

Apuntes de Psicología, 2012, Vol. 30 (1-3), págs. 43-48  
 Número especial: 30 años de Apuntes de Psicología  
 ISSN 0213-3334

Colegio Oficial de Psicología de Andalucía Occidental,  
 Universidad de Cádiz, Universidad de Córdoba,  
 Universidad de Huelva y Universidad de Sevilla

# *Cambio de actitud y comunicación persuasiva: claves para comprender los procesos de captación y conversión a sectas*

*Alicia CARMONA GALLEGO  
 María J. MARCO MACARRO  
 Juan I. PAZ RODRÍGUEZ  
 José A. SÁNCHEZ MEDINA  
 Universidad de Sevilla*

## *Resumen*

En este trabajo se considera a las sectas como un problema de salud pública. Para comprender esta idea es necesario romper con la noción clásica de que su peligrosidad viene dada por su ideología. El problema radica más bien en su organización y en las técnicas que emplean. Vistas desde esta perspectiva son fácilmente abordables por la psicología, ya que ésta posee desarrollos teóricos que nos permiten su estudio.

La problemática de la pertenencia a sectas destructivas de un número considerable de personas salta a la luz pública de modo esporádico al producirse noticias de intervenciones gubernamentales sobre alguno de estos grupos. Sin embargo, no existe una continuidad en el seguimiento del tema, no sólo en la opinión pública, sino también en sectores profesionales tan directamente implicados en el mismo como puede ser el colectivo de psicólogos.

Defendemos aquí la necesidad de considerar la pertenencia a sectas destructivas como un problema de salud pública, ya que no sólo es causa de un elevado número de psicopatologías individuales, sino que además la proliferación de este tipo de grupos es síntoma de disfunciones en las estructuras sociales. Considerar la pertenencia a sectas como un problema de salud pública, nos va a llevar a abordar los procesos de captación y conversión desde una perspectiva social que complementa el análisis individualista predominante y, a nuestro juicio, insuficiente.

## **Sectas: definición y problemática**

Si bien existe una gran unanimidad en considerar la pertenencia a sectas destructivas como causa de graves alteraciones psicosociales, a la hora de definir las la diversidad de opiniones es considerable. Aunque se han dado

gran número de definiciones de secta, en la última década se ha ido perfilando una concepción que con ligeras variantes ha alcanzado un gran acuerdo. Actualmente se considera a una secta como:

*Movimiento totalitario, presentado bajo la forma de asociación o grupo religioso, cultural ... que exige una absoluta devoción o dedicación de sus miembros a alguna persona o idea, empleando técnicas de manipulación, persuasión y control, destinadas a conseguir los objetivos del líder del grupo (poder y dinero), provocando en sus adeptos una total dependencia del grupo, en detrimento de su entorno familiar o social<sup>(1)</sup>.*

Sin embargo, aun siendo válida, esta definición excluye a toda una serie de organizaciones y grupos que comparten muchos de los procesos que ocurren en su interior, y que sin llegar a tener su misma intencionalidad, pueden acabar produciendo efectos bastante parecidos en los afectados (determinadas comunidades neoeuménicas, grupos de psicoterapia, etc.). Es por ello que nos inclinamos a hablar de grupo con práctica sectaria, por considerar este término más preciso a la vez que de mayor amplitud<sup>(2)</sup>. Dentro de esta denominación se encontrarían todos aquellos grupos en los cuales los procesos que caracterizan a las

*Referencia de la publicación original:* Carmona Gallego, A., Marco Macarro, M.J., Paz Rodríguez, J.I., & Sánchez Medina, J.A. (1989). Cambio de actitud y comunicación persuasiva: claves para comprender los procesos de captación y conversión a sectas. *Apuntes de Psicología*, 28-29, 33-37.

sectas destructivas van a ser reproducidos en su totalidad o en parte de ella, haya o no voluntad expresa de actuar de este modo para conseguir unos fines predeterminados.

Partiendo pues de este punto de vista, carece de sentido hablar de un límite tajante que separe las sectas destructivas de otros movimientos que se comportan de modo similar pero con resultados no tan nocivos. Cualquier separación entre ambos grupos estará marcada por la arbitrariedad. Por este motivo consideramos más útil, en lugar de plantear una tipología rígida, hablar de un continuo, en uno de cuyos extremos se encontrarían los grupos que ejercen una presión desmedida sobre sus integrantes y en el otro la más perniciosa de las sectas destructivas.

Una de las ventajas de esta concepción radica en que permite entender más fácilmente la existencia de grupos que comienzan como lugares de encuentro y evolucionan hacia formas más nocivas de control<sup>(3)</sup>. Este hecho ha llevado a diversas organizaciones, principalmente de los Estados Unidos, a trabajar en el desarrollo de un código ético que oriente y prevenga a los grupos ante este tipo. de evoluciones (Langone, 1987).

### **Cambio de actitud y comunicación persuasiva: captación y conversión a sectas**

Resulta difícil explicar en términos psicológicos qué sucede a un individuo cuando ingresa en un grupo con prácticas sectarias. La complejidad de los procesos implicados en este ingreso recomienda la utilización de diferentes perspectivas y enfoques para su estudio. Con todo ello, pensamos que de modo general y en un primer acercamiento, los trabajos sobre cambio de actitud y comunicación persuasiva se muestran especialmente útiles para comprender los procesos de conversión y captación por parte de un grupo con prácticas sectarias.

Si bien los procesos de cambio de actitud y comunicación persuasiva han sido estudiados desde hace tiempo en el ámbito de la psicología, su utilización como marco de referencia para el estudio de los grupos con prácticas sectarias es relativamente reciente<sup>(4)</sup>. De todos los estudios sobre estos temas, los que aquí más nos interesan son aquellos que se centran en los aspectos relacionales del problema, en cómo se construyen y comprenden los actos de comunicación persuasiva, antes que en cuáles elementos de esos actos provocan cuáles respuestas (Larson y Sanders, 1975).

Existen diferentes perspectivas que pueden encuadrarse en este enfoque. Pasemos a presentarlas brevemente:

#### ***La perspectiva funcional***

Según este enfoque los individuos tienen necesidades que las actitudes deben gratificar (teorías de la expectación de valores). Las personas mantienen ciertas actitudes porque ellas les facilitan el acceso a efectos valorados.

Katz (1960) plantea que desarrollamos actitudes favorables hacia aquellas cosas de nuestro entorno que nos dan satisfacción y actitudes desfavorables hacia los aspectos de nuestro mundo que generan displacer (función instrumental de adaptación o utilitaria de las actitudes).

McGuire (1973) señala que cuando se conoce el porqué un individuo adopta una determinada actitud se está en mejores condiciones para alentar el cambio. Según este autor, el persuasor puede inducir al cambio de tres modos diferentes:

a) Convenciendo al individuo de que su actitud actual ya no conduce a la satisfacción buscada.

b) Convenciendo de que otra actitud satisfará más eficazmente las necesidades del individuo.

c) Induciendo a que el individuo reconsidere el valor de su actitud a la luz de la nueva información.

#### ***Teoría de la coherencia cognitiva***

Según Heider (1946), el logro de la persuasión exige como prerrequisito cierto grado de desequilibrio en la organización cognitiva del individuo. Osgood y Tannebaum (1955) con el principio de congruencia sostienen que los cambios en la evaluación siempre se dirigen a una congruencia creciente con el marco de referencia existente.

El principio general plantea que cuando existe un estado de incongruencia, las evaluaciones del objeto tienden a modificarse en el sentido de la congruencia. Esta modificación está en función de una serie de requisitos claves como son las actitudes existentes con anterioridad a la recepción del mensaje y los factores que están caracterizando la información.

Este presupuesto presenta alguna conexión con el principio de inoculación de McGuire (1961), según el cual el individuo que está sujeto a un proceso de comunicación persuasiva es inoculado ante la posibilidad de una futura contra-persuasión. De esta forma, un entrenamiento previo de argumentos y contraargumentos anula todo posible cambio en la actitud recién instaurada.

#### **El papel del grupo en el mantenimiento de las actitudes**

Si bien los procesos de cambio de actitud y comunicación persuasiva son fundamentales a la hora de explicar la captación y conversión en un grupo con prácticas sectarias, esta aproximación estaría muy limitada si no se tomara en consideración el papel que el grupo desempeña en todos ellos. La influencia grupal en este caso no se limita a la que normalmente ejerce un grupo sobre un individuo –procesos de atribución, explicaciones causales de acontecimientos, creación de vínculos afectivos, modelaje de conductas, etc–, sino que añadido a éstos vamos a encontrar dos factores que hacen que su importancia se magnifique:

a) El grupo con prácticas sectarias se convierte en el único grupo de pertenencia del individuo ya que su ingreso

en el mismo supone una ruptura con sus grupos de procedencia. Según Reardon (1983) un adepto a un grupo con prácticas sectarias está sumergido en una definición grupal de tal modo que no existe la identidad fuera de las normas que prescribe el grupo. Estos individuos carecen de la pertenencia a una red de grupos múltiples que caracteriza a la mayor parte de las actividades humanas. Sus vidas están centradas en las necesidades de las sectas.

b) El grupo con prácticas sectarias une, al quedar como único grupo de pertenencia, el convertirse en único grupo de referencia a causa de la supresión absoluta de los canales de comunicación externos a él.

La conjunción de ambos factores genera, por un lado, un individuo absolutamente acrítico hacia el grupo con prácticas sectarias, ya que sus únicas referencias son propias normas del grupo. Por otro, un individuo incapacitado para abandonar tal situación debido a la ausencia de referentes externos. A este respecto, es interesante anotar que la mayoría de los abandonos de grupos con prácticas sectarias se producen por parte de individuos que, por sus actividades dentro de los mismos –venta, mendicidad, captación de nuevos adeptos, ...–, entran en contacto con el «el exterior».

### Procesos de captación y conversión. Cómo son y cómo se producen

Después de haber examinado los procesos de cambio de actitud, considerados como referentes básicos del análisis de los grupos con prácticas sectarias, vamos a presentar cómo estos grupos llevan a cabo ese cambio de actitud de una forma sistemática y llevada hasta sus extremos, y cómo mantienen posteriormente esos cambios de forma permanente, dotándolos de una difícil reversibilidad o evolución.

Para conseguir este propósito, los grupos con prácticas sectarias emplean una serie de técnicas y procedimientos que no les son exclusivos ni causantes por sí mismos de alteraciones en el individuo. Sin embargo, cuando estas técnicas se emplean conjunta y sistemáticamente como apoyo al control de la información y a la presión que el grupo ejerce en un proceso de este tipo, generan el efecto conocido popularmente como «lavado de cerebro».

En contra de ciertas creencias comúnmente aceptadas, el uso de estas técnicas no se limita a los estadios avanzados del proceso de ingreso en los grupos con prácticas sectarias, sino que están presentes desde el primer contacto con el potencial adepto. Langone (1987) ha descrito los pasos generales que presiden el ingreso de un individuo en un grupo con prácticas sectarias, y son los que nos van a guiar en el análisis detallado de las técnicas empleadas en cada fase.

1 *Accedido*; hace referencia al primer contacto con algún miembro del grupo.

2. *Reclutado*; momento en que el individuo comienza a mostrar interés por lo que el grupo le ofrece, a la vez que comienzan a aparecer signos de debilitamiento de la resistencia.

3. *Persuadido*; el individuo pasa a aceptar las creencias y valores del grupo sustituyendo en algunos casos las suyas sin que por ello se produzcan cambios comportamentales.

4. *Convertido*; la persona se compromete con los valores y creencias del grupo, pasando a estar su comportamiento regido por ellos. Cuando una persona alcanza este nivel, se considera ya adepto del grupo con prácticas sectarias.

5. *Adiestrado*; la identidad del individuo se diluye, siendo esta reemplazada por la del grupo.

Estas cinco fases hacen referencia a las tres etapas del proceso de ingreso en un grupo con prácticas sectarias: *captación* (fases 1 y 2), *conversión* (fases 3 y 4) y *adoctrinamiento* (fase 5). Si bien cada uno de estos pasos implica el uso de unas técnicas, no vamos a describir por separado las empleadas en la conversión y en el adoctrinamiento, puesto que en muchos casos van a coincidir, diferenciándose únicamente en el grado en que se aplican.

### Técnicas de captación

La captación se considera la parte del proceso que incluiría la etapa comprendida entre el primer contacto y los primeros síntomas de debilitamiento de la resistencia del influenciado.

Durante esta etapa se extrema la atención, ayuda y afecto hacia el influenciado, que en este momento está precisado de ella como se verá en el apartado en que se describen los factores de vulnerabilidad. Esta atención afectiva es tan intensa que se ha acuñado el término de *love bombing* (bombardeo de amor) para indicar la fuerza e importancia que ésta tiene en el proceso. Este bombardeo de amor tiene por objetivo hacer que el sujeto experimente una mejora de la autoestima y la seguridad al entrar en contacto con el grupo. En esta fase la ideología se transmite de una forma muy discreta, dando más relevancia a las prácticas mencionadas más arriba.

Se refuerzan positivamente las manifestaciones de confianza hacia el influenciador, que se presenta generalmente como una autoridad benevolente y en muchos casos con un estatus que favorece su tarea de influencia (autoridad religiosa, psicólogo, experto en el tema empleado como señuelo, dirigente político experto, etc.).

Desde el primer contacto se trabaja para interesar a la persona, intentando que asista a cursillos, seminarios, convivencias, etc., organizados por el grupo. En estas situaciones las posibilidades de influencia se incrementan notablemente al poder controlar el ambiente y emplear más eficazmente técnicas de presión grupal.

### **Técnicas de conversión y adoctrinamiento**

Cuando la resistencia del reclutado comienza a debilitarse, se inicia el proceso de conversión, con el objetivo de cambiar el sistema de creencias del individuo por el del grupo. El adoctrinamiento implica los procesos destinados a mantener los cambios generados en el individuo, dotando a los mismos de unas graves características de irreversibilidad.

Durante estas fases se inicia el adoctrinamiento en un sistema cerrado de creencias, apoyándose en el aislamiento del adepto (física o psíquicamente) y la manipulación del entorno. Con este fin se desarrollan prácticas tales como:

- Acentuación de la validez del influenciador a través del testimonio de terceros, así como de la debilidad del influenciado.

- Se imbuye un sentimiento de culpabilidad al adepto por su vida anterior como causante de toda su infelicidad. Esto se realiza con el apoyo de las *confesiones* que el adepto debe realizar (confesiones de tipo religioso, cuestionarios «psicológicos», autoacusaciones políticas, etc.).

- Se induce el rechazo de la sociedad y sus instituciones, siendo cruciales los cambios que se introducen en la concepción de la familia y la importancia que ésta juega en la vida del individuo (rechazo de ésta, sustitución de padres biológicos por padres «verdaderos», etc.).

- Se suministran al individuo contraargumentos para ser empleados frente a cualquier objeción que se le pueda presentar posteriormente sobre las creencias o métodos del grupo (técnica de inoculación de McGuire). Tanto esta técnica como la anterior son utilizadas con el objetivo de promover una ruptura por parte del individuo con sus anteriores canales de comunicación e información.

- Se critica el razonamiento individual llegando a ser explícitamente prohibido mediante distintos argumentos; las dudas son consideradas como nocivas y provocadas por fuentes externas (influencia del diablo, personalidad patógena anterior, mala conciencia política, etc.).

- Se anula el pensamiento crítico a través de la actividad continua, la fatiga, el control exhaustivo del tiempo, etc. Acompañado de esto, se asignan al adepto tareas que impliquen poca actividad intelectual (rezar rosarios o mantras, tareas manuales repetitivas, etc.).

- Se induce al individuo a realizar actos destinados al *rompimiento* con todo lo que era y tenía ante de llegar al grupo, bien mediante rituales (rotura de fotos familiares, bautismos, etc.), bien mediante comportamientos no aceptados socialmente (prostitución, mendicidad, etc.). De este modo se crea una ruptura total entre el grupo y el resto de la sociedad. pasando el mismo a convertirse en grupo de pertenencia y referencia simultáneamente, creando un círculo afectivo y cognitivo cerrado, del cual el individuo es incapaz de salir sin referencias externas.

- Se mantiene a los adeptos en malas condiciones físicas, tanto por una dieta escasa y/o hipocalórica como por la falta de sueño y el trabajo excesivo.

- Se marcan al adepto objetivos imposibles de cumplir con el objeto de crear situaciones de culpa, reforzadas por la presión del grupo para realizar autoinculpaciones con prohibición expresa de ocultar nada (haga lo que haga o deje de hacer el adepto. siempre tendrá algo de qué arrepentirse).

- Se aplica indistintamente reforzamiento positivo o castigo por una misma acción, creando situaciones de indefensión por falta de patrones que rijan las consecuencias de sus actos.

- Se castigan los sentimientos y comportamientos individuales, así como la desobediencia, planteándose la disyuntiva de *obediencia* o *desastre*, insistiendo en que la supervivencia física y/o psíquica del individuo depende de su permanencia en el grupo.

Es conveniente indicar que estas técnicas no tienen porqué ser empleadas en su totalidad ni por todos los grupos. si bien se considera que están en la base de la mayoría de las prácticas sectarias (Clark y cols., 1981; 1987; West y Singer, 1980).

### **Factores de vulnerabilidad**

Una vez establecida la pertenencia a un grupo sectario como un problema de salud, es importante determinar qué sector de población es susceptible de verse afectado por él. El modo de abordar este punto se ha visto modificado en los últimos años. Los primeros intentos estuvieron dirigidos a establecer una tipología de afectados basándose en criterios estadísticos. Diversos estudios (Clark y cols., 1981; Rodríguez Bofill, 1985) coinciden en señalar que la edad de la gran mayoría de los adeptos a grupos sectarios destructivos estaba comprendida entre los 18 y los 30 años, pertenecían principalmente a la clase media y media-alta y eran personas con un elevado nivel cultural.

Estos estudios presentan sin embargo ciertas limitaciones que restringen su utilidad predictiva. Por un lado, los datos se han extraído de sujetos que ya han abandonado el grupo, ya que los individuos que aún pertenecen al mismo no son accesibles al investigador. Diversos autores sugieren que las características sociológicas y psicológicas del individuo que consigue abandonar el grupo y las del que no lo consigue pueden ser distintas (Clark y cols., 1981). Por otra parte, se ha constatado también cómo existe un gran número de adeptos que no se ajustan a ninguna de las características mencionadas (West, 1987).

En un intento de salvar estas limitaciones. estudios posteriores mostraron la mayor utilidad de hablar de factores facilitadores de la captación o reclutamiento. Aún con diferencias entre ellos, los autores que defienden este



enfoque piensan que toda la población es susceptible de ser captada por un grupo sectario en algún momento de su vida. Los factores facilitadores no tendrían por qué ser características permanentes de la personalidad del adepto, sino más bien, ciertos estados anímicos y psicosociales temporales. Se tiende actualmente a afirmar que no existe un perfil (psicológico o sociológico) característico de aquellos que se unen a grupos sectarios, si bien existen ciertos factores de vulnerabilidad (Langone, 1987; Ofshe, 1987; West, 1987).

Entre éstos, el factor más importante y que parece ser universal es un alto nivel de angustia y una insatisfacción por la vida diaria (Langone, 1987). Tras este primer factor Langone incluye otros como la necesidad de una atención y afecto incondicional y positiva, una comunicación familiar pobre, cierta tendencia a la dependencia, etc. West (1987) añade a estos: *stress* situacional, dependencia, desilusión, idealismo ingenuo, etc.

Paralelos a éstos, se han desarrollado trabajos que han abordado el tema desde una perspectiva sociológica. Si hasta ahora los estudios presentados trataban de caracterizar al individuo o a los condicionantes que le hacían vulnerable, estos otros pretenden identificar las características de la sociedad que fomentan la proliferación de grupo con prácticas sectarias y la vulnerabilidad de los individuos ante ellos.

Puesto que todos los periodos históricos han engendrado sectas, no parece lógico suponer la existencia de características idiosincráticas de la sociedad contemporánea que puedan esgrimirse como causa de su existencia; sin embargo, debido al hecho de que las sectas han prosperado más en unas épocas que en otras, podrían identificarse ciertos factores de la sociedad actual que explicasen la proliferación de este fenómeno durante los últimos años.

La crisis de valores asociada a las situaciones de cambio cultural se ha mostrado como uno de los factores que favorecen la aparición de grupos con prácticas sectarias (Clark y cols., 1981). Según Rodríguez Bofill (1985) dos son los aspectos relevantes de esta crisis. Por un lado, los canales de obtención de *seguridad* tradicionales –sistema político, religión, familia, ...– han fracasado o se debaten en contradicciones internas. Por otro, la sociedad actual está dominada por un cambio continuo de sus valores, reflejo del vertiginoso avance tecnológico y económico. Estos autores ha llegado a definir esta situación como *sociedad presectaria*.

Ante esta falta de valores estables, los individuos son particularmente receptivos a la atracción de nuevos grupos que ofrecen un sentido definido de comunidad, logro a través de una visión idealista del mundo, además de reglas precisas de conducta cotidiana y un propósito en la vida.

Entre estos grupos de reciente aparición, los grupos con prácticas sectarias son, por sus especiales características, los que más éxito han tenido (Clark y cols., 1981).

Sin embargo, no todos los autores comparten plenamente esta afirmación. Según R. Ofshe (1987) lo que realmente estamos percibiendo en la sociedad moderna, no es una respuesta al vertiginoso cambio social, sino más bien es fruto de la proliferación de enseñanzas de cómo organizar sectas. Se está desarrollando una tecnología de control social, y ésta se está extendiendo porque funciona. Cada vez se pueden identificar más campos en los que ésta está siendo empleada. Porque, por ejemplo, un empresario se da cuenta que es posible controlar la vida de la personas aplicando técnicas realmente simples y directas.

## Conclusiones

Una respuesta clara ante la problemática que este artículo aborda pasa por una redefinición del propio problema. Definir una secta en términos de ideología nos lleva a un campo vedado a la investigación empírica seria. Como señala Ofshe (1987) el problema de los grupos sectarios es de organización y prácticas y no de ideología. Encuadrado en estos términos, es fácil llegar a la conclusión de que la psicología puede aportar una visión crucial a la hora de estudiar y analizar el problema de las sectas. De hecho desde hace cierto tiempo disponemos de recursos teóricos y metodológicos que pueden aportar mucha luz sobre los procesos de captación y conversión a sectas.

Para ello diversas son las preguntas que la psicología debe comenzar a contestar basándose en investigaciones científicas: ¿se están dando condiciones sociales que faciliten las actividades de las sectas?, ¿cómo son las técnicas de reforma del pensamiento de influencia interpersonal? y ¿cuáles son sus consecuencias psicológicas?, ¿cuáles son la personalidad y circunstancias que concurren con la vulnerabilidad a los intentos de reclutamiento?, etc.

Alguna de ellas ya han comenzado a responderse, sin embargo aún son demasiados los datos provenientes de archivos históricos y de las propias organizaciones. El momento actual del problema exige, si queremos progresar, desarrollar investigaciones originales que nos permitan comprender la dinámica de la influencia y organización dentro de los grupos sectarios.

## Referencias

- Clark, J.G., Langone, M.O., Schechter, R.E., & Daly, R.C. (1981). *Conversion to Dangerous Cults: Theory, Research and Treatment*. Boston: Center of Destructive Cultism.
- Heider, F. (1946). Attitudes and cognitive organization. *Journal of Psychology*, 21, 107-112.
- Katz, D. (1960). *The functional approach to the study of attitudes*. *Public Opinion Quarterly*, 24, 163-204.
- Langone, M.D. (1987). Conversión a las sectas: proceso y prevención. Comunicación presentada al *I Congreso Internacional «Sectas y Sociedad»*, Barcelona.

Larson, C., & Sanders, R. (1975). Faith, mystery and data. An analysis of "ascientific" studies of persuasion. *Quarterly Journal of Speech*, 61, 178-194.

McGuire, W. (1961). The effectiveness of supportive and refutational defenses in immunizing and restoring beliefs against persuasion. *Sociometry*, 24, 184-197.

McGuire, W. (1973). Persuasion, resistance and attitude change. En I. Pool (Comp.), *Handbook of communication* (pp. 216-252). Skokie: Rand McNally.

Ofshe, R. (1987). Sectas: una perspectiva. Comunicación presentada al I Congreso Internacional «Sectas y Sociedad», Barcelona.

Osgood, C., & Tannenbaum, P. (1955). The principle of congruity in the prediction of attitude change. *Psychological Review*, 62, 42-55.

Reardon, K.K. (1983). *La persuasión en la comunicación*. Barcelona: Paidós.

Rodríguez Bofill, J. (1985). *Las sectas hoy y aquí*. Barcelona: Tibidabo.

West, L.J. (1987). Propuesta de salud pública sobre las sectas. Comunicación presentada al I Congreso Internacional «Sectas y Sociedad», Barcelona.

West, L.J., & SINGER, M.T. (1980). Cults, quacks and nonprofessional psychotherapies. En H.I. Kaplan, A.M. Freedman, & B.C. Sadock (Eds.), *Comprehensive Textbook*

*of Psychiatry, Vol III*. Maryland: The Williams & Wilkins Company.

#### Notas

1. Actas del congreso *Cultism: A conference for Scholars and Policy Makers*. Racine. Wisconsin, 1985.

2. El término secta ha estado tradicionalmente asociado a grupo religioso, lo cual supone una limitación obvia de la problemática. Ofshe (1987) plantea que el problema no radica en el contenido del mensaje del grupo, sino en la organización y tácticas que emplea.

3. Uno de los casos más conocidos en España es el del Centro Esotérico de Investigaciones (CEIS). Este colectivo comenzó como grupo de psicoterapia, posteriormente recibió acusaciones de realizar prácticas sectarias, siendo finalmente desmembrado por la policía autonómica catalana en 1984 acusado de la comisión de diversos delitos. Fue también denunciado por la delegación de Catalunya del Colegio Oficial de Psicólogos por intrusismo profesional.

4. En Reardon (1983) se puede encontrar una revisión completa y actualizada del tema de cambio de actitud y de la comunicación persuasiva.