

МАНИПУЛЯЦИИ

Осознанное или неосознанное стремление к манипуляциям проявляется довольно часто. Манипуляторство - это отношение к человеку как к вещи, инструменту, средству достижения своих целей.

Способов манипуляции много, некоторые из них вовсе не выглядят жесткими или коварными, например, плач, жалобы на болезнь или обещания заболеть, упреки ("Ты меня не любишь и поэтому так поступаешь").

МАНИПУЛЯЦИИ

Под манипуляцией понимают *скрытое от адресата* побуждение его к изменению отношения к чему либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых *для достижения манипулятором собственных целей*. При этом важно, чтобы адресат считал эти мысли, решения и действия своими собственными, а не «наведенными» извне, и признавал себя ответственным за них.

«Манипулятивное общение — это такое общение, при котором к партнеру относятся как к средству достижения внешних по отношению к нему целей» (Ю.С. Крижанская, В.П. Третьяков)

Манипуляция не любое воздействие, а такое, которое наносит ущерб, вред другому субъекту. (В.П.Шейнов)

МАНИПУЛЯЦИИ

Профессионалы влияния (нередко, манипулятивного): продавцы, работники сферы обслуживания, руководители, таксисты, официанты, вербовщики религиозных сект, попрошайки и мошенники.

Манипуляция используется педагогами в отношении учащихся и учащимися в отношении педагогов, а также родителями в отношении своих детей и детьми в отношении своих родителей.

Виды манипулятивного обращения:

- *к авторитету*: ссылка на высказывания и мнения выдающихся людей, общественное мнение, собственный авторитет; часто расчет делается на то, что лишь одно упоминание известного имени может оказать воздействие на колеблющегося человека;
- *к верности*: вместо обоснования предлагаемого склоняют субъекта к его принятию в силу верности, привязанности, дружбы и т. п.;
- *к выгоде*: агитация за принятие предложения вследствие его выгоды в экономическом, моральном или политическом отношении;

Виды манипулятивного обращения:

- *к жалости*: взывание к человеколюбию и состраданию, возбуждение желания помочь, уступить, ссылаясь на свое тяжелое положение, усталость, плохое самочувствие; при этом часто преследуется цель избавиться себя от выполнения каких то поручений, от каких то обязанностей;
- *к здравому смыслу*: вместо реального обоснования — апелляция к обыденному сознанию, которое нередко обманчиво, если речь не идет о повседневных делах или обыденных вещах;
- *к личности*: ссылка на личные особенности субъекта, их обсуждение вместо доказательства (обоснования) предложения;

Виды манипулятивного обращения:

- *к невежеству*: использование фактов и положений, неизвестных субъекту (действует на субъекта, который не хочет признаваться в том, что чего то не знает);
- *к публике*: ссылка на мнения, чувства, материальные интересы субъектов;
- *к силе*: угроза неприятными последствиями или применением каких то средств принуждения;

Виды манипулятивного обращения:

- *к тщеславию*: расточение неумеренных похвал в надежде, что, тронутый комплиментами, субъект станет мягче и покладистее; сюда же, при использовании метода, который называется «задеть самолюбие», можно отнести и апелляцию к самооценке и самоуважению личности (усомниться в возможности субъекта совершить что либо, сообщить обидную для него оценку со стороны других, сравнить его с кем либо, т. е. осуществить так называемую *антиподную мотивацию*). Манипулятор вызывает у людей чувство своей интеллектуальной недостаточности (“окружающие понимают больше меня”) или чувство вины (“эти люди ко мне так хорошо относятся, а я их в чем-то подозреваю”).
- *к фикции*: к принципам и идеям, не имеющим (или имеющим косвенное) отношения к реальности, которых, однако, придерживается значительное число людей (мнения — стереотипы, приметы);

Приемы манипуляции

Р. Чалдини (1999) пишет о манипулятивных приемах, эксплуатирующих нормы долга и ответственности. Одним из них является использование **эффекта «нога в двери»**. Опытные торговые агенты утверждают, что если удалось просунуть ногу в дверь дома, то проблем со сбытом товара уже не будет. Расчет при этом строится на том, что дверь без длительных расспросов «кто?» и «зачем?» открывают, как правило, люди простоватые, сердобольные и совестливые. А затем срабатывает психологическая закономерность: если человек уступил однажды, согласившись выполнить небольшую просьбу (открыл дверь), то очень велика вероятность, что он уступит и в дальнейшем, выполнив более существенную просьбу. В данном случае манипулятор действует в соответствии с поговоркой: «Дай палец — руку откусит». Эффект приема «нога в двери» объясняют тем, что, оказав необременительную помощь при первой просьбе, индивид начинает осознавать себя отзывчивым человеком, готовым помочь другим в хорошем деле. Восприятие себя нужным людям повышает самооценку индивида, и человек бессознательно или осознанно налагает на себя моральные обязательства — быть таким же (нужным, отзывчивым) и впредь. Это становится необходимым для сохранения своей высокой самооценки, так как человеку важно воспринимать себя хорошим не от случая к случаю, а постоянно.

Приемы манипуляции

Прием «**приманка**», используемый в торговле. Его суть состоит в следующем. В магазине выставляется какая то вещь (предположим, рубашка) по низкой цене. Покупатель, вдохновленный низкой ценой, хочет купить эту вещь. Но тут выясняется, что нужного размера нет. Видя огорчение покупателя, продавец предлагает ему точно такую же рубашку, подходящую по размеру, но уже за обычную цену, объяснив, что она из другой партии товара, поэтому ее еще не уценили. Что делают покупатели в данной ситуации? Большинство, безусловно, откажутся от покупки. Однако некоторая часть покупателей будет себя чувствовать неловко. Ведь продавец был таким вежливым и обходительным, потратил столько времени, и человеку становится неудобно отказываться от покупки: «Еще подумает, что я скряга и соблазнился дешевизной».

Собственно приманка используется в тех случаях, когда для заманивания людей обещают «золотые горы», а потом все оказывается совсем не так, как в рекламе.

Приемы манипуляции

Прием **«не в дверь, так в окно»** и осуществляется следующим образом. Сначала человека просят выполнить какую-то явно завышенную и обременительную для него просьбу, и после того, как он откажется ее удовлетворить, его просят о более скромном одолжении. Как правило, вторую, сниженную просьбу человек соглашается выполнить. Чалдини полагает, что уступчивость, проявляемая при уменьшении просьбы, объясняется тем, что человек принимает ее как уступку и поэтому идет навстречу просителю, чтобы не выглядеть в его и своих глазах черствым и неблагодарным. На уступку он отвечает взаимностью. Кроме того, срабатывает механизм контраста: по сравнению с первой просьбой вторая кажется пустяковой. Этот прием требует соблюдения двух условий: обе просьбы должны исходить от одного и того же человека и касаться одного и того же.

Демонстрация слабости, беспомощности

В качестве средств манипулирования используются демонстрация своей слабости, беспомощности, а также заискивание, лесть и ложь, обман.

Преувеличенная демонстрация своей слабости, неосведомленности, неопытности используется для того, чтобы пробудить у адресата стремление помочь, сделать за манипулятора его работу и т. п. Вспомним вдову из чеховского рассказа: «Я женщина слабая, беззащитная...», пытавшуюся таким путем оказать давление на чиновника и «выбить» пенсию за умершего мужа.

Демонстрация слабости, беспомощности

Ряд индивидуально-психологических особенностей способствуют возникновению беспомощного поведения:

- преобладание мотива избегания неудачи над мотивом достижения успехов;
- низкая самооценка и заниженный уровень притязаний;
- повышенная тревожность;
- неуверенность в себе;
- отсутствие желания найти выход из сложившейся ситуации;
- отрицательный опыт в преодолении той или иной трудности.

Со временем человек привыкает быть беспомощным и начинает использовать беспомощность для достижения своих целей. Он стремится вызвать у других чувство жалости, сочувствия, пробудить у них стремление заботиться о нем. Жалеющий человек становится мягким, покладистым, им легко манипулировать. Его легче убедить в том, что именно он несет ответственность за благополучие беспомощного.

Женщины слишком не доверяют мужчинам вообще и слишком доверяют им в частности.

Г. Флобер

В одном вопросе мужчины и женщины, безусловно, согласны между собой: и те и другие не доверяют женщинам.

Г. Менкен, американский сатирик

Заискивание и лесть

- **Заискивание** — это стремление добиться чьего-то расположения путем лести и угодничества: подчеркнутым преклонением перед кем-то, почтительным выслушиванием наставлений или просто почтительным молчанием в присутствии другого (начальника, авторитета). Заискивание может восприниматься как вежливость, воспитанность, обходительность, отзывчивость и доброта.
- **Лесть** (подхалимаж) — это угодливое, лицемерное восхваление. Однако это не всегда безудержное восхваление в адрес другого (грубая лесть). Она может быть и замаскированной, тонкой. Это могут быть всевозможные комплименты, одобрение слов и поступков, согласие с чужим мнением, восхищение. Действие лести основано на срабатывании психологического механизма: знание, что мы кому-то нравимся, вызывает ответную реакцию в виде благорасположения (симпатии) и желания уступать (*Bersheid, Walster, 1978*). Лесть действует даже в том случае, если человек понимает, что им пытаются манипулировать. Мы испытываем симпатию к тем, кто нас хвалит, часто даже тогда, когда похвала явно фальшива (*Byrne et al., 1974*).

Тоталитарные секты

Тоталитарные секты, деструктивные культы в настоящее время широко распространены в России. Например, в Петербурге около 200 религиозных организаций, около четверти которых относят к тоталитарным сектам. Среди них: “Свидетели Иеговы”, “Церковь объединения (унификации)” Муна (мунисты), мормоны, “Церковь саентологии (Дианетика)”, “Дети Бога”, “АУМ синрике”, “Церковь Божьей Матери Преображающей” (“Богородичный центр”), “Церковь последнего завета (Последователи Виссариона)”, “Белое братство”, неосатанисты и другие.

В настоящее время, по экспертным оценкам, в России более 5 млн человек принадлежат той или иной секте.

Тоталитарные секты

Секта **“АУМ синрике”**. Сиоко Асахара (настоящее имя Тидзуо Мацумото) родился полуслепым, окончил специальную школу, освоил иглоукалывание. В 1984 году основал религиозную организацию. В учении Асахары элементы буддизма и тибетской медицины, собственные измышления о душе. В 1989 году побывал в Тибете, в этом же году официально зарегистрировал в Японии созданную организацию под названием **“АУМ синрике”** (учение истины АУМ). Приверженцы Асахары верят, что в 1997-1999 годах наступит апокалипсис (конец света), пережить который смогут только члены секты. Закаливание тела и духа своих последователей Асахара проводил с использованием йоги и специальных методов контроля над сознанием, воздействуя на мозг психотропными препаратами и электронной аппаратурой.

Сиоко Асахара
(настоящее имя Тидзуо Мацумото)



Тоталитарные секты

С 1993 года Асахара активно завоевывает духовное пространство России. В этом ему большую помощь оказала популярная радиостанция “Маяк”. Она регулярно транслировала в 1993-1994 гг. в вечернее время **часовые программы** “раскрывавшие глубины нового учения”, давала возможность послушать корявый русский язык преподобного Сиоко Асахары, насладиться его музыкальными опусами, состоящими из отрывков творений выдающихся композиторов разных стран. Большую часть времени программ занимала самореклама. Московская община буддистов заявила, что проповеди Асахары далеки от буддизма. Японское посольство сообщало властям, что это одна из сект, требующих постоянного полицейского надзора.

Тоталитарные секты

В 1994 году в Москве эмиссарами “АУМ синрике” был создан симфонический оркестр “Кирен”. Предполагалось исполнение произведений Моцарта, Баха, Бетховена и других классиков. Музыкантам было обещано 550 долларов в месяц. Кроме репетиций пришлось согласиться на ежедневные трехчасовые лекции отца и учителя Сиоко Асахары. Через три месяца вместо просмотра видеозаписей лекций преподобного Асахары оркестрантам предложили выполнять трехчасовой комплекс упражнений, представлявший собой смесь индийской йоги с ритуальными молитвами собственного сочинения. Молитвы были одни и те же, но повторять их необходимо было по несколько тысяч раз в день. Постепенно классический репертуар заменили три симфонии, написанные лично Сиоко Асахарой. Слух музыкантов позволял узнать в них причудливую смесь из произведений Моцарта, Бетховена, Брамса и советских композиторов тридцатых годов.

Тоталитарные секты

Во время поездки в Японию в качестве заключительного акта была обещана экскурсия на гору Фудзи. Музыкантам был приготовлен “подарок” - секретная инициация (посвящение) каждого оркестранта. Перед инициацией их целый день не кормили. Всех музыкантов оркестра разместили в огромном бараке на поролоновых матах, под громкие молитвы каждому завязали глаза. Затем маты начали вибрировать, а с крыши засочилась какая-то подозрительная жидкость. Процедура должна была продолжаться 12 часов, но уже через несколько минут некоторые почувствовали себя плохо и захотели выйти на воздух. Монахи с руганью отказали им. Позже кто-то из музыкантов сумел в темноте преодолеть три ряда колючей проволоки протянутой вокруг барака и разыскать телефон. Когда их задержали монахи, беглецы заявили, что уже дозвонились до друзей в Токио. Это возымело действие. Инициация была прекращена, всех отвезли в гостиницу.

Тоталитарные секты

Присущая всем сектантам нетерпеливость заставила “АУМ синрике” приблизить предрекаемый апокалипсис. “Химическая группа” секты наладила масштабное производство нервно-паралитического газа, который был применен в 1995 году в Токийском метро, что привело к многочисленным жертвам.

По утверждению режиссера токийского телевидения Норике Идзава, приехавшего в Москву для съемки передачи о секте, в Японии данная организация имеет всего около одной тысячи приверженцев. “АУМ “ имеет свои филиалы в Австралии, Шри-Ланке, Нью-Йорке, но самый крупный из них - в России.

Штрихи типового портрета тоталитарной секты

- Сектантство весьма разнообразно и по содержательной направленности, и по форме. Различия между отдельными сектами весьма значительны, что, безусловно, требует внимательного рассмотрения. Тем не менее, большинство сект имеют немало общих черт. Выделить их важно, чтобы понять суть этого явления. Основными чертами сектантства являются: **экстремизм** (во всем), революционность в суждениях и делах. Последняя предполагает стремительность действий, нежелание учитывать законы природы и общества, нетерпимость к инакомыслию. Сомневающиеся или несогласные должны быть обращены в истинную веру, а противники единственно верного учения - уничтожены. Не желающие стать счастливыми должны быть “осчастливлены” насильно.

Штрихи типового портрета тоталитарной секты

Лидер внушает пастве, что ему присущ некий дар, сверхъестественные способности. Дар нередко демонстрируется с помощью более или менее тонких трюков. Обычное явление - **культ лидера** сектантской общины. Большинству лидеров власть над членами секты помогает преодолевать собственные внутриличностные конфликты. Власть, которую они имеют в секте, для большинства из них - специфический способ преодоления собственных личностных проблем. Способ антигуманный, потому что в свое саморазрушающее поведение они вовлекают других. Не задумываясь о судьбе последователей, они делают их инструментом борьбы со своими личностными проблемами. Не имея мужества посмотреть на себя истинного, они закрывают фальшью свое “Я” от себя самого и от всего мира. Душевную неуравновешенность и духовное уродство лидеров выдает отсутствие вкуса и чувства меры в делах и высказываниях.

Штрихи типового портрета тоталитарной секты

В сектах взращивается **идея избранности**, высокого предназначения каждого последователя, что усиливает обособленность секты от окружающего мира и нарциссизм у приверженцев. Под нарциссизмом в психологии понимают повышенную чувствительность к оценкам со стороны других людей, преувеличенное чувство собственной значимости. Предназначение “спасти человечество” часто странным образом уживается с нетерпимостью и агрессивностью в отношении к непосвященным - “кто не с нами, тот против нас”. Членам сект внушают чувство элитарности, высокомерное отношение “к толпе”.

Штрихи типового портрета тоталитарной секты

Сектанты глядят свысока на остальных, непосвященных. Эта позиция насаждается среди них особенно усердно, внушением и другими средствами. Если бы ощущение собственного совершенства, высокой духовности, не было бы навязанным, “деланным”, то рядом с верой в то, что ты можешь служить образцом для подражания, жила бы терпимость, доброе отношение “к младшим” братьям, отстающим в духовном росте. Верным признаком духовного совершенства является терпимость. Ее-то и нет. Огонь безумства и жестокости танцует в душе истовых последователей деструктивного культа. Лохмотья этого огня могут задеть любого оказавшегося рядом.

Многим последователям сект свойствен ***фанатизм***.

Тоталитарные секты

Философские доктрины у разных сект различны, сходство их в том, что у подавляющего большинства они эклектичны и убоги. Сплоченность поддерживается не идейным единством, а суггестивным влиянием лидера, его умением манипулировать людьми, эксплуатировать влечение членов организации к мистическим переживаниям.

Если лидеру свойственна достаточная психическая уравновешенность, некоторая общая культура, способность к философским размышлениям, он редко выбирает апокалипсический вариант развития своей организации. Стремясь к расширению влияния, он не теряет чувство меры, ценит достигнутые жизненные блага, преимущества своей сытой жизни и не желает испытывать судьбу.

Как затягивают в секты

Установление контакта

Конкретные приемы для вступления в первоначальный контакт могут быть такими:

- бесплатные брошюры и буклеты, прекрасно оформленные недорогие книги информационного, просветительского характера с небольшими отрывками о новом для вас движении, организации;
- бесплатное психологическое тестирование и предложение обсудить некоторые личные проблемы;
- предложение поговорить о жизненных проблемах и подсказать простые и быстрые способы их решения;
- предложение принять участие в экологическом форуме, гуманитарном семинаре, школе общения... адресованное лично вам.

Вербовщики рекламируют захватывающие перспективы исцеления от недугов и развития скрытых способностей. При этом беззастенчиво используется сильнейшая потребность человека в сохранении здоровья.

Как затягивают в секты

- Вербовщики рекламируют захватывающие перспективы исцеления от недугов и развития скрытых способностей. При этом беззастенчиво используется сильнейшая потребность человека в сохранении здоровья.
- Вербовщики могут предложить красиво оформленные брошюры или книги, лекции или развивающие занятия, психологическое тестирование, концерты “духовной музыки”, поездки и т.п. И все это бесплатно или очень дешево. Это приятно, однако стоит помнить, что **бесплатный сыр бывает в мышеловке**. Чем больше вербовщики обещают, тем меньше вы в действительности достигните, следуя их путем, и тем меньше им можно верить.

Как затягивают в секты

Лучше быть настороже, **вступая в разговоры** с неизвестными людьми, постараться выяснить истинные намерения людей, вступающих с вами в контакт. Попросите (возможного) проповедника, завязывающего с вами разговор, представиться. Пусть вас насторожит прекрасно развитое умение вступать в контакт и вести беседу - многие из них прошли и отбор, и специальное обучение. Тоталитарная секта не доверит такое важное дело, как вербовка, кому попало. Вербовщики, как правило, - обаятельные, располагающие к себе люди. Они умеют произвести приятное впечатление на окружающих. Умеют также показать свой интерес к вам, как личности, посочувствовать, утешить, успокоить, похвалить, подарить надежду разочарованному. Их задача - стать желанными для вас собеседниками.

Как затягивают в секты

(продолжение вербовочного манипулирования)

Затем предлагают религиозную, мистическую или оккультную литературу, привлекают к совместному проведению времени (пение, медитативная музыка и т.д.). Большие собрания людей неплохо срежиссированы, в них умело вплетены магические моменты. В толпе у человека усиливаются древние стадные инстинкты, ослабевает разумная регуляция и критическое отношение к происходящему.

Не всякое влияние следует относить к манипуляциям

Когда добрый человек проповедует ложное учение, оно становится истинным. Когда дурной человек проповедует истинное учение, оно становится ложным.

Избранные чаньские изречения

Углубление контакта вербовщиками

- Если вы приняли приглашение и пришли в группу, вербовщик уже сделал очень многое. Любому человеку трудно не поддаться групповому влиянию и давлению. Так устроена наша психика. Не ходите знакомиться с какой-либо неизвестной группой в одиночку. Если вы пойдете знакомиться с группой вместе со своими друзьями, то позже у вас будет возможность обсудить увиденное и услышанное, сформировать более объективное представление о новых людях.

Углубление контакта вербовщиками

- Прежде чем присоединиться к такой группе, особенно внимательно присмотритесь к руководителю. Постарайтесь смотреть на него и не слышать, отвлекшись от того, что он говорит и насколько красиво. Представьте его в другой ситуации, другой одежде, занятого другими, например, бытовыми делами. Очень важно рассмотреть его личностные особенности. Может оказаться весьма к месту русская поговорка: "На языке - мед, а на сердце - лед".

Углубление контакта вербовщиками

- Если вы не видите в нем обычного живого человека и эти черты задрапированы ролью “учителя”, “отца”, “вождя” не торопитесь, позвольте себе посомневаться. Если вы не чувствуете в этом человеке доброты, личностной гармонии, душевного равновесия, высокой общей культуры, уходите и не тратьте время.

Углубление контакта вербовщиками

- В начальный период общения с новичком вербовщики и члены секты проявляют к нему повышенное внимание и теплоту. Это, конечно, понравится многим. После того как новобранец принял окончательное решение присоединиться к группе, первоначальная забота о нем ослабевает. Ему определяют “место в строю” и начинают эксплуатировать.

Углубление контакта вербовщиками

- Вы напрасно попытаетесь постичь смысл деятельности секты. Истинные цели вам знать не следует, их будут скрывать от вас, а прямо никогда о них не скажут. Ответ на ваши вопросы, сомнения, весьма вероятно, будет примерно такой: “Со временем все поймете”. Или в ответ вам могут повторять с многозначительным видом какую-нибудь загадочную фразу, ничего не разъясняя, например, “Сокровенное знание откроется, когда ваше сознание будет готово принять Истину”.

Манипулятивный прием в этот случае состоит в том, что в подобных ситуациях у многих людей появляется чувство своей интеллектуальной недостаточности (“окружающие понимают больше меня”) или чувство вины (“эти люди ко мне так хорошо относятся, а я их в чем-то подозреваю”).

Углубление контакта вербовщиками

- Нередко как средство манипулирования может быть использовано приглашение к исповеди и покаянию в прошлых грехах. Это может быть сделано под предлогом установления более близких, доверительных отношений. Истинная же цель в том, чтобы вызвать чувство страха, стыда или вины, нарушить эмоциональную устойчивость новичка. Вам могут внушить, что, сообщив о грехах вы испытаете облегчение, а на деле, будут запугивать разглашением сведений глубоко личного характера. Вполне возможно, что вы почувствуете себя в долгу перед новой “семьей”, за спасение от своей “дурной части Я”.

Углубление контакта

Проигрываемые действия и ритуалы несут новые яркие переживания, вызывают душевный подъем, позволяют отвлечься от рутины повседневности. Нередко внушается мысль, что использование мистических ритуалов позволяет установить связи с высшими силами, выявить скрытые резервы души и тела человека.

Углубление контакта вербовщиками

- Практикуется введение в измененные состояния сознания. Эти состояния весьма разнородны, к ним могут быть отнесены многие явления. Состояния монотонии, переутомления, ограничения множества привычных для человека ощущений любую, даже вполне нормальную психику могут очень быстро привести расстройством: галлюцинациям, навязчивым мыслям, суженному сознанию и др. Это приводит к ослаблению волевой регуляции и самоконтроля, к утрате независимости суждений и оценок. Постепенно новичок попадает под все более строгий контроль со стороны “чинов” секты и других ее членов.

Углубление контакта вербовщиками

- Многие тоталитарные секты открыто не причисляют себя к религиозным группам. Они объявляют своей целью “духовную практику” “духовное развитие”, “психическое самосовершенствование”, “изучение какого-либо философского течения” и т.п. По названию никакого представления об организации составить невозможно.

Многомудрие и возвышенные манеры, геройские поступки и выдающееся мастерство - все это источник несчастий на свете. Только обыкновенные добродетели и обыкновенное поведение могут вернуть нас к первозданной полноте бытия и водворить мир в нашей душе.

Из книги "Вкус корней"

Что повышает риск попадания под сектантское влияние

- В секте человек может почувствовать себя посвященным и причастным к чему-то большому и важному, а это все очень значимые для человека переживания. Душа стремится к празднику, ищет его.
- Чаще в секты попадают студенты, молодые служащие с высшим образованием. Среди них много тех, кто увлекался религиозной философией, обращался к православию, но не оказался под его устойчивым влиянием. Сказывается общая атмосфера в стране и обществе: туманные общественные идеалы и принципы, социальная напряженность, коррупция и преступность. Вносят свой вклад и средства массовой информации: “всеядность”, неразборчивость в способах расширения своей аудитории.

Личностные качества людей в группе риска

Вероятность попасть под сектантское влияние увеличивают следующие личностные особенности:

- мировоззренческая незрелость, не сформировавшаяся жизненная идеология;
- поиск острых ощущений, склонность к мистическим переживаниям;
- затруднения в самовыражении, "поиске себя";
- желание стать посвященным, отделиться от "невежественных" т.е., от остальных, от толпы;
- душевная неуравновешенность или сниженная психологическая устойчивость, в том числе, - временно сниженная (например, после смерти близких, развода, при болезнях близких и т.п.);
- переживание одиночества, незащищенности;
- восприятие своей жизненной ситуации как трудной.