


СОГЛАСОВАНО:

Руководитель
представительного органа
Муниципального автономного учреждения
культуры «Многофункциональный
культурный центр «Феникс»


О.В. Вдовина
« 31 » марта 2023 год

УТВЕРЖДАЮ:

Директор
Муниципального автономного
учреждения культуры
«Многофункциональный культурный
центр «Феникс»


Т.А. Белохвостикова
« 31 » марта 2023 год

**ИНСТРУКЦИЯ № 12**

**по противодействию вербовке: как распознать вербовщика
и правильно реагировать на попытку психологической обработки**

Портрет вербовщика (признаки):

- это самый дружелюбный 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, 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» и «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!

Разработал:
Главный специалист



А.Н. Тихомиров