

детерминанты общественной жизни выступает культура. Когда культура определяет все сферы социальной жизни, становится понятным, как культурные различия могут приводить к определенным последствиям в политической сфере.

Литература

1. Гердер, И. Г. Идеи к философии истории человечества / И. Г. Гердер. — М. : Наука, 1977. — С. 366–373.

2. Алмонд, Г. Гражданская культура и стабильная демократия / Г. Алмонд, С. Верба // Политические исследования, 1992 // Библиотека Гумер [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/Hrestom/60.php. — Дата доступа : 26.03.2014.

Механизм «манипуляции» в свете проблемы конверсии в новые религиозные движения

*Воропай С. Ю., асп. НИО,
науч. рук. Агеенкова Е. К., канд. психол. наук, доц.*

Среди прочих типов входа в новое религиозное движение (далее — НРД) исследователи выделяют «принудительный тип конверсии». Данный тип характеризуется как «результат целенаправленного мощного психологического воздействия, социального влияния и давления на человека со стороны религиозной группы, наиболее часто описываемого с помощью теорий контроля сознания человека, промывки мозгов» [1, с. 69]. Отмечается, что посредством разнообразных форм и видов обмана и тонкого психологического манипулирования членами упомянутых организаций нарушается право человека на свободу вероисповедания ради достижения его входа в НРД.

Суть нарушения права на свободу вероисповедания коренится в механизме манипулятивного воздействия. Основываясь на определении манипуляции, предложенном Е. Доценко [2, с. 185], можно выделить следующие фазы этого процесса:

- Манипулятор утаивает сам факт оказываемого воздействия.

Воздействие на сознание индивида может носить как прямой, так и косвенный характер. В случае косвенного воздействия манипулятор действует опосредованно. Так, «Свидетели Иеговы» начинают свое общение с потенциальным членом группы с постановки онтологических вопросов: о смысле жизни, существовании после смерти, причине страданий, цели

мироздания. Впоследствии через «совместный поиск ответов», опираясь на литературу, предложенную членами организации, путем встроенных сообщений, метафор, намеков, историй о других «похожих» людях, контингентных внушений, двойных связей, индивида скрыто подводят к мысли, что ему следует рассмотреть перспективу вступления в ряды соответствующей организации [3, с. 120–150].

- Утаиваются поставленные цели (функции).

Утаивание целей может быть нескольких порядков. В случаях системы манипулирования сам манипулятор может быть дезинформирован по поводу реальных целей, поставленных организацией, интересы которой он представляет. Таким образом, предлагая вербуемому индивиду приобщиться к деятельности международной организации «Студенческой ассоциации по изучению принципа», манипулятор, сам того не осознавая, вербует его в религиозную организацию «Церковь объединения».

В других случаях манипулятор может сознательно утаивать цели своего «особо доброжелательного расположения», «особой заинтересованности в эмоциональном состоянии», внимательности, лести, комплиментов, услужливости. Так, многие религиозные организации используют технику «бомбардировка любовью», чтобы расположить к себе вербуемого индивида и ускорить его обращение [4, с. 56].

- Цели, поставленные манипулятором (не совпадают с первичными целями), противоречат интересам адресата воздействия.

Весьма в редких случаях организации предоставляют подробную информацию о своей деятельности и обязанностях своих последователей. На первом этапе коммуникации индивид получает дозированные, избирательно подобранные порции информации. Нередко используется механизм подстройки, при котором, выслушав индивида, члены организации пытаются встроить его сообщение в свою доктрину, найти общие истоки, подвести его к убеждению, что они говорят «об одном и том же, но разными словами». Однако в процессе дальнейшего взаимодействия первоначально принятые допущения жестко регламентируются в традициях движения. Изначально поставленные индивидом цели реформируются в свете целей организации, меняя при этом свою направленность. В конечном счете, первоначальные интересы индивида, присущие ему в момент вербовки, затмеваются интересами организации. При этом сам индивид, вследствие реформирования его мышления, может переинтерпретировать свой предыдущий опыт, свои первоначальные цели, свои мотивы в свете учения НРД либо признать их нецелесообразность в силу собственной непросвещенности на соответствующем этапе [5].

Механизм манипуляционного воздействия используется членами НРД в процессе конверсии новых последователей. Это можно проследить на приведенных примерах деятельности указанных организаций. Более глу-

бокое понимание сущности манипуляции в контексте проблемы конверсии в НРД требует дополнительных исследований.

Литература

1. Мартинович, А. В. Нетрадиционная религиозность в Беларуси : тенденции и опасности / В. А. Мартинович. — Минск : Белорусская Православная Церковь, 2010. — 143 с.
2. Доценко, Е. Л. Психология манипуляции : феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. — М. : ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. — 344 с.
3. Кинг, М. Косвенное воздействие / М. Кинг, У. Коэн, Ч. Циттренабаум // Контроль сознания и методы подавления личности : хрестоматия. — Минск : Издательство АСТ, 2001. — 624 с.
4. Хассен, С. Освобождение от психологического насилия : деструктивные культы, контроль сознания, методы помощи / С. Хассен. — СПб. : Прайм-Еврознак, 2001. — 400 с.
5. Волков, Е. Н. Основные модели контроля сознания (реформирования мышления) / Е. Н. Волков // Журнал практического психолога. — 1996. — № 5. — С. 86–95.

Механизм вторичных ассоциаций как основа явления паронимии

*Гольцман А. А., студ. В к. БарГУ,
науч. рук. Манкевич Ж. Б., канд. психол. наук*

В центре нашего научного интереса находится явление паронимии в английском языке, а точнее — семантические механизмы порождения данного явления. Несмотря на то, что проблема имеет достаточно долгую историю изучения, в ее рамках остается ряд невыясненных вопросов: отсутствует единство взглядов на паронимические отношения между словами, ищутся новые подходы к изучению данного явления, отсутствует единая формулировка термина и т. п.

Данные факты подчеркивают сложность рассматриваемого явления и актуальность его дальнейшего изучения.

Важной, на наш взгляд, видится необходимость выявления причин и источников паронимов в языке. Весьма продуктивно в этом плане привлечение данных исследований психолингвистики, а именно — опора на теорию ассоциаций.

Современные психолингвисты признают, что в любом языке имеется группа слов, поиск которых в процессе порождения и декодирования