

Школьная программа для подростков по предотвращению культовых манипуляций; психологические детерминанты

Джозеф М. **Джанса**, медицинский исследователь и координатор ассоциации-члена FECRIS «Рассмотрение и исследование социальных зависимостей» ("Atención e Investigació de Socioadiccions"- AIS) г. Барселона, Испания:

1) Вступление и обоснование программы

По сравнению с другими социальными программами или программами здравоохранения, согласно данным, которыми мы располагаем, культы не считаются одним из наиболее распространенных феноменов в наши дни (около 0,87% населения Каталонии или 1% согласно другим международным оценкам). Тем не менее, восприятие риска подобной ситуации и его возможное воздействие обычно недооцениваются. Неправильные представления и недостаток информации об основных характеристиках и социальных последствиях мешают политикам и ответственным за здоровье, безопасность, закон, обучение и пр. принимать соответствующие меры и привлекать необходимые ресурсы к этому делу. В различных превентивных акциях и программах, разработанных по культам, наблюдается слабость методологической стратегии.

AIS, как и большинство специализированных организаций по работе с культами, предлагали в течении многих лет конференции и семинары о культах. В этом отношении мы имеем очевидные аргументы того, что конференции и теоретические семинары продемонстрировали неэффективность в предотвращении факторов риска для здоровья и пропаганды здорового поведения. Поэтому развитие превентивной программы по культам было давним нерешенным делом в AIS. Наконец, этот вопрос был решен данной программой.

2) Обзор факторов риска, связанных с вербовкой

Разработка соответствующей превентивной программы по культам, предположительно, оценивает специфические факторы риска, которые делают отдельных людей более уязвимыми к культовой вербовке. Большинство этих факторов хорошо известны экспертам по культам и профессионалам, работающим в этой области, но они должны быть разъяснены специалистам по превентивной работе. Описаны различные классификации наиболее распространенных факторов риска. Их можно подытожить следующим образом:

а. Глобальные личностные факторы риска;

- Возраст: подростковый и юношеский
- Дисфункция семьи (синдром отсутствия отца, отсутствие отцовского воспитания, недостаток внимания, положительных и безусловных привязанностей, недостаток общения в семье, наличие двойной семейной жизни и несовместимых семей, относительно детей и самой пары, конфликт между родителями (часто не выявленный)).
- Личностные факторы (нестабильность, психоаффективная незрелость, слабая идентификация со своим родом, недостаточная терпимость к неопределенности, склонность к зависимости, одиночеству, тревожности, депрессии, смущению, наивности (недостаток критического мышления), высокий идеализм, неудовлетворенность смыслом жизни).
- Трудности с социальной адаптацией (социальная неудовлетворенность, недостаток иллюзий и социальных ожиданий, склонность к революционным и экстремальным решениям, дезориентация, склонность к скуке).

- Поиск духовной и религиозной идентичности (идеализм).
- Игнорирование или неосознанность факторов собственной уязвимости манипуляции.
- Желание совершенства и превосходства, связанное с юношескими фантазиями всемогущества, отключение и необходимость ухода от неприемлемой реальности. Избегание неотложных проблем.

b. Серьезный и тяжелый кризис, которому человек не способен противостоять. Обычно он связан с такими обстоятельствами, как:

- Болезнь или поставленный диагноз серьезного заболевания
- Смерть любимого человека
- Разочарование в любви
- Неудачи в работе
- Страх перед определенным предметом или ситуацией
- Переживание стрессовых ситуаций
- Склонность к одиночеству и изоляции

c. Встреча вербовщиком определенным образом и в подходящий момент

d. Предложение культа, совпадающее с потребностями, интересами и системой убеждений завербованного. Эффективность предложения при первом контакте будет успешной при совпадении потребностей и ожиданий завербованного, таких как:

- Альтернативный досуг как способ обрести новых друзей и взаимоотношения,
- Предложение понимания и дружбы, особенно учитывая частоту семейных, эмоциональных, академических кризисов, кризисов на работе в подростковом возрасте и определенные периоды юности,
- Чувство долга, когда контакт с группой установлен через члена семьи или друга, в котором человек абсолютно уверен,
- Предложение альтернативной социальной опоры, отличной от семьи, которая часто понимается как ограниченная среда для свободы и общения.

e. После первого контакта предложение культа может интерпретироваться новыми членами как ответ на открытые вопросы о трансцендентности. В исследовании, проведенном испанским социологом (Canteras 1989), многие из интервьюируемой молодежи показывали:

- Интерес к знанию и переживанию новой философии и опыта трансцендентных и паранормальных явлений,
- Ощущение большого несоответствия в рассуждениях католической церкви и их собственных нереализованных религиозных чувств и потребностей.

Результаты исследования также показали большие различия между последователями культов и их обычных сверстников среди молодежи. Члены культов оказались более удовлетворенными жизнью и с более высоким духовным уровнем. Они выразили интерес и расположенность к тайным наукам, обосновали пацифистское, демократическое, левое и более радикальное отношение к решению определенных проблем. Они показали большую коммуникативную способность, высказывались более консервативно о своих сексуальных обычаях (меньшее принятие гомосексуальности или сексуальной свободы). Они дали определение различным личностным трудностям в семейных и дружеских отношениях, злоупотреблении наркотиками...

3) Теоретическая основа и выбор психологической модели изменения поведения

Предложенная превентивная учебная программа основана на факте предыдущей интервенции, которая демонстрирует эффективность учебных программ в уменьшении уязвимости в ситуациях риска. Учебные интервенции фокусируются на развитии знаний, навыков и отношений (защитных факторов), которые помогают молодежи и подросткам успешно противостоять таким ситуациям, выбирая альтернативу здорового поведения.

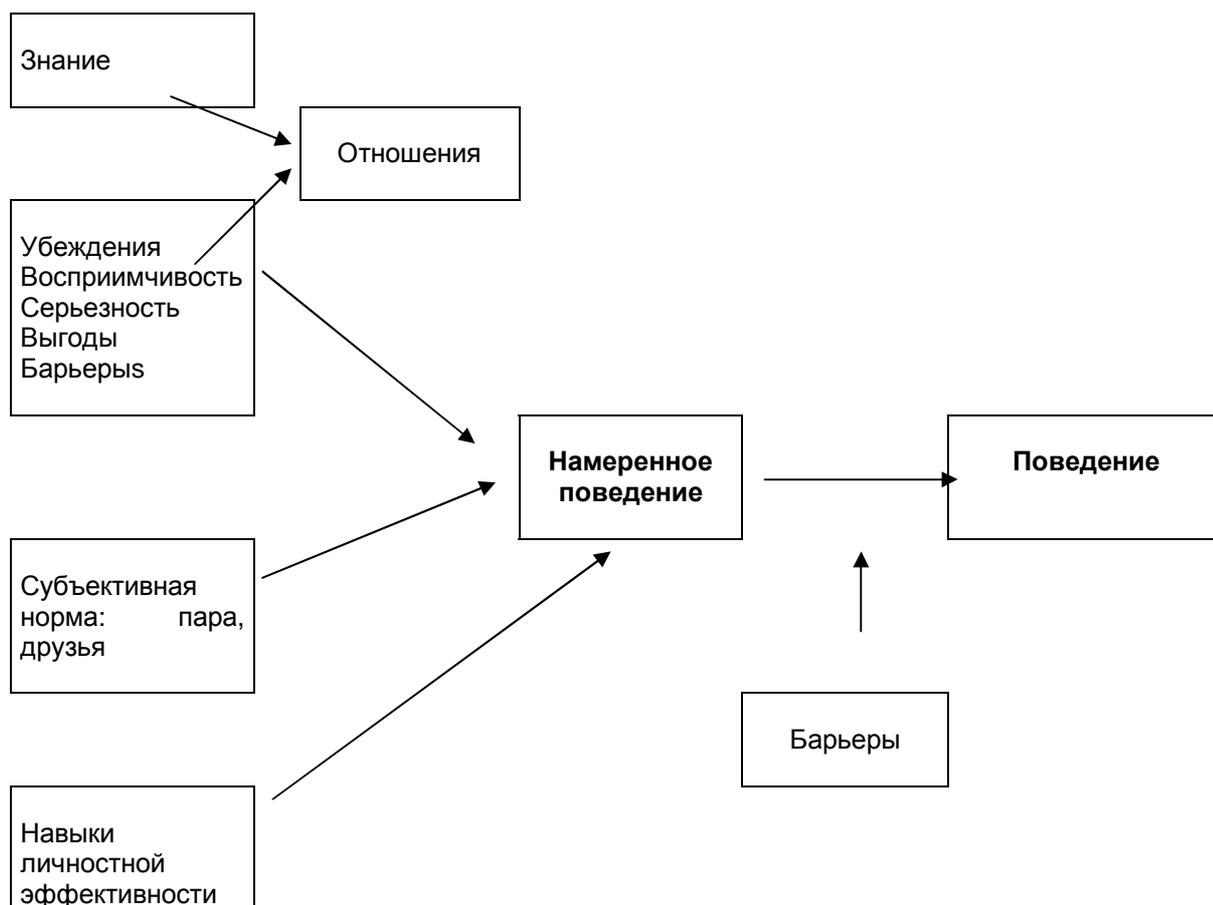
Рабочие гипотезы

- Подростковый возраст и ранняя юность являются ключевыми периодами для принятия относительных образцов и отношений, связанных с принятием решения. Поэтому эти группы населения особенно подвержены психологическим манипулятивным техникам культов, групповым и другим социальным зависимостям.
- Информирование о социальном влиянии, направленном на внушение и принуждение, а также развитие навыков противостояния ему могут снизить уязвимость
- Рассмотрение психологической манипуляции с точки зрения иллюзиониста может быть полезной стратегией для иллюстрации манипулятивного процесса в культурах с примерами и личным опытом. Этот подход также может быть полезен в объяснении группового влияния и может предложить новые идеи для дискуссий о влиянии факторов среды.

Эта программа разработана согласно теоретической когнитивной социальной модели, которая рассматривает поведенческие тенденции как основную детерминанту поведения человека и определяется следующими аспектами:

- Отношения, определенные знаниями и убеждениями личности (ожидаемый или осязаемый риск, суровость или воспринимаемая серьезность ситуации, ощущение пользы или барьеров, связанных с поведением),
- Субъективная норма: как человек воспринимает мысли и отношения особенно важных для него людей (пара, друзья, семья...),
- Собственная эффективность: ощущение человеком своих способностей для развития успешного превентивного поведения,
- Навыки: в основном социального характера, необходимые для развития превентивных действий.

С другой стороны, между намеренным и реализуемым поведением могут быть трудности в том случае, если мы неправильно работаем со студентами, это может привести к тому, что в результате профилактический эффект не будет достигнут.



4) Определение психологических детерминант интереса к профилактическим программам

Учитывая факторы, ситуации и личностные характеристики, взятые из литературы, а также из анализа описанной деятельности, и используя модель поведенческих изменений, отношения к личной эффективности (Attitude Self efficacy, ASE), как основу для анализа, была разработана таблица, включающая психологические факторы, необходимые для профилактических программ. По существу, эти детерминанты относятся к: знаниям и убеждениям (о культурах, стратегиях психологической манипуляции и т.д.), восприимчивости, потенциальном риске быть завербованным и навыках (сопротивления давлению групп, уверенности в себе, критического мышления).

Психосоциальные детерминанты, которые рассматриваются в AIS согласно психологическим моделям изменения ASE

Детерминанты	Темы	Аспекты
Восприимчивость (восприятие риска,	Привлечение молодежи	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Представление преподавательского штата и проекта ✓ Объяснение выгод и преимуществ участия
	Произведение впечатления определенными событиями и ситуацией Сбор личностных данных	<ul style="list-style-type: none"> - Орден Храма Солнца - Тренировка восприятия и способностей (остаточная память курильщика) - Осознание собственной подсознательной восприимчивости манипуляции - Ответы на опрос

уязвимость)	Раскрытие обмана	- Объяснение предыдущих действий
	Все мы иногда в нашей жизни уязвимы	- Кризис, распад отношений, неопределенность с работой, одиночество, смерть или отсутствие любимого человека
Серьезность	Последствия вербовки	- Эксплуатация, изоляция, иногда от семьи и друзей, определенные симптомы, особенный интерес, эмоции и деятельность в группе, потеря свободы и автономности, зависимость
(восприятие серьезности)	Как происходит удержание	- Использование техник устранения сомнений: торможение мышления, повтор предложений, индоктринация страха, предательство, наказания, обвинения
		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ложные убеждения: “странные члены культа”: одежда, внешность, таинственность и т.д., ✓ Идентификация по деятельности и видам поведения: атмосфера уверенности и доверия, которая отвечает личностным ожиданиям, ✓ “Двойственность”: с внешними один, а с членами культа – другой, ✓ Скрытая информация, ✓ Цель лидера: достижение власти, ✓ Предоставление услуги за услугу, ✓ Отбор членов (людей, которые полезны их интересам - деньгами, работой, влиянием и возможностью распространения), ✓ Профессиональные вербовщики, ✓ Привлекательные и веселые ритуалы инициации (забава и расслабление, которые используются для создания зависимости и снятия напряжения), ✓ Они учат дисциплине, следуя правилам и придавая особый смысл членству в группе, ✓ Иерархическая структура, предполагающая различные уровни ответственности, ✓ Только самые покорные преуспевают в группе, ✓ Много различных образцов группы, ✓ Тоталитарная и авторитарная структура
Знание	Культы	

	Манипулятивные техники	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Вмешательство в эмоции, мысли и поведение, ✓ Манипулятивные действия вербовщиков воздействуют бессознательно и без учета интересов личности, ✓ Каждым иногда можно манипулировать, ✓ Использование эмоциональных техник (ощущение себя особенным, любимым, значимым), когнитивные техники (классификация новых людей, интерес, изменение языка, новые теории и видение мира), ✓ Использование веселых и расслабляющих техник для создания зависимости и снижения напряжения, ✓ Использование техник по устранению и избеганию сомнений, ✓ Провокация тонкой и нераспознаваемой манипуляции, ✓ Генерирование прогрессирующего желания быть приверженным к культуре. Формирование потребности изменения мыслей, эмоций и поведения,
Навыки	Как себя вести (прежде, чем записаться в группу) Как их определять	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ищите информацию, предпочтительно в специальных организациях, ✓ Запрашивайте специфические данные и информацию и проверяйте ее надежность, ✓ Трудно найти хорошую критическую информацию, ✓ Систематическое использование манипулятивных техник, ✓ Двойственность (ложный образ), ✓ Скрытая информация, ✓ Существование лидера, ✓ Привлекательные предложения, но предоставление услуги за услугу, ✓ Серьезный и строго научный вид, ✓ Образ для публичного и индивидуального использования, ✓ Интерес, вызывающий ложные ожидания (генерация заинтересованности), ✓ Создание атмосферы авторитетности и таинственности, ✓ Они получают личную информацию без высказанного согласия на это,
	Другие стратегии	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Нужно иметь утвердительные ответы в случае обмана: мы имеем право быть проинформированными с самого начала, без достаточной информации свободное решение не может быть принято, ✓ Думать заранее о том, чего они действительно хотят в обмен на свое предложение, ✓ Быть готовым к любым изменениям в исходном предложении или условиях, или в случае, когда обнаруживается какой-то секрет, ✓ Не предоставлять информацию о личных вкусах, интересах, хобби,

	В случае возможной вербовки	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Сомневайтесь, ✓ Не забывайте о дискомфортных ситуациях, ✓ Будьте осторожны перед принятием любого обязательства, ✓ Избегайте, выходите из любой ситуации риска, ✓ Минимизируйте подверженность их влиянию, ✓ Избегайте предоставления личной информации (если вам действительно интересно, вы всегда можете вернуться), ✓ Будьте начеку, проверяйте информацию, которую они предлагают, не соглашайтесь с данной информацией, ✓ Не довольствуйтесь “нечеткими или неоконченными” ответами, ✓ Ищите альтернативную информацию
	Дифференцированное согласие (уверенность)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Существуют различные уровни ассертивных ответов: Говорите, что вы не хотите, чтобы вами манипулировали, что вас это не интересует и что вы не согласны или они вам не нравятся. Говорите это громко, чтобы побудить других делать так же. Будьте уверены в своей позиции, не довольствуйтесь частичными или запутанными ответами.
	Вопросы вербовщикам	<p>Как долго вы вербуете людей или как давно вы уже принадлежите к этой организации? Вы пытаетесь завербовать меня в какую-либо организацию? У вас есть какие-нибудь сомнения или критика вашей группы? Сколько времени вы посвящаете заданию?</p>
Социальное влияние	Групповое давление	<p>В ритуалах инициации присутствует сильное групповое давление. Вы действуете на чувствах, а не обдуманно. Имейте в виду, что манипуляции часто очень тонки и сложно распознаваемы.</p>
	Ритуалы	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ритуалы инициации могут быть веселыми (задор и релаксация могут использоваться для создания зависимости и уменьшения напряжения), ✓ Группы учат подчинению и следованию их правилам. Оно дают тебе чувство приверженности к группе, ✓ Иерархическая структура предполагает различные степени компромисса. Только самые послушные и дисциплинированные достигают высших позиций.

5) Деятельность по программе и избранные детерминанты

Структура материала

Материал состоит из 6 частей, включая: название, общая цель, задачи, время деятельности, дидактическая ориентация и план действий

Приложения:

- ✓ Интерактивная книга для студентов для использования после окончания работы с преподавателем.
- ✓ Буклет для родителей.
- ✓ Базовая информация для преподавателей.

Методы

Программа представляет индивидуальную и групповую деятельность, с предложением обучающих стратегий, таких как практика под руководством, предсказание ситуаций, обсуждение случаев и т.д.

Для успешной разработки предложенных частей рекомендуется минимум 6 сессий (занятий).

Общая цель: проиллюстрировать манипулятивный процесс посредством иллюзии.

Задачи:

- Приобретение непосредственного опыта манипуляций,
- Ощущение группового давления,
- Повышение знаний о техниках психологической манипуляции, культурах и личностной уязвимости,
- Повышение восприятия собственной уязвимости перед психологической манипуляцией (восприимчивость),
- Повышение эффективности противостояния психологическим манипуляциям и групповому давлению.

Тренировка навыков успешного противостояния психологической манипуляции и группового давления.

Темы, предлагаемые программой:

Часть 1: «Нам нужны такие люди, как вы»

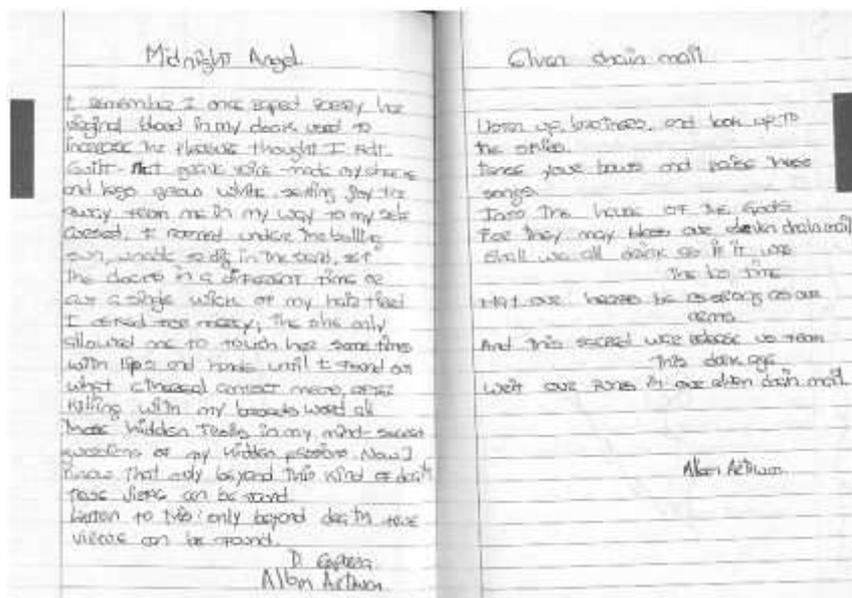




Рабочие детерминанты: основные темы, связанные с данной частью – знания и убеждения (восприимчивость и серьезность), сосредоточенные на опыте вербовки.

Содержание: как привлекается молодежь, как группа производит на них впечатление. Уязвимость, каким образом группа собирает личную информацию, раскрытие обмана и последствий вербовки.

Часть 2: “Записная книжка Оскара по учету кадров”



Достигнутые детерминанты: проработка основных знаний и убеждений (восприимчивость и серьезность), относительно манипулятивных техник и их использования в культурах.

Содержание: манипулятивные техники:

- **Прямые:** доминирование посредством контроля ситуации, агрессия, запугивание, обоснование и логика, настаивание,
- **Косвенные:** обман, эмоциональная эксплуатация, избегание, заманивание в ловушки, техники контроля сознания, саморазрушающие действия, триангуляция, манипулятивная реакция на изменения.
- **Смешанные:** стереотипные роли, техники понижения самоуважения, руководство периодическим подкреплением, техники социального контроля, неуверенные действия, обязательные действия, направленные на месть и критику.

Другое содержание: определение культов, вербовщиков, ритуалы инициации, иерархическая структура, типы культов, структура культов.

Часть 3: «У меня есть ты»



Используемые детерминанты: развитие навыков определения принуждающих групп.
Содержание: *характеристики принуждающих групп (например, упрощенное решение противоречий между теорией и практикой, харизматический мессианский и догматический лидер, предложение непосредственной личной защиты, человеческой поддержки, возможность принадлежать к избранной группе, тоталитарная структура; использование техник вербовки и индоктринации...).*

Части 4 и 5: «Что мне делать?»

Рабочие детерминанты: проработка навыков противостояния различным манипулятивным техникам, которые используются принуждающими группами.

Содержание: *Как успешно противостоять и избежать манипулятивных техник.*

Часть 6: «Куда мне идти?»

Рабочие детерминанты: проработка основных навыков поиска помощи, когда есть подозрения относительно группы или мы подвергаемся воздействию манипулятивных техник.

Содержание: *Поиск ресурсов (Интернет, частные и общественные организации, и т.д.); Что они делают?; Где они?; Как к ним попасть?*