



Тема №4



Специфика экстремизма в молодежной среде

БФУ им. И. Канта
2017 год

Молодежный экстремизм



В группе риска лиц, подверженных экстремизму, находятся все слои населения вне зависимости от возраста, социального положения, уровня образования и исповедуемой религии. Однако, как показывают результаты многих эмпирических исследований, наиболее уязвимой для внешнего воздействия является молодежная среда (от 15 до 30 лет), в рамках которой происходит накопление протестного потенциала в самых различных формах.

Детерминанты популярности крайне-радикальных взглядов среди молодого российского поколения.



кризис социально-политической и экономической системы

пропаганда антиценностей массовой культурой

деформация системы индивидуальных ценностей

разрыв со старшим поколением и его ценностями



информационный и коммуникационный голод

острое чувство одиночества

конфликтные отношения в семье

состояния фрустрации



Основные принципы вербовки в экстремистские организации

Объектами вербовки часто выступают несовершеннолетние юноши (от 12 лет), поскольку из них легче и проще создать фанатичного активиста



Упор любой вербовки делается на:

- ▶ Несовершенство существующего порядка в мире, особенно в странах «демократии»;
- ▶ Экономическое и духовное неравенство между Севером и Югом, Западом и Востоком мира (зависит от типа экстремистской организации)
- ▶ Падение моральных и нравственных устоев, семейных ценностей в любом обществе, куда проникает западный образ жизни, с его индивидуализмом и другими «капиталистическими и демократическими ересьями».



Основные принципы вербовки в экстремистские организации

На первом этапе наводчик вычисляет потенциальную жертву, выявляет какие проблемы имеются у будущего объекта вербовки



Затем в работу включается мотиватор, который сначала давит на существующие проблемы, преувеличивает их, а потом показывает «выход» - «прекрасный мир»



Появляется вербовщик, рассказывающий сказки из серии: «Мы тебя заметили, признали твои способности и готовы тебе поручить важное дело».



Мотиватор заставляет поверить «клиента», что он может сделать нечто очень важное, внести вклад в общее дело, направленное на «спасение» человечества.



Объекту вербовки предлагается выполнить незначительное задание, за которое он получает несоразмерно высокое вознаграждение





Online recruiting

....специально разработанная система мер по выявлению и привлечению в интернет пространстве людей к активной поддержке взглядов и действий членов экстремистских и террористических организаций.



Этап №1. Посетителя сайта или форума пытаются втянуть в дискуссию, независимо от того, поддерживает или отрицает он взгляды держателей сайта.

Этап №2. После многоэтапных вербовочных бесед и проверок на лояльность потенциальный кандидат направляется на другой чат для установления контакта с членами экстремистской группы и участия в их деятельности.



Признаки осуществляемой вербовки:

Резкая смена эмоционально-психологического фона подростка (перепады настроения, спонтанная агрессия и т.д.)

Отказ от прежних интересов, проявление апатии в учебном процессе

Изменение круга общения подростка, кардинальное изменение внешнего облика

Проявление интереса у подростка к вопросам, существенно диссонирующим с предметами школьного образования

Вступление в открытую словесную конфронтацию с педагогом или учащимися; отстаивание при этом ценностей противоречащих интересам общества и государства



Основные техники психологического воздействия

«Ты мне – я тебе». Сила техники заключается в том, что: человек при вручении дара не просил вас сразу об услуге, поэтому вы чувствуете себя обязанным; обмен, чаще всего, неравноценный.

«Социальное доказательство». Суть техники заключается в том, что используется глубоко укоренившийся в людях «стадный инстинкт». Людям свойственно вести себя «как все», добиваясь своего, вам навязывают мысль, что так поступают (думают) многие.

«Обязательство и последовательность». Однажды взяв на себя какое-то обязательство, человек, будучи последовательным, скорее всего, не сможет отказаться в будущем от более серьезных обязательств в этой области. Так, человек без уговоров и психологического давления попадает в сети собственных убеждений и принципов и выполняет то, что нужно манипулятору.

«Авторитет или управляемое уважение». Суть техники заключается в том, что срабатывает феномен подчинения авторитету. Человеку проще поверить уважаемому человеку, эксперту, авторитету, чем брать ответственность за неудачу на себя. Титул и звания способны оказывать влияние на собеседника.



БФУ имени
И. Канта

*Спасибо за
внимание*

