

Противодействие вербовке или как распознать вербовщика и правильно реагировать на попытку психологической обработки

Портрет вербовщика (признаки):

- Это самый дружественный человек, какого вы когда-либо встречали.
- Это человек, **СЛИШКОМ** заинтересованный в том, что и вам, как он выяснил, нравится делать.
- Тот, кто осыпает вас комплиментами и похвалами и хладнокровно оценивает, что с вас можно взять: энтузиазм, энергию, физическую или интеллектуальную силу, деньги, квартиру и т. п.
- Тот, у кого есть все ответы на все вопросы.

Кто же попадает под влияние вербовщиков?

1. Люди, находящиеся в состоянии психоэмоционального стресса, глубокого разочарования, испытывающие чувства одиночества, неудовлетворенности духовных потребностей.

2. Лица, с хорошо развитым критическим мышлением, достаточно самостоятельные в определении своего поведения, ориентированные на духовные ценности.

3. Лица, характеризующиеся отсутствием личностной защищенности при психологическом стрессе, переживании неудачи, разочаровавшиеся своей жизнью, лица недостаточно адаптированные к окружающей действительности.

4. Лица – наивные искатели «чего-то новенького», необычного, таинственного. Они также хотят выделиться из серой массы, быть причастными к «современному», «международному» духовному движению.

5. Подростки. Чем младше человек, тем более он подвержен влияниям, ибо воспринимает окружение как обучающую среду.

Механизм и тактика вербовки людей.

Этот процесс происходит незаметно для вербуемых:

- к вам может обратиться друг или родственник, уже являющийся членом данной группы;
- к вам обращается дружески настроенный незнакомец (часто противоположного пола);
- могут пригласить на организуемое мероприятие типа лекции, симпозиума или демонстрации фильма;
- предлагают купить книгу, рекламируемую как «бестселлер»;
- вас приглашают на внешне безобидные занятия;
- заинтересовывают личным или тематическим объявлением, рекламным листком или плакатом.

Если Вы выглядите восприимчивым, вербовщик предпринимает попытку вовлечь Вас в беседу, разжечь интерес и увлечь следующими средствами:

- показывая заботу о Вашем благополучии;

- выражая необычно хорошую осведомленность о Ваших чувствах и эмоциональном состоянии и это заставляет поверить, что Вас действительно понимают.

- демонстрируя острый интерес к Вашим идеям, надеждам, целям, говоря, например: "О, ты музыкант. Ну, мне как раз случилось жить с группой музыкантов...";

- удерживая контакт глазами, поддерживая тесную физическую близость (в психологическом смысле): тактильные контакт, поглаживание, дружеские похлопывания и т.д.;

- извлекая личную информацию о Вашем текущем положении, о заботах, проблемах, стрессах. Например, вербовщик может спросить: "Знаешь ли ты, что хочешь делать со своей жизнью?".

Тактические приемы, используемые деструктивными людьми, чтобы добиться обращения:

Контроль времени и деятельности (поведения), то есть оставляет мало времени или вовсе его не оставляет для уединения и размышления.
Результаты: пониженная психологическая защита, снизившееся внимание, физическое и эмоциональное истощение, ослабленная способность критически оценивать группу, трансоподобные состояния, которые часто являются отвлекающими и делают человека в высшей степени поддающимся внушению.

Информационный контроль, например, подвергая информацию СМИ критике, пытаясь оклеветать её.

Результаты: Информационный контроль мешает информированному принятию решений и таким образом предотвращает критическую оценку культа.

Манипуляция языком. Дополнительная тактика включает: использование особенного словарного запаса (например, искусственные слова и фразы); введение иностранных слов в разговор; ограничение выражения личных мыслей и чувств о своем прошлом и будущем.

Результаты: Вербуемые чувствуют себя посвященными в исключительный язык, словарный запас и новое знание.

Будьте бдительны в общении с незнакомыми людьми!