

# ЛИЧНОСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ ЖЕРТВЫ ВЕРБОВЩИКА

*Саида Арифханова*

*Эксперт Центра по изучению Региональных угроз Республики Узбекистан. www.crss.uz,  
докторант кафедры "Психологии"  
Национального Университета Узбекистана имени Мирзо Улугбека*

*Султанова Лилия*

*Доцент факультета психологии Филиала МГУ им. М.В. Ломоносова в г. Ташкенте.*

DOI: [https://doi.org/10.31435/rsglobal\\_ws/12072018/6018](https://doi.org/10.31435/rsglobal_ws/12072018/6018)

---

## ARTICLE INFO

**Received:** 13 May 2018  
**Accepted:** 26 June 2018  
**Published:** 12 July 2018

---

## KEYWORDS

religion;  
suggestibility;  
conformity;  
recruitment.

## ABSTRACT

The processes of globalization, as we know create the migration flows, which involve the population of many countries. It leads to complicating of the social structural ties of specific communities and the world community as a whole.

This can also be caused by tension in interethnic relations, which is accompanied by interethnic conflicts, and under these conditions, all sorts of opposition groups can be formed, including extremist ones.

---

**Citation:** Саида Арифханова, Султанова Лилия. (2018) Lichnostnie Osobennosti Potencialnoi Jertvi Verbovschika. *World Science*. 7(35), Vol.3. doi: 10.31435/rsglobal\_ws/12072018/6018

---

**Copyright:** © 2018 Саида Арифханова, Султанова Лилия. This is an open-access article distributed under the terms of the **Creative Commons Attribution License (CC BY)**. The use, distribution or reproduction in other forums is permitted, provided the original author(s) or licensor are credited and that the original publication in this journal is cited, in accordance with accepted academic practice. No use, distribution or reproduction is permitted which does not comply with these terms.

---

Процессы глобализации, как известно, втягивают население многих стран в миграционные потоки, которые в свою очередь приводят к процессам усложнения социальных структурных связей конкретных общностей и всего сообщества в целом. Это может вызывать и напряжённость в межнациональных отношениях, которая сопровождается межэтническими конфликтами. В этих условиях могут также образовываться всякого рода оппозиционные группы, в том числе экстремистского характера.

Формы экстремизма могут быть различными, но наибольшую опасность для общества представляет экстремизм в религиозной сфере, направленный не только на переустройство мира на почве религиозных убеждений, но и на уничтожение целостной системы традиционных для конкретного общества религиозных ценностей.

Как известно, существует немало экстремистских организаций с псевдорелигиозной мотивацией. Одной из печально известных и распространенных является ИГИЛ, деятельность, которой запрещена во многих государствах, в том числе и в России. Но это не мешает экстремистам вербовать в свои ряды не только российских и европейских граждан, но и граждан СНГ.

Остановимся на личностных особенностях тех, кто подвержен влиянию вербовки.

### **Высокая внушаемость.**

Внушаемость является индивидуальным свойством личности. Она определяет степень личностной восприимчивости внешних воздействий. Эта важная социально-психологическая функция, которая содействует формированию общественной психологии людей через внедрение в психику сходных взглядов и убеждений, мнений и оценок. Она также направляет и регулирует

активность личности, побуждая к делам и поступкам или наоборот - удерживает их от совершения некоторых действий. Внушение это и один из способов взаимодействия людей в процессе общения, наряду с убеждением и подражанием, который участвует во многих видах проявления человеческой активности. В.М.Бехтерев<sup>1</sup>, Б.Ф.Поршнева<sup>2</sup> и другие ученые указывали на важную роль внушения не только в узкоспециальных областях знаний, таких, как психотерапия, но и в общей структуре психической регуляции и деятельности человека в различных сферах.

Внушаемость по-разному выражена у разных индивидов и зависит от различных ситуативных и личностных факторов. Повышенный уровень внушаемости выражается обычно в податливости и готовности индивида верить любой поступающей информации. Внушаемость, как психологическая характеристика человека имеет связь с такими факторами, как:

- наличие необходимой информации для внушения (в виде речи, эмоций или действий);
- присутствие индивидов, готовых воспринять информацию; отсутствие критичности у воспринимающих.

При повышении внушаемости главную роль играют такие факторы, как: тревожность, неуверенность в себе, комплекс неполноценности, низкая самооценка, робость, зависимость, повышенная впечатлительность и эмоциональность, не умение логически и рационально мыслить и критически оценивать ситуацию.

Внушение, как и убеждение, направлено на снятие своеобразных фильтров, стоящих на пути к новой информации и оберегающих человека от заблуждений и ошибок. Однако, в отличие от убеждения, внушение предполагает усвоение объектом сообщения без требования доказательств его истинности. Принятое без должного критического осмысления, внушенное человеку поведение может не соответствовать его убеждениям, привычкам и наклонностям. Такая подверженность внушающему воздействию зависит от состояния сознания суггерента (того, на кого направлено внушение) и внешних условий, при которых осуществляется внушение. Суггеренты с повышенной внушаемостью очень быстро перенимают привычки окружающих, легко «заражаются» их настроением, склонны им подражать. Внушение разделяют по видам на гетеросуггестию – внушение, производимое другим лицом, и аутосуггестию - самовнушение. Она может быть прямой и косвенной. При прямой внушаемости источник внушения осознается, связь между ней и ее действием можно проследить. При косвенной – внушение производится опосредованно с использованием промежуточных факторов, на которых и делается основной акцент.

Экспериментально доказано, что эффективность косвенного внушения выше, чем прямого. Эта эффективность внушения, согласно мнению исследователей, определяется взаимодействием нескольких факторов, ведущую роль среди которых занимают, личностные характеристики объекта внушения. Эти характеристики показывают, насколько субъект поддается влиянию. Люди с повышенной внушаемостью поддаются простому воздействию, воспринимая полученную информацию, как истинную. Особенно если данная информация преподносится лицом имеющим авторитет, ярко и эмоционально.

Внушаемость может повышаться от действий таких ситуативных факторов, как:

- состояние стресса;
- дефицит времени; утомление;
- групповое давление;
- условия неопределенности;
- различные социально-психологические ситуации;
- состояние гипноза;
- авторитет суггестора (того, кто производит внушение);
- полная уверенность в вербальном и невербальном поведении;
- ясная и размеренная речь суггестора;
- обстановка воздействия (приглушенное освещение, ритмичные звуки).

Самую большую роль в процессе внушения играет субъективная готовность индивида быть подвергнутым внушающему влиянию извне. В процессе исследования установлено, что у человека, который слишком часто переживает внешнее внушающее воздействие, будет формироваться соответствующий характер, в котором преобладающими чертами станут доверчивость, повышенная тревожность, робость, неуверенность в себе, может возникнуть

<sup>1</sup> Бехтерев В.М., *Мозг и внушение*» ООО «Издательство АСТ», 2014

<sup>2</sup> Поршнева Б.Ф., *О начале человеческой истории*, 1974

комплекс неполноценности. Если человек поддается воздействию в ситуации группового внушения, тогда на него дополнительно действует и факторы группового давления, и конформность. И.З. Вельвовский<sup>1</sup> определил антисуггестивный барьер, который зависит от возможности проверить истинность внушаемой информации. Если объективных критериев (знаний) недостаточно, и проверка представляется невозможной, то снижается и контрвнушаемость. В.М.Кандыба<sup>2</sup> выделил ряд факторов повышающих внушаемость. Согласно ему, внушаемость является неустойчивой, а ситуационной чертой личности, проявляющейся только в соответствующих условиях. Так, например формирование устойчивой патологической системы отношений на основе внушаемости в секте происходит с использованием определенных ситуационных факторов. В практике не воинствующих сект у вербуемых и новобранцев с высокой внушаемостью быстрее возрастает псевдорелигиозность и происходит смена полярности мыслей, чувств, жизненных ориентиров и потребностей, а также отмечается перестройка поведения исключительно в религиозную плоскость.

Люди с высокой внушаемостью являются движущей силой распространения влияния групп насильственного экстремизма. Слушая экзальтированное выступление духовного лидера, неопиты адепты деструктивного культа, к примеру, с повышенной внушаемостью быстро проникаются соответствующим настроением и перестают адекватно воспринимать происходящее, не осознавая, что многие призывы и лозунги не соответствуют действительности.

Обратимся к еще одному личностному свойству адепта, это иррациональная конформность, рассматриваемая, как подверженность человека групповому давлению, сознательная уступчивость мнению большинства группы для избегания конфликта с ней, способствует изменению поведения индивида под влиянием этого большинства. С. Аш<sup>3</sup> впервые открыл явление конформизма в группе и конформность личности в своих исследованиях групповых процессов. Согласно его теории, конформностью считается сознательное устранение личностью любых разногласий с группой, в которую она входит и установление фактического согласия с ней.

Исследования С. Аша продемонстрировали силу социального компонента в системе личности и послужили базой для возникновения других исследований.

Экспериментальным путем по изучению конформности (эксперимент С.Московичи<sup>4</sup> со слайдами голубого цвета) было продемонстрировано, что мнение меньшинства может оказаться доминирующим и изменить мнение большинства, если представители меньшей части группы оказывают давление.

В ходе другого эксперимента (Ч. Немети Г. Вахтлер<sup>5</sup>, эксперимент с образцами произведений живописи) было установлено, что авторитетность меньшинства значительно влияет на формирование мнения группы.

Психологи выявили, что на степень конформности влияет множество различных факторов (пол, возраст, уровень интеллекта, самооценки и самоуважения, степень внушаемости, значимость группы и обсуждаемых проблем, уровень компетентности индивида и др.), но основой для конформного поведения почти всегда является стремление соответствовать нормативным требованиям группы.

Молодежь как особая возрастная категория всегда стремится к осознанию своей социальной идентичности. Сегодня реальность открывает перед молодежью большой диапазон взглядов и идеологических стереотипов на какую-либо проблему. Фрагменты этих взглядов проникают в сознание молодежи. Конформность фиксируется там, где имеется конфликт между собственным мнением индивида и мнением группы, к которой он принадлежит. Преодоление этого конфликта осуществляется, в основном, путем согласия с мнением группы. Конформность играет определенную роль также и в принятии людьми социальных стереотипов одной группы по отношению к другой. Сформировавшись однажды, стереотип сохраняется преимущественно по инерции. Если он является социально приемлемым, многие люди пойдут по пути наименьшего сопротивления, и будут строить свое поведение в соответствии с этим стереотипом – действовать определенным образом в связи с потребностью нравиться и быть принятым в значимой для них группе.

<sup>1</sup> И.З. Вельвовский, Н.К. Липгарт, Е.М. Багалеи, В.И. Сухоруков "Психотерапия в клинической практике", 1978

<sup>2</sup> Кандыба В.М. Тайны психотронного оружия Невский проспект, 1998

<sup>3</sup> Solomon E. Asch "Social psychology" Oxford University Press, 1987

<sup>4</sup> С. Московичи. Век толп. М.: 1996.

<sup>5</sup> Ч. Немет и Г. Вахтлер Эксперимент [http://studbooks.net/19292/psihologiya/eksperimenty\\_serzha\\_moskovichi](http://studbooks.net/19292/psihologiya/eksperimenty_serzha_moskovichi)

В зависимости от направленности, конформность индивида классифицируется по типу подчинения, влияния, поведения в соответствии с руководством действий.

Главными причинами проявления конформности, как свойства личности у молодого человека является низкий уровень самооценки и уверенности в себе. Следует также отметить, что конформные молодые люди дорожат своим членством в привычной группе, чем их менее конформные сверстники.

Их привлекает стабильность этой группы, постоянство окружения. Они обычно оказываются в трудном положении, когда общепринятые суждения и обычаи их среды приходят в столкновение с их личностными особенностями. Одна из самых серьезных психологических проблем для людей данной возрастной группы – это когда их привычное социальное окружение изгоняет их, или когда они лишаются его по какой-либо причине. Молодой человек, в данной ситуации, может ощущать комплекс неполноценности, испытывать чувство растерянности и тревоги и искать новую социальную группу, которая примет его, и в которой он снова сможет почувствовать себя «своим».

Именно в таком состоянии молодые люди являются потенциальными кандидатами для вовлечения в группы насильственного экстремизма. Подверженными таким действиям вербовщиков могут оказаться и трудовые мигранты в чужой стране.

Вербовщики групп насильственного экстремизма используют три основные потребности каждого молодого человека: потребность в общности, структурированности и значимости для окружающих.

Манипулируя тем, что для молодого человека (особенно с повышенной конформностью) является очень важным – чувство общности с социальной средой вербовщики вовлекают их в свои группы.

Повышенная конформность также опасна и в процессе формирования религиозных предубеждений, что предваряет процесс вербовки в группы насильственного экстремизма. Создание ложного и предвзятого религиозного убеждения у потенциальной жертвы может происходить на протяжении недель или месяцев и не в отношении отдельно взятых индивидов или малых групп, а достаточно быстро под воздействием иррациональной конформности, так называемого синдрома толпы»<sup>1</sup>.

В этом случае вброс деструктивных идей, например, о насильственных действиях в отношении членов "другой группы", подкрепляемых убедительными, но ложными «доказательствами» об их причастности или виновности во всех или конкретных бедах "своей группы", провоцирует очень быстрое формирование предубежденности, которая затем стремительно распространяется в массе и служит толчком к совершению насилия. Тактика вовлечения в группы насильственного экстремизма очень часто происходит с использованием механизмов иррациональной или социальной конформности. Перечисленные методы, в основном, всегда опираются на то, что сознание отдельного человека не может устоять под давлением установок организованного и целенаправленного группового сознания групп насильственного экстремизма, активно использующих этот аспект, и стремящихся сразу заполучить потенциальных адептов во время коллективных мероприятий: семинаров, собраний, служб, которые они активно проводят.

Остановимся на конкретных примерах вербовки трудовых мигрантов из Средней Азии в подобные группировки. «Сам процесс вербовки сегодня достаточно прост», - объясняет эксперт Центра предупреждения региональных угроз (Узбекистан) Виктор Михайлов<sup>2</sup>:

*«Вербовщики выбирают в качестве целевых групп молодежь, которая приезжает в Россию на заработки с какого-то одного кишлака или поселка, допустим из Сурхандарьи или Наманганской области, например. Они, как правило, живут компактно по 7-8 человек в квартире. Это, чаще всего, близкие друзья, родственники или земляки. Они вместе работают на стройках или в системе общепита. Это молодые люди, которые приезжают в основном, из Намангана, Коканда, Ферганы, Карши, Сурхандарьи и Андижана.»<sup>3</sup>*

Вербовщики очень тщательно выбирают потенциальных рекрутов. Для них очень важно, чтобы у кандидатов в рекруты был какой то минимальный интерес к религии. Если этот

<sup>1</sup> С. Московичи. Век толп. М.: 1996.

<sup>2</sup> Viktor Mikhaylov: 'It's impossible to fight with this system . . .'  
<https://crss.uz/2017/12/13/its-impossible-to-fight-with-this-system/>

<sup>3</sup> Viktor Mikhaylov: 'It's impossible to fight with this system . . .'  
<https://crss.uz/2017/12/13/its-impossible-to-fight-with-this-system/>

интерес существует, то запускается и сам механизм вербовки. Вербовщики начинают присматриваться к таким молодым ребятам, например, в мечети. Среди всех, кто попадают в зону их интересов они выбирают тех, кто, приехав из небольшой провинции, не очень комфортно себя чувствуют, например во время молитвы в мечети большого города как.

*«Они подходят к нему после молитвы и говорят: «Ты не так молишься и неправильно стоишь, но, если хочешь, я могу тебя всему этому научить и ты будешь все это правильно делать и во время намаза в мечети, ты будешь себя лучше чувствовать.»» Рассказывает Виктор Михайлов.<sup>1</sup>*

Многие молодые ребята действительно себя не очень комфортно ощущают после своей жизни в кишлаке Намангана или Карши, в мечетях, например, Москвы, Новосибирска, Екатеринбурга или Питера. Кроме того, они не так хорошо осведомлены о правилах поведения в этих мечетях. Попав в незнакомую среду, они просто теряются. И в этот момент им навстречу попадает вербовщик. Он спрашивает про то, где они живут и вызывается прийти в гости, рассказать и научить как надо себя вести в мечети и как правильно молиться.

Молодые ребята, которые живут в очень плохих условиях и обычно не достаточно хорошо питаются. Вербовщик приносит все для приготовления, например, плова, и они вместе готовят еду. Потом он с ними разговаривает и рассказывает им несколько простых нюансов поведения в мечети и показывает, как необходимо правильно молиться. Одновременно он присматривается к ним, с учетом, насколько они потенциально могут быть завербованы, изучает, как они мыслят и о чем они думают?

В период общения у вербовщика выстраивается определенный механизм доверительного отношения с группой. Дальше вступает в роль вербовочный материал, который есть сегодня в открытом доступе на Ютубе.

Практически у каждого вербовщика сегодня есть планшет или телефон с SIM картами и мобильным интернетом, который в России не очень дорогой. Они закачивают Браузер и заходят в Ютуб, затем начинают показывать ролики со сценами насилия, сопровождая их различными историями.

*Например, говорят: «Вот смотрите, как с нами мусульманами поступают, например, американцы...» и показывают ролики из Интернета о том, как американские войска разбомбили узбекскую деревицу под Мазари Шарифом; на кадрах родители извлекают из под обломков домов, останки тел своих детей, чтобы затем их похоронить» - рассказывает Виктор Михайлов<sup>2</sup>*

Все эти кадры существуют сегодня в Ютубе в открытом доступе. И подобных роликов огромное количество. Сцены насилия, запечатленные на этих роликах оказывают сильное воздействие на ребят. Потом происходит следующее: вербовщики говорят: *«Вот смотрите, а мы можем же этому всему противостоять и защищаться.»<sup>3</sup>*

В этот момент, они показывают им тренировочные лагеря, где молодые люди их возраста занимаются спортом и учатся делать взрывные устройства. Вербовщики демонстрируют, например, как из мальчишек делают бойцов, великолепно владеющих оружием.

И если парню 18-20 лет, и рядом с ним нет взрослых братьев или сестер, то он очень удачная фигура для вербовки, которую можно уговорить поехать в Сирию или Афганистан. Как уже известно, в основе вербовочного материала, лежит принцип героизации моджахедов.

Насколько возможно этому противостоять и насколько на самом деле эти образы соответствуют действительности?

*«Например, когда рекрут попадает в банду, он сразу попадает в руки тех, которые его долго проверяют. Им важно выяснить- не заслан ли он спецслужбами? Они подвергают новичка самому серьезному физическому воздействию: его долго бьют, сажают в подвал, они пытаются у него выяснить не является ли он засланным сотрудником какой либо спецслужбы?» - рассказывает Виктор Михайлов<sup>4</sup>*

Из десяти вербованных, как правило, троих убивают и делают это на глазах у остальных семерых. Это сильнейшее психологическое воздействие, на тех, кого решают оставить в живых.

Через молитвы и проповеди им каждый день внушают, что они шахиды и обязаны пожертвовать свои жизни во имя Всевышнего. Они каждый день вынуждены доказывать, что они приносят пользу больше как боевики. Это становится их способом выживания и основной

<sup>1</sup>Viktor Mikhailov: 'It's impossible to fight with this system . . . '  
<https://crss.uz/2017/12/13/its-impossible-to-fight-with-this-system/>

<sup>2</sup>Viktor Mikhailov: 'It's impossible to fight with this system . . . '  
<https://crss.uz/2017/12/13/its-impossible-to-fight-with-this-system/>

<sup>3</sup>Viktor Mikhailov: 'It's impossible to fight with this system . . . '  
<https://crss.uz/2017/12/13/its-impossible-to-fight-with-this-system/>

<sup>4</sup>Viktor Mikhailov: 'It's impossible to fight with this system . . . '  
<https://crss.uz/2017/12/13/its-impossible-to-fight-with-this-system/>

мотивацией. Постепенно вытравляя инстинкт самосохранения, их постепенно подводят к тому, что они готовы и к миссии самопожертвования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бехтерев В.М., Мозг и внушение» ООО «Издательство АСТ», 2014
2. Вельвовский И.З., Липгарт Н.К., Е.М. Багалея, В.И.Сухоруков “Психотерапия в клинической практике “,1978
3. Кандыба В.М. Тайны психотропного оружия Невский проспект, 1998
4. Московичи С. Век толп. М.: 1996.
5. Немет Ч и Вахтлер Г. Эксперимент
6. [http://studbooks.net/19292/psihologiya/eksperimenty\\_serzha\\_moskovichi](http://studbooks.net/19292/psihologiya/eksperimenty_serzha_moskovichi)
7. Поршнев Б.Ф., О начале человеческой истории,1974
8. Solomon E. Asch”Social psychology” Oxford University Press,1987
9. Viktor Mikhaylov: ‘It’s impossible to fight with this system . . . ’
10. <https://crss.uz/2017/12/13/its-impossible-to-fight-with-this-system/>,2017