

Мейрбаев Б.Б., Мадалиева А.

**Психологические методы
воздействия на личность
в религии**

Статья посвящена пробудившемуся в последние годы интересу общества к религии, что заставляет научную мысль все чаще обращаться к такому феномену, который называется религиозная вера. За время своего существования различные религии мира накопили огромный опыт активного воздействия на психику верующих. Они использовали и используют в своей культовой практике многие потребности людей, в частности их потребности в общении, сострадании, утешении. Торжественность, необычность обстановки, в которой протекает служба или молитвенное собрание, оказывает на религиозное сознание верующих большое влияние. Таким образом, психологическое воздействие на адептов религий является актуальной темой на сегодняшний день.

Ключевые слова: религиозные культы, адепты, психологическое воздействие, религиозное сознание, религиозная практика.

Meirbaev B.B., Madaliyeva A.

**Psychological methods and its
impact on human in religion**

The article is devoted to public interest in religion which makes scientific thought increasingly turn to phenomenon, which called religious faith. During its existence, the different religions of the world have accumulated vast experience of active influence on the psyche of the faithful. They have used and use in their religious practice many people's needs, especially their need for communication, compassion, consolation. Solemnity, extraordinary situation which proceeds service or prayer meeting has the big impact on the religious consciousness of believers. Thus, the psychological impact on the adherents of a religion is a hot topic today.

Key words: religious faiths, adherents, psychological impact, religious consciousness, religious practice.

Мейрбаев Б.Б., Мадалиева А.

**Діни адамға әсер етудің
психологиялық тәсілдері**

Мақала бүгінгі күнде халық арасында дінге жоғары қызығушылық пайда болуына себепті, ғалымдар арасында діни сенім деген феноменге қатысты ойлар пайда болуы туралы. Ғасырлар бойы әлемнің түрлі дін өкілдері адам санасына әсер ету жолында үлкен тәжірибеге қол жеткізді. Олар өздерінің рухани практикаларында: сырласу, аяушылық, көңіл айту сияқты адамдардың түрлі сезімдерін пайдаланды. Сыйынушылық кезіндегі жиналыстардың салтанатты болып өтуі дін табынушылардың санасына зор әсерін тигізеді. Осыған орай, дінге сыйынушы адамдардың санасына бағытталған психологиялық әсер қазіргі таңда аса маңызды тақырып болып табылады.

Түйін сөздер: діни культтері, табынушылар, психологиялық әсер, діни сана, діни тәжірибе.

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ
МЕТОДЫ
ВОЗДЕЙСТВИЯ
НА ЛИЧНОСТЬ
В РЕЛИГИИ**

Психологическое воздействие, или влияние, на личность понимается как изменение психологического состояния человека, его поведения, его личностно-смысловых образований (установок, мнений, целей, оценок и др.) другим человеком или группой людей. Разные религии используют психологическое воздействие на личность в своей религиозной практике как неотъемлемый инструмент так называемой «обработки» новых adeptов.

Известный советский психолог Г.А. Ковалев указывает, что психология воздействия – одна из самых «интригующих сфер» психологии. Он вводит представление о «прикладной методологии» психологии, основной категорией которой стало психологическое воздействие. Таким образом, современные исследования обнаруживают действенный, практический характер проблемы психологического воздействия на личность. Так, используя психологические механизмы внушения, подражания и заражения, священнослужители вызывают сильные эмоциональные переживания, субъективно воспринимающиеся верующими как ощущение подъема, радости, счастья или, напротив, покоя и умиротворения.

Наибольшее влияние на разработку концепции психологического воздействия и его средств оказали социально-психологические теории когнитивного направления, такие, как теория каузальной атрибуции (Ф. Хайдер, С.Шехтер), теория когнитивного соответствия (Ф. Хайдер, Т. Ньюком, Ч. Осгуд, П. Танненбаум), когнитивного диссонанса (Л. Фестингер) [1].

Основными социально-психологическими механизмами психологического воздействия являются заражение, внушение, подражание и убеждение.

Заражение является одним из древнейших механизмов психологического воздействия и представляет собой неосознаваемую подверженность определенным психическим состояниям. Б. Д. Парыгин определяет заражение как сопереживание людьми общего психического состояния. Заражение проявляется в передаче эмоций от человека к человеку и обладает эффектом многократного взаимного усиления эмоций общающихся людей. Выраженность заражения определяется не только первоначальной силой проявившейся эмоции, но и

величиной группы (толпы), в которой возникает эмоция. Компетентный лидер группы может использовать феномен заражения для повышения групповой сплоченности. Заражение с давних пор исследовалось как особый способ воздействия, определенным образом интегрирующий большие массы людей, особенно в связи с возникновением таких явлений, как религиозные экстазы, массовые психозы и т.д. Феномен заражения был известен, по-видимому, на самых ранних этапах человеческой истории и имел многообразные проявления: массовые вспышки различных душевных состояний, возникающих во время ритуальных танцев, спортивного азарта, ситуаций паники. Метод заражения используется почти во всех религиозных практиках, так как на психологическом уровне данный метод очень эффективен. Имеется множество видеоресурсов о различных религиозных организациях, в которых мы можем увидеть толпы людей, танцующих под определенный ритм. Они повторяют одни и те же движения, и испытывают общее чувство религиозного блаженства.

Внушение – форма межличностного воздействия, при которой происходит передача эмоций, мыслей и форм поведения, причем человек принимает их некритично, в готовом виде. Внушение можно назвать неаргументированным воздействием на личность. Внушение, так же как и заражение, в первую очередь связано с влиянием на эмоциональную, бессознательную сферу психики, иногда против воли самого человека – объекта влияния. Вероятность того, что внушение будет иметь успех, увеличивается, если личность внушаемого характеризуется низкой самооценкой, чувством собственной неполноценности, низким уровнем самоконтроля, застенчивостью, впечатлительностью, тревожностью, мечтательностью, слабостью логического и критического мышления. Кроме того, повышению внушаемости могут способствовать такие факторы, как дефицит времени для принятия решения, сложность и новизна воздействующих стимулов, отсутствие опыта в деятельности, на которую пытается повлиять внушающий, молодой возраст, стресс, негативное физическое состояние, утомление, болезнь.

Внушение также относится к древнейшим механизмам психологического влияния на человека, и поэтому оно является необходимой составляющей культовых обрядов во многих религиях, распространенным инструментом общественно-политического воздействия, элементом различных ритуалов повседневной жизни.

Священнослужители издревле были знакомы только с внешним проявлением внушения, но широко пользовались этим психологическим феноменом для утверждения своего могущества. Одним из таких социально-психологических механизмов, используемых религией, является внушение. Религиозные культы многих племен и народов на протяжении столетий изыскивали приемы, с помощью которых можно оказать влияние на психику человека. В этом процессе поисков средств гипноза, внушения и самовнушения, перевода психики в сумеречное состояние наиболее преуспели йоги. Йоги предлагают систему физических и психических упражнений, с помощью которых достигается общение со сверхъестественными силами. В древних египетских книгах «Ведах» дается детальное описание системы упражнений, которые обязан проделать йог для того, чтобы научиться управлять душой и телом. Находясь в таком состоянии, йог не чувствует боли, он может длительное время оставаться без пищи, без воды. В современном мире мы также часто сталкиваемся с использованием внушения в религии.

Подражание представляет собой воспроизведение индивидом черт и способов демонстрируемого поведения. По Б.Д. Парыгину, подражание направлено на творческое воспроизведение внешних признаков и образцов поведения, действий, поступков, которое сопровождается определенной эмоциональной и рациональной направленностью. Подражание в детском возрасте является наиболее ранним видом обучения, оно служит для установления контактов с окружающими и постепенного усвоения смыслов человеческой деятельности – от внешних форм к внутреннему ее содержанию. У взрослого человека подражание сохраняется в тех ситуациях, где неприменимы иные способы овладения неизвестными действиями [2].

Общие социально-психологические закономерности подражания, описанные Дж. Доллардом, таковы:

- младшие по возрасту подражают старшим;
- обычно люди подражают лицам с более высоким интеллектом;
- люди подражают профессионалам, мастерам в какой-либо области;
- люди с низким социальным статусом подражают людям с более высоким социальным статусом;

Убеждение как процесс – это способ организованного воздействия (социально-психологического, идеологического) на психику индивида

извне. По Ю.А. Шерковину, убеждение – логическое обоснование какого-либо суждения с целью добиться согласия с высказываемой точкой зрения. Убеждение служит превращению сообщаемой информации в систему установок и принципов человека, который ее воспринимает, и направлено на преодоление критического отношения собеседника к предлагаемым доводам и выводам.

Этот способ влияния на личность апеллирует к логическому мышлению, поэтому в нем обязательно присутствует аргументация, система доказательств, логическое упорядочение фактов. Убеждение предполагает, что личность, на которую воздействуют, должна сознательно принять передаваемые идеи и в дальнейшем действовать в соответствии с ними [3].

Психологические условия действенности убеждения связаны не только с его логичностью, но и со многими другими, на первый взгляд не столь рациональными факторами, к которым относятся:

- эмоциональная приемлемость для убеждаемого приводимых аргументов и доказательств (например, авторитет, на который ссылаются, может вызывать неприязнь или недоверие);
- уместность используемого обоснования в данном контексте, для данной аудитории (соответствие аргументации возрасту, полу, социальному и материальному положению убеждаемого);
- оперирование конкретными фактами, примерами, знакомой убеждаемому информацией;
- возможность вызвать эмоциональный отклик у убеждаемого (актуализация какого-либо чувства или эмоционального состояния – гордости, чувства собственного достоинства, патриотизма, сострадания).

Из-за необходимости учета этих психологических факторов умение убеждать оказывается искусством, и «железная логика», правдивые факты могут быть побеждены второстепенными, но «работающими» эмоциональными доводами [4].

Указанные механизмы воздействия на личность актуализируются по очереди в ходе ее индивидуального развития (онтогенеза), при этом они не вытесняют друг друга, а взаимно дополняют и обогащают. Они могут выступать в качестве самостоятельных способов воздействия, а могут входить в состав более сложных, специально организованных методов. Психологические механизмы воздействия могут использоваться в конкретных организационных формах, методах и средствах влияния на другого

человека или группу людей. Здесь имеет место быть и религиозная сфера жизни человека [5].

Рассмотрев способы и методы управляющего воздействия при проведении ритуалов и встреч с рядом «учителей», представителей различных религиозных направлений, можно констатировать ряд воздействующих моментов.

Основным из них является создание иллюзии родо-семейных отношений кланового типа для формирования чувства социальной защищенности у членов религии.

Использование специальных обращений между членами религиозного объединения, таких как «брат», «сестра», «отец» и т.д. Подобный тип обращений подсознательно воздействует на человека и подменяет собой настоящие семейные отношения, перенося на посторонних людей выработанные тысячелетиями принципы семейно-родового единства.

Использование приема повышенной благожелательности к новым adeptам на начальном этапе вхождения в религию. Данный прием требуется для создания контраста эмоциональной атмосферы внутри религиозной организации и во внешней – реальной жизни. При этом у нового adeпта формируется желание чаще или постоянно пребывать в этой атмосфере. Данный прием особенно хорошо влияет на людей с пониженной социальной активностью, неспособных активно противостоять трудностям, возникающим в социальной жизни. Он также дает хорошие результаты при воздействии на одиноких и разочарованных в жизни людей, которым религиозная организация представляется на начальном этапе их вхождения в ее структуру идеальным типом социальных отношений, своего рода «большой семьей единомышленников». Подобный прием восходит к временам родовых отношений, когда понятие людей относилось только к членам рода и родственным родам, а остальной мир воспринимался как чужеродная и враждебная среда.

Наиболее актуальным приемом также является прием снятия ответственности за принятие решений. Во всех религиозных организациях принята строгая система иерархических отношений, при этом принятие решения полностью снимается с младшей «кастовой группы». Они должны следовать указаниям своих наставников и, безусловно, выполнять «бог вдохновенные» откровения и наставления своего высшего Учителя. При этом им дается понять, что чем лучше и точнее ими будут выполнены требования старших,

тем скорее и они сами смогут продвинуться по иерархической лестнице.

Самое главное, что материальная сторона, а иначе разрешение пользоваться теми или иными благами мира, имеет для неопитов второстепенное значение, так как их заставляют «добровольно» передать все свое имущество или его часть на нужды организации. Добровольный отказ от имущества создает у неопитов психологическое состояние «псевдо-монашеского отказа от земных благ». Основным стимулом для продвижения в системе иерархии является стремление стать ближе к Учителю и его откровениям. При этом подразумевается и появление откровений у самого приверженца. Прием снятия ответственности за принятие решений уменьшает тревожность неопита. Он освобождает его от любых самостоятельных социальных действий и заботы о своем будущем и будущем своей семьи и близких. Все это также способствует созданию иллюзии защищенности и уверенности в будущем.

Этот способ снятия личной ответственности и строгих иерархических отношений также восходит к родо-семейным отношениям, построенным на жесткой иерархии. Однако, в таких «языческих» отношениях присутствовала строгая личная ответственность за социальную деятельность того или иного члена рода, при этом не подавлялась его свобода воли. В религиозных организациях, напротив, стремятся подавить волю адепта, подменяя свободу воли и желание принять то или иное социальное решение необходимостью выполнять волю Учителя, как бы переданную ему свыше.

Также в религиозной практике развит метод создания иллюзии своей исключительности. Подобный метод, с одной стороны, отгораживает адептов от остального социума, «который не может спастись», не получив откровений Учителя, а с другой стороны, заставляет их активно привлекать новых неопитов. Данный метод основывается на использовании повышенной самооценки, выступающей как компенсаторный механизм у социально не состоявшихся людей, в первую очередь молодежи. Данный метод также восходит к традиционным родовым отношениям, так как каждый род верил в свою исключительность, что способствовало его сплочению и увеличению шансов выживания в сложных природных и социальных условиях.

В большинстве религиозных организаций, базирующихся на различных мировых религиях (христианство, мусульманство, буддизм и т.д.), используются священные писания данных уче-

ний. При этом из контекста выдергиваются отдельные цитаты, которые вставляются в авторский текст Учителя и при этом кардинально меняют свой смысл.

Например, известное изречение Иисуса Христа о том, что следует подставить левую щеку, если ударили по правой, сказанное в контексте того, что следует игнорировать религиозные нападки фарисеев и саддукеев, а также властей, может трактоваться как полное непротивление злу насилием или как полный уход от социальной жизни.

Или кришнаитами используется Бхагават Гита как единственный источник мудрости, тогда как она является только незначительным отрывком великого индийского эпоса Махабхарата, вырванным из контекста основного смыслового поля полностью меняет смысл.

Дело в том, что данный отрывок связан с войной царских родов Кауравов и Пандавов, которая в целом отражает конфликт перехода от родоплеменного строя к ранее государственному с отказом от семейных и родовых связей, и без контекста напутствие Кришны перед битвой может использоваться как руководство к борьбе с любым указанным Учителем противником.

Подобный метод восходит к родо-семейным отношениям, при развитии которых формировались различные семейные и родовые предания с обожествлением предков и возникновением ранних религиозных представлений составляющих священную традицию и историю рода.

Перейдем к рассмотрению ритуальных методов воздействия на адептов.

Одним из самых распространенных методов в религиозных организациях закрытого типа является использование тех или иных наркотических средств при совместном богослужении. Такой способ хорошо известен в различных шаманских практиках и широко использовался и используется по всему миру.

Как правило, используются слабые наркотики или галюциногены, передаваемые членам секты в виде напитков, а чаще воскурений. Целью подобного действия является создание у членов секты массовых видений подготовленных внедрением в их сознание определенных психологических установок, переходящих в навязчивые идеи. В процессе ритуалов, лекций и собеседований происходит навязывание идеи близкого Армагедона или Конца Света, когда все, кроме членов секты, погибнут не только в физическом, но и духовном смысле. Данный метод усиливает психологическую зависимость че-

ловека от религии и страх перед возвращением во внешний мир.

Использование хорошо известного в ритуальной практике метода однотипных ритмических движений. Повторяющиеся продолжительное время однотипные ритмические действия способствуют кодированию в образе мира у члена секты определенных понятий как наиболее значимых. Например, повторение кришнаитами одной и той же фразы при однообразных движениях. «Харе Кришна, Харе Кришна, Кришна, Кришна, Харе, Харе, Харе, Рама, Харе, Рама, Рама, Рама, Харе, Харе».

Использование специальной музыки во время ритуальных действий также влияет на психическое состояние адептов. Подобный тип музыкальных произведений принято называть медитативной музыкой. Ее характеристикой, как правило, является многократно повторяющийся музыкальный рисунок. Само исполнение музыки монотонно и «усыпляюще». Хорошо известно, что в состоянии перехода от сна к бодрствованию и наоборот сознание человека наиболее восприимчиво к внешним формирующим воздействиям. Выбор для религиозных ритуалов подобной медитативной «усыпляющей» музыки с однотипным музыкальным рисунком, на который ложатся постоянно произносимые фразы, является достаточно действенным способом внедрения в сознание адептов определенных идей и постулатов.

В целом ряде религиозных организаций, особенно восточного направления, например, Аум Синрикэ – Асахара, Белое Братство и т.д., принято обожествление Учителя. Само поведение такого Учителя на людях имеет оттенок некоторой священной отстраненности. Иными словами, моделируется культ священного царя как проводника божественной энергии на землю в раннеклассовом обществе.

Авторитет такого типа Учителя не подлежит сомнению, а действия – обсуждению. Подобный прием используется для целей возникновения у адептов чувства избранности и защищенности, а также снятия с себя социальной ответственности.

Помимо всего названного выше, также используются методы ритмо-фонетического воздействия. Его смысл состоит в том, что в целом ряде религиозных организаций подбираются для заучивания и постоянного повторения фразы, имеющие, кроме смыслового, еще и ритмо-фонетическое содержание. Например, часто

используемое в религиях восточного направления слово АУМ мотивирует бессознательное подчинение родовым или псевдородовым структурам. Или повторяемое кришнаитами изречение: «Харе Кришна, Харе Кришна, Кришна, Кришна Харе Харе. Харе Рама, Харе Рама. Рама, Рама, Харе Харе». Содержит во всех 16-ти словах фонетический знак «Р», который при частом повторении вызывает «стадную немотивированную агрессию» в силу того, что он и в природной среде используется как знак угрозы – «рычание». Кроме того, фонетический знак «К», повторяющийся в 16-ти словах четыре раза, мотивирует установку на направление подсознания против чего бы то ни было. Фонетический знак «Х», повторяемый 8 раз, подсознательно мотивирует на устойчивые и неизменные взгляды и убеждения с оттенком священности данных взглядов, что, в свою очередь, в сочетании с музыкальным воздействием усиливает привязанность и зависимость адептов от ее руководителей [6].

Также важнейшим фактором закрепления людей в религиозной организации является прием совместной религиозной и социальной деятельности, где каждый член организации чувствует свою деятельность частью чего-то большого и поэтому важного и значимого.

В целом, психологическое воздействие в религиозных организациях проходит через моделирование традиционных родоплеменных и родо-семейных отношений в псевдосемье с использованием той или иной религиозной составляющей. Религиозный аспект, по большому счету, может быть любим, но, как правило, он базируется на своей трактовке уже имеющихся и зарекомендовавших себя священных писаниях или их синтезе.

Таким образом, можно сделать вывод, что подсознание человека является очень сложной системой, которая в зависимости от ситуации разрабатывает определенные идеи, которые в дальнейшем складываются уже в сознании человека и проецируются в мир. Данный факт имел место быть еще в древности, когда возникли первые взаимоотношения между людьми. Так, использование психологических методов воздействия на человека в религиозных целях набирает большие обороты в современном мире, и не всегда такой процесс приводит к чему-либо хорошему, а зачастую является оружием в руках более сильных мира сего.

Литература

- 1 Ковалев Г.А. О системе психологического воздействия//Психологическое воздействие (проблемы теории и практики): сб. науч. тр. – М., 1989. – С. 4-43.
- 2 Признаки и критерии оценки деструктивности культа и наличия в его деятельности психологического насилия. // Вестник информационно-аналитического центра святителя Марка. – Выпуск №17. – 1997.
- 3 Петровская Л.А. Компетентность в общении: социально-психологический тренинг. – М., 1989. – 216 с.
- 4 Волков Е.Н. Методы вербовки и контроля сознания в деструктивных культах // Журнал практического психолога. – 1996. – № 3. – С. 76-82.
- 5 Шерковин Ю.А. Убеждение и внушение//Социальная психология/под ред. Г.П. Предвечного, Ю.А. Шерковина. – М., 1975. – С. 160-168.
- 6 Доценко Е.Л. Психология манипуляции. Феномены, механизм, защита. – М., 1997. – 343 с.
- 7 Джеймс У. Многообразие религиозного опыта. – М.: Наука, 1993. – 432 с.

References

- 1 Kovalev G.A. O sisteme psihologicheskogo vozdejstvija//Psihologicheskoe vozdejstvie (problemy teorii i praktiki): sb. nauch. tr. – М., 1989. – S. 4-43.
- 2 Priznaki i kriterii ocenki destruktivnosti kul'ta i nalichija v ego dejatel'nosti psihologicheskogo nasilija. // Vestnik informacionno-analiticheskogo centra svjatitelja Marka. – Vypusk №17. – 1997.
- 3 Petrovskaja L.A. Kompetentnost' v obshhenii: social'no-psihologicheskij trening. – М., 1989. – 216 s.
- 4 Volkov E.N. Metody verbovki i kontrolja soznaniya v destruktivnyh kul'tah // Zhurnal prakticheskogo psihologa. – 1996. – № 3. – S. 76-82.
- 5 Sherkovin Ju.A. Ubezhdenie i vnushenie//Social'naja psihologija/pod red. G.P. Predvechnogo, Ju.A. Sherkovina. – М., 1975. – S. 160-168.
- 6 Docenko E.L. Psihologija manipuljacji. Fenomeny, mehanizm, zashhita. – М., 1997. – 343 s.
- 7 Dzhejms U. Mnogoobrazie religioznogo opyta. – М.: Nauka, 1993. – 432 s.