або багатства (тобто, «жадібність до грошей»), адже люди можуть бути жадібними до їжі, влади, цінностей, або чогось іншого [9, с. 605]. Серед психологів панує думка, що жадібність – це не лише якісна характеристика особистості, а й соціально-культурний феномен. Психолог Абрахам Маслоу припустив, що здорові люди мають ряд потреб, і ці потреби розташовуються у вигляді ієрархічної структури. Така «ієрархія потреб» представлена у вигляді п'ятирівневої піраміди, з базовими потребами внизу і більш високими – вгорі. Проблема жадібності полягає в тому, що вона зупиняє людину на нижніх рівнях піраміди, і тим самим заважає

піднятися на рівень зростання та самореалізації [10]. У жадібних людей ніколи не буває достатньо грошей, вони живуть у страху втратити джерело доходу, точно так само, як алкоголізм, наркоманія або ігроманія, жадібність – це хвороба душі. Вона заснована на неправильній вірі, зазвичай, закладеній ще в дитинстві, що в житті важливими є кількість грошей, статус і влада. Накопичення, любов до грошей, скупіть, часом, доходять до крайньої межі, несучи загрозу як самій особі, так і її оточенню.

Рису *схильності до азарту* відмітили 2,8 % респондентів. З точки зору психології, азарт одна з найбільш неоднорідних людських емоцій, пов'язана з передчуттям успіху. Поняття «азарт» не має однозначного розуміння. У перекладі з італійської *azzard* означає ризик, французьке слово *hazard* — випадок, випадковість; від арабського *az zahr* — «гра в кості». Аналізуючи залежність від азартних ігор, учений В. М. Великий трактує «азарт» як: 1) сильне натхнення, піднесення, запал, захоплення; 2) запальність, прагнення до виграшу за будь-яку ціну. Перший варіант, на його думку, не пов'язаний з негативними оцінками, адже він може характеризувати поведінку творчої цілеспрямованої особистості, яка докладає значних зусиль для досягнення результату й отримує задоволення як від самого результату, так і від процесу його досягнення. Це означає, що без азарту неможлива результативна діяльність спортсмена або творчої людини. А от другий варіант – має негативну оцінку, підкреслює метушливі, легковажні, необдумані та невиправдані дії, у яких позитивний результат залежність не стільки від майстерності, скільки від везіння [11, с. 51 - 52]. Учені пояснюють, що природа азарту людини пов'язана з дофаміном – так званім гормоном щастя; активною хімічною речовиною, яка виробляється головним мозком людини. Природні викиди даного гормону під час процесів, які приносять нам задоволення, допомагають мозку закріпити важливі дії та події й формують прив'язаність. Тому люди міняють свою поведінку під час сильного захоплення якимось процесом. Азарт, як і пристрасть, змушує людей діяти та ще більше втягує в певні процеси [12].

На думку 2,1 % респондентів, *безвідповідальність* – основна причина того, що особа стає жертвою шахрайства. Безвідповідальність – це негативна духовно-моральна якість особистості, що виражається в небажанні чи нездатності людини нести відповідальність за свої слова, вчинки й діяльність у цілому. Безвідповідальна особа не має конкретної мети в житті, вважає за краще плисти за течією; не виконує домовленостей; часто дає завідомо-неправдиві обіцянки; через силу приймає важливі рішення; якщо береться за справу, то виконує її неякісно; абстрагує від наслідків своєї поведінки; завжди до останнього заперечує свою провину; перекладає відповідальність на інших; у надзвичайних ситуаціях панікує, не може взяти себе в руки [13]. Типові варіанти безвідповідальності – звичка покладатись на «авось», відкладати все на потім, не думати про майбутнє. Часто безвідповідальність є джерелом проблем і неприємностей. Цікавими є останні дані соціологів про те, що мозок активних користувачів соціальних мереж, завзятих online-гравців, тобто, тих людей, для яких віртуальна реальність стає такою ж достовірною, як і звичайна дійсність, входить в стан функціональної регресії. Це означає, що мозок дорослої людини починає працювати дитячими схемами, ніби опускаючись на кілька сходинок назад. Це створює фізіологічні передумови для формування безвідповідального підходу до життя [14].

Цікавим є те, що лише 1,7 % респондентів вважають, що шахрая привертають особи, схильні до *навіювання*. Безспірно, довіра є основою для такого психічного впливу на свідомість людини, як навіювання. Навіювання ж – це цілеспрямований, переважно, емоційно-вольовий вплив однієї людини на іншу чи групу людей, що здійснюється у вербальній і невербальній формах. Навіювання, як метод психічного впливу на особистість, розраховане на придушення волі людини, підпорядкування вимогам особи, що здійснює навіювання [15, с. 269]. Під навіюванням, на думку І. О. Гарбан, варто розуміти прямий, задалегідь спланований, іноді імпровізований психічний вплив, отриманий у гіпнотичному стані з метою зміни психічного й емоційного стану адресату. Таке навіювання можна назвати «материнським» видом психічного впливу, яке характеризується м'яким, заспокійливим, «тонізуючим», головним чином, доброзичливим і кооперативним характером, здійснюється м'яко, без насилля, оминаючи свідомість особи [16, с. 48]. Значимо, що навіювання є компонентом звичайного людського спілкування, але може виступити як спеціально організований вигляд комунікації, що передбачає некритичне сприйняття інформації, яка повідомляється, протилежної до переконання.

Кореспондують із даними щодо *навіюваності*, вказівки на *самовпевненість* – про останню зазначають теж вкрай неохоче (менше 2%). У юриспруденції злочинна самовпевненість – це вид злочинної необережності: особа передбачала можливість настання суспільно-небезпечних наслідків своєї дії або бездіяльності, але легковажно розраховувала на їх відвернення. Психологи ж, самовпевненість розглядають як перебільшену впевненість у власних силах і самому собі, переконаність у своїй досконалості й відсутності помилок. Дослідження в психології доводять той факт, що у більшості випадків причиною невдач виступає зайва самовпевненість, оскільки особа, з зайвою самовпевненістю, сили та реальні перспективи розглядає спотворено, з

ідеальної точки зору, у результаті це заважає досягти успіху. Такі люди не визнають помилок, а зіткнувшись з невдачами, списують їх на обставини. Психологи відмічають, що зайва самовпевненість часто є причиною невдач у багатьох сферах життя особи, тому що заважає особі сприймати реальне співвідношення проблем і внутрішніх сил, порушує адекватність мислення [17].

При цьому, діапазон взаємодії «злочинець-жертва» при шахрайстві, на думку К. Л. Попова, різноманітний: від хвилинних контактів без встановлення будь-яких стосунків до багаторічних тісних взаємовідносин між майбутнім шахраєм та жертвою. Учений, контакт між шахраєм та жертвою, класифікує на тілесний (зоровий, слуховий тощо); емоційний (співпереживання); знаковий (жести, міміка тощо); операціональний (розуміння дій іншого та сигналізування про це); предметний (вірне тлумачення взаємних повідомлень); особистісний (розуміння індивідуальних смислів іншої людини); духовний (об'єднання на основі високих смислів та цінностей) [18, с. 209]. Ми ж стверджуємо, що контакт між шахраєм і жертвою електронного торговельно-комерційного шахрайства дистанційний, шахрай лишився аудіовізуального портрету жертви. Образно висловлюючись, шахрай закидає не «гачок», а велику «рибальську сітку», розраховуючи на некритичних, імпульсивних осіб з низькою інформативною та загальною грамотністю, незалежно від віку та рівня освіти.

Висновки. Сукупний аналіз основних показників дослідження дозволяє зробити наступні висновки щодо узагальненого «портрету» жертви електронного торговельно-комерційного шахрайства. Особи, які обрали варіант відповіді *довірливість та віра в щасливий випадок, везіння, фарт*, скоріш, виправдовують себе. Це означає, що більше половини респондентів (а саме, 67,9 %) ставали жертвами шахрайства або ж мали досвід шахрайства у своєму житті, однак, не проаналізували належно свою життєву ситуацію та відповідні висновки не зробили. Вказівки на *жадібність та неухважність* (23,7 %) окреслюють досить велику (23,7 %) позитивну категорію жертв, здатних критично думати та робити логічні висновки. Зауважимо, що жадібність знижує критичне мислення особи, а неухважність стосується, в першу чергу, способів шахрайства, адже неухважну особу легко обманути. Варіанти *азарту, безвідповідальності та самовпевненості*, без розумних причин, не знайшли підтримки (6,6 %), хоча, з точки зору кримінології, такі результати цілком пояснювані та інформативні. Дані риси характеру відтворюють справжні мотиви поведінки жертви, які далеко не завжди є благородними, і лише ця невелика, ледь 7-відсоткова, категорія жертв демонструє вміння критично оцінювати свою поведінку та критично ставитись до себе.

Результати дослідження також вказують на вірогідність гіпотези, що з однієї сторони, ймовірність стати жертвою електронного торговельно-комерційного шахрайства вища у жадібних та довірливих громадян, у яких відсутнє або погано розвинене критичне мислення та яким не відомі сучасні способи шахрайства. З іншого ж боку, високою віктимністю характеризуються особи, котрі мають гарну освіту (більшість з них, вищу), ведуть активний спосіб життя, пізнають нові види діяльності, однак, досить часто це азартні самовпевнені люди, які люблять ризик, вірять в щасливий випадок. Жертвам електронного торговельно-комерційного шахрайства притаманні *специфічні* відмінні риси, які включають в себе не скільки соціально-демографічні, а здебільшого, *морально-психологічні групові* характеристики, наведені у цьому дослідженні. Знання як загальних особливостей психіки людини, так і пізнання групових особливостей віктимних громадян дозволяє шахраю вибудовувати взаємодію з жертвою під час вчинення злочину. Взаємодія злочинця та жертви електронного торговельно-комерційного шахрайства, звісно, обумовлюється і коригується такими обставинами, як-от: відділений, дистанційний, вкрай опосередкований контакт між шахраєм та жертвою; неможливість скласти аудіовізуальний портрет жертви (як при «класичному» шахрайстві); необхідність визначення цільової «аудиторії» шахрая, яка в умовах масового використання цифрових технологій значно розширилась.

Список використаних джерел:

1. Віктимологія: навч. посібник / за ред. Голіни В. В., Головікіна Б. М. Харків: Право, 2017. 343 с.
2. Сплавская Н. В. Взаимодействие жертвы и преступника в процессе совершения мошенничества. Государство и право в XXI веке. 2017, № 4. С. 16 - 20.
3. Лысодед А. В. Об особенностях преступного поведения при мошенничестве. Вісник Луганського інституту внутрішніх справ МВС. 2000, № 4. С. 116 – 126.
4. Алексеев С. А. Личность потерпевшего как элемент структуры мошеннического навыка. Криминалистика и судебно-экспертная деятельность в условиях современности: материалы IV междунар. науч.-практ. конф., м. Красноград, 29 апр. 2016. Красноград, 2016. С. 121-123.
5. Крива Н. Л. Проблема довіри в сучасній психології. Теорія і практика сучасної психології. 2018, № 5. С. 128 – 132.

6. Чаплак Я. В., Чуйко Г. В. Міжособистісна довіра як передумова партнерських стосунків між людьми. *Psychological journal*. 2020, Вип. 6. С. 29 - 39.
7. Казміренко Л. І., Кудерміна О. І., Мойсєєва О. Є. Психологія: підручник / за ред. Л. І. Казміренко. Київ: нац. акад. внутр. справ. 2015, 213 с.
8. Психологія: навч. посібник / за ред. Трофімова Ю. Л. Київ: Либідь, 1999. 558 с.
9. Фурманов И. А. Жадность как психологическая категория. *Философия и социальные науки в современном мире: материалы междунар. науч. конф. к 30-летию фак. философии и соц. наук.*, 26–27 сент. 2019. Минск, 2019. С. 604-609.
10. Психология жадности: как этот порок влияет на человека? URL: <https://psychologys.ru/psixologiya-zhadnosti/> (дата звернення: 02.06.2021).
11. Великий В. М. Сутність і профілактика залежності від азартних ігор. *Медичне право України: правовий статус пацієнта в Україні та його законодавче забезпечення (генезис, розвиток, проблеми і перспективи вдосконалення: матеріали II Всеукр. наук.-практ. конф., 17-18 квітня 2008. Львів, 2008. С. 51-56.*
12. Ослов О. Природа азарта. Почему с точки зрения науки мы любим соревноваться и побеждать. URL: <https://hightech.fm/2019/12/16/azart> (дата звернення: 02.06.2021).
13. Хорошутин П. П. Безответственность и лень как норма жизни: можно ли измениться в лучшую сторону? URL: <https://7spsy.com/blog/bezotvetstvennost-i-len-kak-norma-zhizni-mozhno-li-izmenitsya-v-luchshuyu-storonu> (дата звернення: 08.06.2021).
14. Что такое безответственность? URL: <http://www.xarakter.net/vices/family/irresponsibility/desc.php> (дата звернення: 08.06.2021).
15. Рекуненко Т. О. Методи і прийоми впливу на особистість у правоохоронній діяльності. *Науковий вісник публічного та приватного права*. 2016, Вип. 4. С. 268 – 271.
16. Гарбан І. О. Вербальні маркери сугерсії в сучасному американському юридичному трилері: дис. ... канд. філолог. наук: 10.02.04. Київ - Запоріжжя, 2019. 346 с.
17. Зайва самовпевненість. Що таке надмірна самовпевненість? URL: <https://rabortayouth.ru/uk/izlishnyaya-samouverenost-cto-takoe-chrezmernaya-samouverenost.html> (дата звернення: 08.06.2021).
18. Попов К. Л. Віктимність в механізмі шахрайства. *Правове регулювання суспільних відносин в умовах демократизації Української держави: матеріали II Міжн. наук.-практ. конф., м. Київ, 29 листоп. 2012 р. Київ, 2012. С. 208-210.*