

Приложение 2
Памятка «Противодействие угрозам»

Нижний Новгород, 2025 год

Что такое манипуляция?

Манипуляция – это скрытое психологическое воздействие, направленное на изменение мыслей, чувств или поведения человека без его осознанного согласия. Манипулятор стремится получить выгоду для себя, используя уязвимости и слабости другого человека, при этом его истинные намерения остаются скрытыми.

Ключевые отличия манипуляции от убеждения:

	Манипуляция	Убеждение
Цель	скрытая выгода для манипулятора	открытое достижение согласия на основе аргументов
Открытость	скрытые намерения	прозрачные намерения
Выбор	ограничение свободы выбора	предоставление свободы выбора
Чувства	игра на чувствах (вина, страх, жалость)	апелляция к разуму и логике

Основные приемы манипуляций:

апелляция к чувствам (Эмоциональное давление). Манипулятор играет на эмоциях жертвы – чувстве вины, страхе, жалости, любви, гордости, стыде. Цель – вызвать сильную эмоциональную реакцию, которая помешает рационально мыслить.

Примеры:

- «Если ты меня любишь, ты это сделаешь.»
- «Я так на тебя рассчитывал, а ты меня подвел.»
- «Только ты можешь мне помочь, иначе я не справлюсь.»
- «Тебе не стыдно так поступать?»

есть и создание чувства исключительности. Манипулятор чрезмерно хвалит жертву, подчеркивает ее уникальные качества, чтобы вызвать симпатию, доверие и чувство обязанности. Цель – сделать жертву более податливой.

Примеры:

- «Ты такой умный/талантливый, только ты способен это понять.»
- «Я думал, ты особенный, не такой, как все остальные.»
- «Ты единственный, кому я могу доверять.»

авление большинства (Конформизм). Манипулятор создает впечатление, что “все так делают” или “это общепринято”, чтобы заставить жертву следовать за толпой, даже если это противоречит ее убеждениям или здравому смыслу.

Примеры:

- «Все твои друзья уже в этом участвуют.»
- «Только ты один не понимаешь, что это выгодно.»
- «Это же очевидно, все так считают.»

оздание срочности и дефицита. Манипулятор создает искусственное ощущение срочности или ограниченности предложения, чтобы заставить жертву принять решение быстро, без возможности обдумать или проверить информацию.

Примеры:

- «Это предложение действует только сегодня!»
- «Если ты не сделаешь это сейчас, ты упустишь свой единственный шанс.»
- «Осталось всего несколько мест/возможностей.»

апелляция к авторитету (Ложный авторитет). Манипулятор ссылается на вымышленный

или нерелевантный авторитет, чтобы придать своим словам вес и убедительность. Цель – подавить критическое мышление жертвы.

Примеры:

- «Один очень известный человек сказал, что...»
- «Мой знакомый, который работает в этой сфере, подтвердил...»
- «Эксперты считают, что...» (без указания конкретных экспертов)

скажение информации (Ложь, полуправда, умалчивание). Манипулятор предоставляет неполную, искаженную или ложную информацию, чтобы ввести жертву в заблуждение и направить ее к нужному решению.

Примеры:

- Умалчивание о негативных последствиях;
- Преувеличение выгод;
- Представление слухов как фактов.

гра на чувстве вины. Манипулятор заставляет жертву чувствовать себя виноватой за что-либо, чтобы затем использовать это чувство для достижения своих целей.

Примеры:

- «Из-за тебя у меня теперь проблемы.»
- «Я столько для тебя сделал, а ты...»
- «Ты же знаешь, как мне тяжело, а ты еще и это.»

твлечение внимания (Красная селедка). Манипулятор намеренно переводит разговор на другую тему или создает отвлекающий фактор, чтобы увести внимание от неудобных вопросов или фактов.

Примеры:

- «А давай лучше поговорим о...»
- «Ты что, не доверяешь мне?»
- Резкая смена темы при попытке задать уточняющий вопрос.

Что такое вербовка?

Вербовка – это процесс целенаправленного вовлечения человека в какую-либо деятельность или организацию, часто с использованием скрытых методов воздействия, обмана или эксплуатации уязвимостей. В контексте экстремизма и терроризма вербовка направлена на привлечение новых членов в деструктивные группы для участия в противоправной деятельности.

Цели вербовки:

асширение влияния: Увеличение численности и ресурсной базы деструктивной организации.

спользование ресурсов: Получение доступа к финансовым средствам, информации, навыкам или связям вербуемого.

существование противоправной деятельности: Привлечение новых исполнителей для совершения преступлений (террористические акты, диверсии, мошенничество, распространение запрещенных материалов).

деоологическое воздействие: Распространение деструктивных идей и формирование лояльности к организации.

оздание массовки: Использование вербуемых для создания видимости поддержки или участия в массовых акциях.

Тактики вербовки:

есть и похвала: Вербовщик преувеличивает достоинства человека, чтобы вызвать симпатию и доверие.

оздание чувства исключительности: Убеждение, что человек особенный, избранный, и только он способен понять «истину» или выполнить «важную миссию».

бещание легкого заработка/быстрого успеха: Предложение высоких доходов без особых усилий, часто связанное с незаконной деятельностью (например, распространение наркотиков, участие в финансовых пирамидах, диверсии).

пелляция к справедливости/идеалам: Использование благородных мотивов (борьба за справедливость, защита слабых, изменение мира к лучшему) для вовлечения в деструктивную деятельность.

оздание образа «своих»/ «семьи»: Формирование ощущения принадлежности к особой группе, где человека понимают, принимают и ценят, в отличие от «чужого» внешнего мира.

золяция от окружения: Постепенное отдаление человека от его привычного круга общения

авление и угрозы: Использование психологического или физического давления, шантажа, угроз для принуждения к действиям.

анипуляция информацией: Предоставление односторонней, искаженной или ложной информации, чтобы сформировать нужное мировоззрение.

ксплуатация проблем и трудностей: Использование личных проблем человека (финансовые трудности, одиночество, неуверенность, конфликты в семье) для предложения «решения» в рамках деструктивной группы.

Психологические уязвимости:

отребность в принадлежности и признании: Желание быть частью группы, быть принятым и оцененным.

елание быть значимым/полезным: Стремление к самореализации, желание внести вклад в нечто большее, чем собственная жизнь.

инансовые трудности/желание легких денег: Необходимость в средствах или стремление к быстрому обогащению, что делает человека уязвимым для предложений незаконного заработка.

ризис идентичности/поиск смысла: Период неопределенности, когда человек ищет свое место в жизни, ответы на важные вопросы.

тремление к справедливости/идеализм: Желание изменить мир к лучшему, бороться с несправедливостью, что может быть использовано для вовлечения в радикальные движения.

диночество/отсутствие поддержки: Чувство изоляции, нехватка близких людей, что делает человека более восприимчивым к предложениям «дружбы» и «семьи».

аивность/недостаток жизненного опыта: Отсутствие критического мышления и опыта распознавания манипуляций, особенно у молодых людей.

изкая самооценка/неуверенность в себе: Человек легко поддается влиянию тех, кто предлагает ему «решение» его проблем или повышает его значимость.

юбопытство/поиск новых ощущений: Желание попробовать что-то новое, выйти за рамки обыденности, что может привести к контактам с деструктивными группами.

Как противостоять манипуляции и вербовке:

АДАВАЙТЕ УТОЧНЯЮЩИЕ ВОПРОСЫ: если что-то кажется подозрительным или слишком хорошим, чтобы быть правдой, не стесняйтесь задавать вопросы. Например: «А это точно законно?», «Кто за этим стоит?», «Какие гарантии?», «Что будет, если я откажусь?».

РОВЕРЯЙТЕ ИНФОРМАЦИЮ: не верьте на слово. Ищите подтверждение информации из нескольких независимых источников. Используйте официальные сайты, проверенные новостные агентства, экспертные мнения.

ОХРАНЯЙТЕ КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ: Анализируйте информацию, которую вам предлагают. Отделяйте факты от эмоций. Думайте о возможных скрытых мотивах того, кто с вами общается.

Е ПРИНИМАЙТЕ ПОСПЕШНЫХ РЕШЕНИЙ: Манипуляторы часто торопят, создают ощущение срочности. Возьмите паузу, посоветуйтесь с теми, кому доверяете.

ОВЕРЯЙТЕ СВОИМ ОЩУЩЕНИЯМ: если что-то вызывает у вас дискомфорт, тревогу, чувство давления – это повод насторожиться. Ваша интуиция может быть первым сигналом опасности.

БСУЖДАЙТЕ С ДОВЕРЕННЫМИ ЛИЦАМИ: делитесь своими сомнениями и подозрениями с родителями, учителями, психологами, друзьями, которым вы доверяете. Взгляд со стороны поможет оценить ситуацию объективно.

Е БОЙТЕСЬ ОТКАЗЫВАТЬ: Вы имеете право сказать «нет» любому предложению, которое вам не нравится или кажется подозрительным. Ваша безопасность и благополучие важнее чужих ожиданий.

СПОЛЬЗУЙТЕ «Я-СООБЩЕНИЯ»: Выражайте свои чувства и опасения, не обвиняя собеседника. Например: «Я чувствую себя некомфортно, когда ты так говоришь», «Мне кажется, это слишком рискованно для меня».

ГНОРИРУЙТЕ И БЛОКИРУЙТЕ: если общение становится навязчивым, агрессивным или подозрительным, прекратите его. Заблокируйте пользователя, добавьте его в черный список.

НАЙТЕ СВОИ ПРАВА И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ: помните, что участие в незаконной деятельности, даже под давлением или по незнанию, влечет за собой юридическую ответственность. Изучите законы, касающиеся экстремизма, терроризма, диверсий и мошенничества.