



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

TESIS DOCTORAL

**“EVALUACIÓN DE PERSUASIÓN
COERCITIVA EN CONTEXTOS
GRUPALES”**


José Miguel Cuevas Barranquero

Enero de 2016

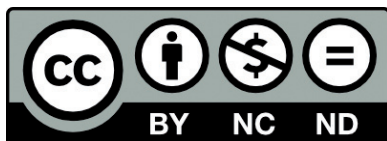


Publicaciones y
Divulgación Científica

AUTOR: José Miguel Cuevas Barranquero

 <http://orcid.org/0000-0002-4585-585X>

EDITA: Publicaciones y Divulgación Científica. Universidad de Málaga



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode>

Cualquier parte de esta obra se puede reproducir sin autorización pero con el reconocimiento y atribución de los autores.

No se puede hacer uso comercial de la obra y no se puede alterar, transformar o hacer obras derivadas.

Esta Tesis Doctoral está depositada en el Repositorio Institucional de la Universidad de Málaga (RIUMA): riuma.uma.es

TESIS DOCTORAL

**“EVALUACIÓN DE PERSUASIÓN
COERCITIVA EN CONTEXTOS
GRUPALES”**

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

**DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA SOCIAL, TRABAJO SOCIAL,
ANTROPOLOGÍA SOCIAL Y ESTUDIOS DE ASIA ORIENTAL**

José Miguel Cuevas Barranquero

Director:

Dr. D. Jesús María Canto Ortiz

Tesis presentada a la Facultad de Psicología de la Universidad de Málaga para la
obtención del Título de
Doctor en Psicología Social del programa Nuevas Perspectivas en Psicología Social:
Investigación e Intervención
Enero de 2016
Director: Doctor D. Jesús María Canto Ortiz.

Jesús María Canto Ortiz, INFORMA QUE, Don José Miguel Cuevas Barranquero ha realizado bajo mi supervisión la tesis doctoral titulada “Evaluación persuasiva en contextos grupales”.

Revisado el presente trabajo AUTORIZO su presentación en la Universidad de Málaga por estimar que reúne todos los requisitos formales y científicos para la obtención del título de doctor conforme a la legislación vigente. Y para que así conste, firmo el presente informe y presto conformidad a la presentación de dicha tesis,

en Málaga, a 2 de noviembre de 2015,

Jesús María Canto Ortiz

Quiero dedicarle este trabajo a mi hija Natalia, con el deseo de que cada día de su vida esté repleto de amor y libertad y que como yo, algún día también pueda materializar todos sus sueños.

AGRADECIMIENTOS

Trece años de trabajo y dedicación a este fenómeno de las sectas, dan para muchos agradecimientos, más aún si sumamos otros pocos más años de formación y apasionamiento en este gusanillo que sembró unas clases inspiradoras, en la Facultad de Psicología de la Universidad de Málaga. Ese profesor, Jesús María Canto Ortiz, inconsciente del impacto y la influencia que iba generar en algunos alumnos, también se dejó convencer y persuadir en aceptar dirigir esta tesis de tan difícil temática, no sin antes vislumbrar la quimera que podía suponer cuando entonces, recién licenciado, no tenía ningún contacto ni experiencia que pudiera facilitar el desarrollo de mi proyecto, más allá de mis sueños y el deseo de poder profundizar y aportar mi grano de arena a esta terrible problemática.

La redacción de la tesis quedaría relegada y aplazada por unos años, pero no su germen y, en el camino, me fui especializando esta compleja materia, comenzando a dar pasos, en la dirección de mis sueños. En aquellos años, jamás habría pensado que mi pasión por este tema fuera tan amplia y tan contagiosa, puesto que conseguí convencer a mi ex jefe, Don José Manuel Ramírez Navarro, entonces responsable del Plan Municipal de Adicciones, para que aceptara hacer un hueco a un novedoso y pionero programa municipal, público, de atención a la “dependencia grupal” (según parece, el primer programa público y municipal en España), único recurso atencional en la comunidad andaluza. Allí empezaría mis primeras atenciones profesionales en esta materia, allá por el año 2003. De esta experiencia, nacería mi primer libro, coescrito con Jesús Canto, en el año 2006. Justo en ese año nació la persona que más amo, mi hija Natalia, que durante el último año raro era el día que no me preguntaba “¿papá cuándo vas a acabar la síntesis (tesis)”? Ya en aquellos años mi familia sufría el “estrés sectario”, especialmente mi esposa, Chari Castillo, que hasta ahora, ha tenido que aguantar muchas ausencias y encierros, entre tanto trabajo, tanto en el terreno

profesional, como en el ámbito académico. Espero poder compensarle todo este tiempo invertido.

También mis padres y mis hermanos han soportado mis ausencias y aislamiento y agradezco que me hayan educado en libertad, respeto y amor. Os quiero mucho: Pepe y Carmen.

Mi pasión por este tema ha conducido a que más de una vez pusiera voz a las víctimas que atendía y denunciara públicamente las actividades coercitivas de algunos de estos grupos, ganando, posiblemente, algún que otro enemigo. Pero este mismo trayecto me ha permitido sumar tantas grandes amistades, que el agradecimiento podría convertirse en un capítulo más: profesionales, abogados, miembros de las fuerzas de seguridad, familiares, ex miembros, etc.

Algunos de los que siguen ahí, con los que he colaborado de una u otra manera, a los que quiero sumar mi agradecimiento: Carmen Almendros (profesora de la Universidad Autónoma de Madrid, gran especialista en esta materia), Miguel Perlado, colega y presidente de nuestra Asociación Iberoamericana de Investigación del Abuso Psicológico (AIIAP), Juanxo Domínguez (presidente de la asociación Redune, luchador como el que nadie en tratar de frenar los abusos de las sectas), Luis Santamaría (corresponsal de ICESA y de RIES). Álvaro Rodríguez-Carballeira (Catedrático de Psicología Social y Jurídica en la Universidad de Barcelona) cuyo trabajo ha sido una base esencial para mi trabajo en este ámbito.

Algunos de los colaboradores y amigos, que también aportaron su empuje a este proyecto, difundiendo y aportando muestra para la investigación, con los que también he tenido el placer de poder colaborar: Pablo Gaston, Sergio Ibáñez y Héctor Walter Navarro, así como algunos miembros de ex grupos coercitivos. Todos ellos luchadores activos que tratan de hacer llegar a la sociedad la voz de las víctimas y la necesidad de atención o de leyes que las protejan. También el mundo anglosajón se sumó al proyecto y trató de difundirlo dentro de su círculo hispanoparlante: Steven Hassan, Michael Langone y Paul Lennon, Thanks so much for your support!

Quiero agradecer a cada una de las personas que participó en el estudio y también a cada asociación y foro de víctimas que colaboró y difundió el proyecto de

investigación. Tengo constancia de que muchos lo hicieron suyo y por supuesto, les devolveremos la información de los resultados obtenidos. También seguiremos trabajando activamente para tratar que estas herramientas tengan la utilidad para la cual se diseñaron. Extender mi agradecimiento a mis pacientes y a las víctimas a las que en algún momento he atendido. Ellos saben lo importante que es avanzar en esta problemática y han sido los primeros en colaborar en él. Sin ellos, esta tesis no tendría sentido.

Especial atención quiero dedicar a mi amiga Carmen Almendros, que fue como el “quinto Beatle”: ayudando de forma totalmente altruista desde la sombra; aportándome grandes ideas y conocimientos, atendiéndome domingos y festivos y dándome un gran soporte para la elaboración del apartado empírico. También me ayudó mucho Omar Saldaña, que resultó muy importante para el empuje final de este trabajo.

No quiero olvidarme de mis amigos/as periodistas, que siempre han estado cuando les he necesitado y que incluso algunos, hicieron eco de la investigación en sus medios para así poder llegar a un mayor número de participantes.

Otros amigos, tan importantes en esta lucha como activos, profesionales y sensibles con ella a los que quiero reconocer son Luis Benavides y Rafael Ostos, inspectores de la Policía Nacional.

Jesús Canto, además de su experiencia supo aportarme algo más importante, la fuerza motivacional suficiente para continuarlo. Hubo momentos difíciles en los que pensaba que no sería posible y su confianza y empuje resultaron fundamentales para que llegara este momento.

Razonar y convencer, ¡qué difícil, largo y trabajoso!

¿Sugestionar? ¡Qué fácil, rápido y barato!

Santiago Ramón y Cajal

Sé todos los cuentos

Yo no sé muchas cosas, es verdad,

digo tan sólo lo que he visto.

Y he visto:

Que la cuna del hombre la mecen con sueños,

que los gritos de angustia del hombre los ahogan con cuentos,

que el llanto del hombre lo taponan con cuentos,

que los huesos del hombre los entierran con cuentos,

y que el miedo del hombre...

ha inventado todos los cuentos.

Yo sé muy pocas cosas, es verdad,

pero me han dormido con todos los cuentos...

Y sé todos los cuentos.

León Felipe

ÍNDICE

CAPÍTULO 1:SECTAS COERCITIVAS, EL LADO OSCURO DE LOS GRUPOS	24
1. LA IMPORTANCIA DE LOS GRUPOS	26
2. MOTIVOS SOCIALES DE AFILIACIÓN GRUPAL	28
3. MOTIVOS GRUPALES	36
4. DIFERENTES ENFOQUES PARA DISTINTOS PROCESOS PSICOSOCIALES.....	38
5. LA NATURALEZA DUAL DE LAS TENDENCIAS HUMANAS	41
6. SECTAS COERCITIVAS: DEFINICIONES Y CARACTERÍSTICAS.....	43
6.1. El origen del sectarismo	43
6.2. Definición de sectas y conceptos análogos	44
6.2.1. Secta	46
6.2.2. Secta Destructiva	52
6.2.3. Secta Coercitiva/ Grupo Coercitivo.....	53
6.2.4. Sectarismo / Relaciones Sectarias	54
6.2.5. Nuevo Movimiento Religioso	54
6.2.6. Psicogrupo	55
6.2.7. Grupos generadores de dependencia (dependencia grupal)	55
6.2.8. Grupo de abuso psicológico/ grupo de manipulación psicológica	56
6.3. La entrada a la secta	57
6.4 Consecuencias del sectarismo	61
6.5. El líder sectario	66
7. CULTURA Y SECTAS COERCITIVAS	69
8. MULTIDISCIPLINARIEDAD DEL FENÓMENO SECTARIO.....	78

CAPÍTULO 2: INFLUENCIA SOCIAL	84
1. INTRODUCCIÓN.....	85
2. MODALIDADES DE INFLUENCIA SOCIAL	88
3. SUGESTIÓN	91
4. OBEDIENCIA.....	94
5. CONFORMIDAD	99
6. INNOVACIÓN	101
7. PRINCIPIOS DE COMPLACENCIA	103
7.1. Principio de reciprocidad.....	105
7.2. Principio de compromiso y coherencia	110
7.3. Sanción – Validación Social.....	117
7.4. Simpatía.....	120
7.4.1. Atractivo Físico	121
7.4.2. Similitud	122
7.4.3. Elogios	123
7.4.4. Familiaridad, cooperación o contacto previo	126
7.5. Autoridad.....	128
7.6. Escasez	141

CAPÍTULO 3: PERSUASIÓN O CAMBIO DE ACTITUDES	146
1. INTRODUCCIÓN.....	147
2. LA PERSUASIÓN: DELIMITACIÓN CONCEPTUAL	148
3. MODELOS DE PERSUASIÓN.....	152
3.1. Modelo del Aprendizaje del Mensaje.....	154
3.1.1. Componentes del Modelo del Aprendizaje	155
3.1.2. Limitaciones del modelo	159
3.2. Modelo de Probabilidad de Elaboración	160
3.2.1. Motivación para procesar el mensaje	162
3.2.2. Capacidad o habilidad para procesar el mensaje	163
4. ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN QUE AFECTAN A LAPERSUASIÓN	165
4.1. La fuente persuasiva. El comunicador	166
4.1.1. Credibilidad de la fuente	166
4.1.2. Atractivo	169
4.1.3. Poder.....	171
4.2. El mensaje	171
4.2.1. Mensajes racionales versus mensajes emocionales	172
4.2.2. Las evidencias.....	173
4.2.3. Mensajes unilaterales versus bilaterales	175
4.2.4. Orden de presentación	176
4.2.5. Organización del mensaje.....	177
4.2.6. Repetición del mensaje.....	177
4.2.7. Conclusiones implícitas versus explícitas	178
4.2.8. El uso del miedo	178

4.2.9. Efectos del humor	180
4.2.10. La intensidad del lenguaje	183
4.2.11. Diversidad léxica	183
4.2.12. El uso de preguntas retóricas	183
4.2.13. Inmediatez verbal	184
4.2.14. Tácticas no verbales.....	184
4.2.15. Efecto letargo o durmiente (sleeper effect)	185
4.2.16. Probabilidad de ocurrencia y deseabilidad de las consecuencias contenidas en el mensaje	186
4.3. El canal de comunicación.....	187
4.4. El contexto o situación	188
4.4.1. Distracción.....	188
4.4.2. Advertencias sobre las intenciones del comunicador	191
4.4.3. Atmósfera o estado anímico suscitado	194
4.5. La audiencia o receptor	196
4.5.1. Necesidad de cognición.....	198
4.5.2. Necesidad de consistencia	199
4.5.3. Autoestima o necesidad de valía personal.....	199
4.5.4. Necesidad de aprobación social.....	201
4.5.5. Inteligencia	202
4.5.6. Nivel de implicación de las personas	203
4.5.7. Discrepancia	204
4.5.8. La exposición selectiva a la información	206
4.5.9. Las fuertes convicciones.....	207
4.5.10. Susceptibilidad a la influencia.....	208

4.5.11. La representación de un rol	208
4.5.12. Transgresión de las expectativas	209
4.5.13. Locus de control	210
4.5.14. El arraigo de la actitud.....	210
4.5.15. Establecimiento de compromisos públicos.....	210
5. LAS TÉCNICAS DE PERSUASIÓN Y SU INSTRUMENTALIZACIÓN MANIPULATIVA	211
CAPÍTULO 4: PERSUASIÓN COERCITIVA	214
1. INTRODUCCIÓN.....	215
2. ¿QUÉ ES LA PERSUASIÓN COERCITIVA? DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS.....	218
3. OTRAS DENOMINACIONES ALTERNATIVAS A LA PERSUASIÓN COERCITIVA.....	223
3.1. Lucha del pensamiento (<i>Ssu-hsiang tou – cheng</i>).....	225
3.2. Lavado de cerebro (<i>hse nao</i>)	225
3.3. Reforma del Pensamiento.....	226
3.4. Debilidad, Dependencia y Temor (Síndrome DDD).....	234
3.5. Control Mental	235
3.6. Control Social.....	243
3.7. Manipulación sistemática de la influencia psicológica y social; Programas coordinados de influencia coercitiva y control de la conducta; Persuasión explotadora; Persuasión organizada.....	247
3.8. Adoctrinamiento intenso	253
3.9. Sectadependencia o adicción sectaria	254
3.10. Abuso Psicológico Grupal.....	261

3.11. Otras denominaciones	274
4. LA PERSUASIÓN COERCITIVA EN OTROS CONTEXTOS.....	283
5. LA PERSUASIÓN COERCITIVA SEGÚN RODRÍGUEZ-CARBALLEIRA	286
6. CLASIFICACIÓN DE LAS TÉCNICAS DE PERSUASIÓN COERCITIVA	289
6.1. Técnicas basadas en el control ambiental.....	291
6.1.1. Aislamiento.....	292
6.1.2. Control de la Información.....	295
6.1.3. Creación de un estado de dependencia existencial	298
6.1.4. Debilitamiento psicofísico	301
6.2. Técnicas basadas en el control emocional.....	303
6.2.1. Activación de emociones positivas.....	304
6.2.2. Activación de emociones negativas.....	307
6.2.3. Aplicación selectiva de premios y castigos	311
6.3. Técnicas basadas en el control cognitivo	314
6.3.1. Denigración del pensamiento crítico	314
6.3.2. Uso de la mentira y el engaño	317
6.3.3. Demanda de condescendencia e identificación con el grupo ...	319
6.3.4. Control de la atención.....	322
6.3.5. Control sobre el lenguaje.....	324
6.3.6. Alteración de las fuentes de autoridad.....	328
6.4. Técnicas de inducción de estados disociativos.....	330
6.4.1. Uso de drogas	332
6.4.2. Negación de asistencia sanitaria	334
6.4.3. Uso de rituales	337
6.4.4. Otros métodos para obtener disociación.....	339

PARTE EMPÍRICA	342
OBJETIVOS	344
ESTUDIO 1. VALIDACIÓN ENTREVISTA DE EVALUACIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA (ENTREVISTA EPC)	346
1. MÉTODO	348
1. 1. Participantes	348
1.2. Instrumento	348
1. 3. Procedimiento	351
1. 4. Plan de Análisis	354
2. RESULTADOS	355
2.1. Proporción de acuerdo para múltiples evaluadores	355
2.2. Concordancia <i>Kappa</i> para múltiples evaluadores (<i>Kappa</i> de Fleiss)	360
ESTUDIO 2. DISEÑO Y ELABORACIÓN DE ESCALA DE DETECCIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA (EDPC)	364
1. MÉTODO	366
1.1. Participantes	366
1.2. Instrumentos	366
1.2.1. Cuestionario Sociodemográfico	368
1.2.2. Información sobre experiencias en el grupo	368
1.2.3. Información tras la salida del grupo.....	369
1.2.4. <i>Escala de Abuso Psicológico en Grupo (GPA)</i>	370
1.2.5. <i>Escala de Detección de Persuasión Coercitiva (EDPC)</i>	373

1.2.6. <i>Medical Outcomes Study Support Survey (MOS-SSS)</i>	377
1.2.7. <i>Stressful Life Event Questionnaire (SLEQ)</i>	377
1.2.8. <i>Escala de Autoestima de Rosenberg (RSE)</i>	378
1.2.9. <i>Brief Symptoms Inventory (BSI)</i>	379
1.2.10. <i>Inventario de Cogniciones Postraumáticas (ICP)</i>	379
1.2.11. <i>Escala de Deseabilidad Social (SDS)</i>	380
1. 3. Procedimiento.....	380
1. 4. Plan de Análisis	382
2. RESULTADOS	384
2.1. Características de la muestra	384
2. 2. Descriptivos respecto a las experiencias en el grupo	387
2.3. Descriptivos respecto a la salida del grupo	390
2.4. Distribución de las puntuaciones.....	392
2.5. Análisis de los ítems	393
2.6. Análisis de fiabilidad.....	400
2.7. Validez factorial	401
2.8. Otras evidencias de validez	402
2.9. Resultados descriptivos y percentiles EDPC en la muestra del estudio.....	405
DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	406
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	418

ANEXOS	488
ANEXO 1. ENTREVISTA DE EVALUACIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA (EPC)..	490
ANEXO 2. CASOS CLÍNICOS DE LA ENTREVISTA EPC	506
CASO CLÍNICO 1: 1AM	508
CASO CLÍNICO 2: 1SS	524
CASO CLÍNICO 3: 2AS	546
CASO CLÍNICO 4: 2G	566
CASO CLÍNICO 5: 3CR	580
CASO CLÍNICO 6: 3LM	596
CASO CLÍNICO 7: 4DB	612
CASO CLÍNICO 8: 4PT	624
CASO CLÍNICO 9: 5ANG	658
CASO CLÍNICO 10: 5PR	676
ANEXO 3. HOJA DE REGISTRO ENTREVISTA EPC	696
ANEXO 4. GUÍA BREVE EPC	700
ANEXO 5. GUÍA EPC	706
ANEXO 6. ESCALA DE ABUSO PSICOLÓGICO (GPA)	732
ANEXO 7. ESCALA DE DETECCIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA (EDPC)	738
ANEXO 8. ESCALA DE APOYO SOCIAL MEDICAL OUTCOMES STUDY SUPPORT SURVEY (MOS-SSS)	744
ANEXO 9. ESCALA STRESSFUL LIFE EVENT QUESTIONNAIRE (SLEQ)	748
ANEXO 10 ESCALA DE AUTOESTIMA DE ROSENBERG (RSE)	752
ANEXO 11 INVENTARIO BREVE DE SÍNTOMAS (BSI)	756
ANEXO 12. INVENTARIO DE COGNICIONES POSTRAUMÁTICAS (ICP)	760
ANEXO 13. ESCALA DE DESEABILIDAD SOCIAL (EDS)	764
ANEXO 14. ESCALA DE DETECCIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA (EDPC) Versión final propuesta	768

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Figura 1. Procesos psicosociales.....	38
Figura 2. Denominaciones relacionadas con sectas destructivas.....	46
Figura 3. Componentes del Modelo del Aprendizaje.....	155
Figura 4. Etapas en el proceso persuasivo según el grupo de Yale.....	158
Figura 5. Modelo de Probabilidad de Elaboración	161
Figura 6. Denominaciones alternativas a persuasión coercitiva.....	224
Figura 7. Instrumentos específicos para valorar persuasión coercitiva y abuso psicológico.....	279
Figura 8. Algunas herramientas para valorar ajuste psicológico en casos de sectarismo.....	280
Figura 9. Clasificación de técnicas de persuasión coercitiva.....	288
Figura 10. Clasificación de técnicas de persuasión coercitiva	290
Figura 11. Estrategias y técnicas de control de la entrevista EPC.....	350
Figura 12. Procedencia de los ítems de la escala EDPC en base a las variables y estrategias de control a las que pertenece.....	375
Figura 13. Estado civil.....	385
Figura 14. Nivel de estudios.....	385
Figura 15. Situación laboral.....	386
Figura 16. Estatus socioeconómico percibido.....	386
Figura 17. Creencias religiosas.....	387
Figura 18. Nacidos/ criados en el grupo y no nacidos o criados en el grupo.....	388
Figura 19. Tipo de grupo	388
Figura 20. Histograma de distribución de puntuaciones.....	393

Tabla 1. Número de evaluadores en cada una de las entrevistas.....	353
Tabla 2. Proporción de acuerdo para múltiples evaluadores de la entrevista EPC.....	356
Tabla 3. Proporción de acuerdo de las preguntas de la entrevista EPC.....	357
Tabla 4. Resultados descriptivos y percentiles de la entrevista EPC.....	360
Tabla 5. Kappas obtenidas en la evaluación interjueces	361
Tabla 6. Análisis descriptivo de los ítems de la Escala de Detección de Persuasión Coercitiva (EDPC).....	394
Tabla 7. Pesos factoriales ítems de la Escala de Detección de Persuasión Coercitiva (EDPC).....	398
Tabla 8. Correlaciones EDPC con otros instrumentos.....	403
Tabla 9. Resultados descriptivos y percentiles de la escala EDPC.....	405

CAPÍTULO 1: SECTAS COERCITIVAS, EL LADO OSCURO DE LOS GRUPOS

1. LA IMPORTANCIA DE LOS GRUPOS

La gran mayoría de las personas, especialmente en occidente, tiende habitualmente a explicar la conducta del individuo en base a sus características personales. En este sentido hay una tendencia equivocada en la que las personas minusvaloran o incluso niegan el importante impacto situacional y social en la conducta de las personas (Moya, 1998; Morales, Moya, Gaviria y Cuadrado, 2010; Gaviria y Morales, 2013). Es por ello que la psicología social pone el foco atencional en la situación en la que se produce la conducta y por ende en las relaciones sociales y grupales (Fiske, 2010, Gaviria y Morales, 2013). Este impacto de los otros sobre la conducta de los individuos tiene mucha relación con el hecho de que los grupos resultan esenciales para la satisfacción de sus necesidades, para obtener apoyo social, estima, autorrealización, afecto o estabilidad emocional (Canto, 2006). Los grupos también son necesarios para suplir necesidades más primarias, como aquellas relacionadas con la seguridad o la supervivencia. Las personas dependen de otros individuos para la consecución de determinadas metas y para poder satisfacer sus deseos (Shaw, 1981). No puede comprenderse la conducta individual sin atender al contexto grupal. Desde el nacimiento, los grupos contribuyen notablemente al desarrollo de la personalidad, creencias y actitudes (Canto, 2015). Satisfacen la necesidad de pertenencia, facilitando la consecución de metas conjuntas así como poder compartir intereses comunes (Baumeister y Leary, 1995; Fiske, 2004). Algunos de los beneficios que supone los grupos son los siguientes (Stangor, 2004):

1) Supervivencia: para sobrevivir como especie la humanidad ha requerido de estructuras y normas grupales (Buss y Kenrick, 1998). Tal como describe Fiske (2010), las personas necesitan a los demás para sobrevivir y prosperar, considerando la sociabilidad como una tendencia innata y característica del ser humano. Esta misma autora sostiene que la investigación científica ha demostrado sobradamente cómo dentro de los grupos se vive más y mejor. Así, se viven más años cuando se tienen más vínculos sociales, es decir, cuando se tiene pareja estable y/o cuando se mantienen contactos con la familia extensa y amigos, así como otras afiliaciones formales e informales. Es tan significativa la relación entre longevidad y los vínculos sociales, que

incluso supera a otras variables conectadas con la salud física, como el consumo de tabaco y alcohol, la actividad, la obesidad, la clase social, la raza, la edad, la satisfacción con la vida o el uso de servicios preventivos de salud (Fiske, 2010; Gaviria y Morales, 2013).

2) Reducir la ansiedad: contribuyen a evaluar el peligro, a través de la comparación social y de esta manera, reducir la ansiedad (Cohen y Wills, 1985).

3) Autoestima positiva: las comparaciones sociales con personas que se estiman peores facilitará que los miembros se sientan mejor con ellos mismos (Goethals y Darley, 1977).

4) Precisión social: los grupos permiten validar las opiniones, actitudes y valores de sus miembros (Suls y Miller, 1997).

5) Identidad Social: identificarse con otros miembros del grupo produce sentimientos positivos hacia estos (Tajfel, 1984).

6) Productividad: los miembros son más productivos e innovadores, permitiendo concluir tareas complejas (González, Silva y Cornejo, 1996).

7) Pertenencia: previenen la soledad, construyen relaciones positivas y duraderas con otras personas (Baumeister y Leary, 1995).

8) Apoyo Social: aporta sentimientos de amor, afecto y valoración que tienen efectos positivos sobre la salud.

En línea con las últimas dos ventajas, todo grupo, en potencia, puede facilitar relaciones positivas y soporte, dando la opción de proporcionar apoyo social. Existen evidencias de que el apoyo social está asociado, entre otros, con la salud física y mental (Harlow y Cantor, 1996), el autoconcepto, el clima social, el bienestar psicológico o incluso el rendimiento académico o laboral (Feldman, Gonçalves, Puignau, Zaragoza, Bagés y De Paulo, 2008; Vivaldi y Barra, 2012; Torres, Pompa, Meza, Ancer y González 2010). El apoyo social también ha mostrado su eficacia para reducir comportamientos disruptivos, como las conductas desafiantes en el contexto escolar (Escribano et al, 2014). Por otro lado, parece que la percepción que se tiene respecto al

apoyo social o la ayuda con la que se cuenta, resulta más determinante que la ayuda real en sí misma (Shebourne y Stewart, 1991; Rosa-Rodríguez, Negrón, Maldonado, Quiñones y Toledo, 2015).

Con todas estas ventajas en juego resulta destacable la importancia de satisfacer las necesidades afiliativas, comprendiéndose mejor los notables esfuerzos que invierten los individuos en poder asociarse y vincularse con otros semejantes (Kaplan, Cassel y Gore, 1977). Por todo ello los grupos resultan tan sumamente importantes como atractivos.

2. MOTIVOS SOCIALES DE AFILIACIÓN GRUPAL

El modelo de Fiske (2002, 2010) resume cinco motivos sociales para que las personas se integren en grupos. El principal sería el motivo de pertenencia, que sería la necesidad de mantener relaciones fuertes y estables con otras personas y grupos, facilitando su adaptación y pleno desarrollo. En segundo lugar se encuentra el motivo de comprensión: las personas requieren poder conocer, entender y predecir la realidad en la que viven; la comprensión contribuye a la adaptación de este entorno, compartiendo la construcción social de una compleja realidad. Sin dicha comprensión compartida resultaría muy difícil poder sobrevivir. El tercer motivo del modelo sería el de control: las personas necesitan sentirse competentes y eficaces, también en el ambiente social. Para ello deben constatar que existe relación entre lo que hacen y los resultados que obtienen; controlar el proceso y saber cómo pueden llegar a obtener determinadas metas. Continúa Fiske con el cuarto motivo social, el de potenciación personal. Mientras que el de pertenencia hacía referencia a la necesidad de ser aceptado, éste muestra la necesidad de aceptarse uno mismo. Las personas necesitan sentirse especiales, siendo muy relevantes aspectos como la autoestima, la simpatía y la mejora personal. Desean llegar a ser miembros respetados dentro del grupo o la comunidad y por ello tienen interés en desarrollar sus propias capacidades. El último motivo es el de confianza, donde las personas buscan sentirse a gusto con el mundo. Las personas están predispuestas a esperar cosas positivas de su interacción social, lo que hace a la gente

más adaptable y cooperativa. Al mismo tiempo son sensibles a la información negativa que reciben de otras personas.

Las personas que entran en grupos sectarios o abusivos también buscan en éstos el poder satisfacer determinadas necesidades, incluyendo las de afiliación. Estas organizaciones encajan perfectamente con tales motivaciones grupales, en tanto que exponen interesantes propuestas. Así, las sectas destructivas abren sus puertas con ofertas atractivas, con motivos aparentemente originales y creativos. En muchas ocasiones se tratará de planteamientos engañosos, “ganchos” que tratan de conectar con las necesidades o preferencias de miembros futuribles. Entre otros aspectos, los grupos coercitivos introducen tópicos culturales de interés general, actividades recreativas y ofertas implícitas o explícitas de satisfacer determinados deseos o necesidades. La necesidad de afiliación resulta un caldo de cultivo propicio para que cualquier estructura grupale, también para aquellas que presentan dinámicas coercitivas.

Por otro lado, la heterogeneidad del “mercado sectario” es tan amplia y contiene planteamientos tan dispares, que puede afirmarse que existe “una secta para cada persona”, o mejor dicho, “una secta para cada necesidad”. Esto no significa que las personas no puedan hacer nada por prevenir la afiliación a estos grupos tramposos, puestoque existen factores protectores que pueden ayudar a prevenir la incursión en tales organizaciones (Rodríguez, 2000; Cuevas y Canto, 2006). Igualmente, existen factores de riesgo o circunstancias mundanas que pueden facilitar dicha adscripción, también en personas sin patologías, incluso en los contextos sociofamiliares y laborales más saludables (Langone, 1993; Singer y Lalich, 1997; Tobias y Lalich, 1997; Cuevas, 2012a).

Si bien, puede ser cierto que las sectas destructivas existen porque, en cierto modo, cubren determinadas demandas sociales deficitarias, una de las cuestiones que más se les critica es que su captación y sus objetivos están repletos de engaños. Además, sus técnicas y dinámicas internas son sumamente abusivas, conllevando consecuencias perjudiciales en todos los niveles psicosociales: individual, interpersonal, grupal y socialmente. Una secta destructiva, efectivamente, puede generar habilidades y conocimientos reales, puede tratarse de una organización legal, e incluso, aparentemente

funcionar con un código ético de conducta. Pero su verdadera idiosincrasia es la explotación del individuo, en pro de los intereses de su jerarquía, el empleo de técnicas de persuasión coercitiva y la anulación de la identidad psicosocial previa. Tras la defensa de supuestos intereses universales, siguen la premisa del “todo vale”.

A diferencia de los grupos constructivos y saludables, las sectas destructivas ofrecen servicios y ventajas a un precio muy caro, exigiendo cotas de servicio excesivas. Utilizan condicionamientos emocionales, conductuales y cognitivos que limitan severamente la capacidad volitiva de los individuos que lo integran y provocan importantes perjuicios en su salud. Estos grupos también generan limitaciones en cuanto a la capacidad de adaptación e integración de los individuos, tanto a nivel familiar y grupal, como social y laboralmente.

De hecho, entre las tendencias actuales que muestran los grupos coercitivos se encuentra una progresiva sofisticación en las técnicas de captación, optándose con mayor frecuencia por apariencias formales y elegantes, con fachadas que denotan éxito y elitismo, recurriendo a tópicos culturales de actualidad o de interés general. Aunque en el medio social siguen existiendo grupos coercitivos de corte más clásico, otros muchos han optado por alejarse del estereotipo alternativo o extravagante: han pasado en este periodo “de la túnica al traje”(Cuevas, 2010; Perlado, 2011b, Perlado, 2015). Las técnicas también se muestran más sofisticadas, consiguiendo el control del individuo sin la necesidad de un aislamiento extremo. De hecho, se han reducido el número de comunas en favor de los que operan desde la sede al hogar, con ocasionales reuniones o retiros. Se ha incorporado el empleo de las nuevas tecnologías, especialmente de las variadas redes sociales y comunicacionales existentes, tanto para la oferta y captación de nuevos miembros, como para el posterior adoctrinamiento y ulterior mantenimiento del control ejercido sobre la persona: compromisos diarios, constatación de tareas y deberes cumplidos, realización de rituales, etc. Las redes sociales y otros medios comunicativos de nueva generación (telefonía y mensajería wi-fi, web-cam, canales de video on-line, etc.) se convierten en nuevas herramientas para facilitar el control ejercido por el grupo. Posibilitan una constante comunicación y contacto con el grupo, allá donde estén, abarcando también el tiempo de estudio o

trabajo. También en circunstancias en las que el miembro reside a una considerable distancia de la jerarquía controladora (Santamaría, 2011; Cuevas, 2012). Otras tendencias actuales en la presentación de estos grupos coercitivos son el mostrar una imagen aparentemente horizontal y democrática, evitando a toda costa la imagen de grupo piramidal y jerarquizado; así como el afán por buscar y conseguir la colaboración de apoyos académicos e institucionales de referencia, que incrementan el estatus y mejoran su imagen organizativa. En cuanto al contenido o la apariencia del grupo, actualmente muestran predilección por actividades relacionadas con la salud, la sanación, el perfeccionamiento o crecimiento personal y el ámbito comercial o empresarial (Cuevas y Perlado, 2011; Santamaría, 2011; Cuevas, 2012a; Perlado, 2015).

Williams (2007) en su modelo de motivos sociales explica cómo las personas se enfrentan a las valoraciones negativas. Tales valoraciones suponen una amenaza potencial de exclusión social u ostracismo, lo que motiva que las personas reaccionen para reestablecer su estatus inclusionario. Describe las siguientes necesidades básicas: pertenencia, autoestima, control del ambiente social y existencia significativa. Las amenazas a las dos primeras necesidades motivarían que las personas reorienten su conducta hacia posiciones prosociales, esforzándose por volver a ser relevantes para el grupo. Cuando las dos últimas necesidades son amenazadas, el control del ambiente social y la existencia significativa, es más probable que las personas tiendan a posturas más antisociales, con objeto de recuperar el control y la atención de los demás.

En línea con este modelo, los grupos manipulativos, tras el efectivo bombardeo afectivo y otras poderosas estrategias coercitivas que se detallarán más adelante, acabarán convirtiéndose en significativos para sus integrantes. Incluso en momentos iniciales de la integración, estos grupos alteran el autoconcepto, de tal manera que, en base a la necesidad de pertenencia, tienden a obedecer al grupo y a desarrollar dependencia existencial. Se les hace creer que si siguen la línea propuesta, podrán adquirir todo su potencial y que de lo contrario, no habrá espacio para ellos, ni dentro, ni fuera del grupo. Así, lo describen Cuevas y Canto (2006) en relación a la secta *El Templo del Pueblo (Jonestown)*, que perpetrara un homicidio colectivo con 913 víctimas:

Separarse de la línea marcada era insurrección y podía suponer un castigo duro temiendo incluso por la vida propia o la de los familiares. De este modo, se entiende mejor como se creó la imagen paradisiaca que podía presentar el mismo infierno. (p.75)

Se genera dependencia hacia el grupo de tal manera que el control del sujeto, la pertenencia al grupo y su autoestima, dependerán en gran medida de su sometimiento y sumisión. De hecho, a pesar de los sacrificios y molestias habituales que supone la pertenencia, uno de los temores mayores que describen las víctimas consiste en ser expulsado o rechazado por el grupo; el denominado “vacío emocional”, en el que suelen participar todos los integrantes. Suele ser una de las estrategias más desagradables, incluso más que otras humillaciones y abusos de tipo físico o sexual (Follingstad, Rutledge, Berg, Hause y Polek, 1990; Tolman y Bhosley, 1991; Coker et al., 2002). Como expresa la doctrina de muchos grupos manipulativos que fomentan el desapego material: “cuanto mayor es el sacrificio y la entrega, mayor será la recompensa o la bendición obtenida” (Cuevas, 2011c, p. 125).

Levine y Kerr (2007) relacionan el motivo de pertenencia con la consecución de metas individuales, como la autoestima positiva y la evitación de la incertidumbre. La autoestima depende en gran medida de la valoración social y de aquí, la importancia de obtener buenas evaluaciones de los grupos a los que se pertenece (Leary y Baumeister, 2000; Gaviria y Morales, 2013). La motivación de pertenencia es una fuerza denominada “sociómetro”, especialmente sensible a la pérdida de aceptación, que opera de forma inconsciente y automática, tratando de optimizar la autoestima. Una de las estrategias para obtener una mayor autoestima consiste en activar la comparación social, tanto en el plano individual, como con respecto a otros grupos. En línea con la teoría de la identidad social (Tajfel y Turner, 1979, 1986) las personas tienden a categorizarse dentro de distintos grupos (endogrupos), construyendo su identidad social en base a tal pertenencia, en oposición a los grupos externos (exogrupos). El mantenimiento de una identidad social positiva conduce a que se esté más unido y se sienta mayor similitud con aquellos miembros del endogrupo y a la vez, que tienda a intensificarse la distancia y las diferencias respecto a los miembros del exogrupo. Estos mecanismos explican el

porqué del ensalzamiento grupal, que si bien se da en cualquier grupo, se sobredimensiona en el caso de las sectas destructivas. De hecho, muchos autores describen como característica primordial de las sectas el fenómeno de autoperibirse como grupo exclusivo y elitista, que impone duras pruebas y reglas de pertenencia (Wilson, 1970; Singer y Lalich, 1997; Weber, 1997; Rodríguez, 2000; Cuevas y Canto, 2006; Otero, 2011; Cuevas, 2012a). Llegado el momento del “nosotros” sectario, los miembros habrán adquirido un fuerte compromiso que dificultará su salida. Desarrollan una visión maniquea y un posicionamiento intergrupalo de “nosotros frente a ellos”, radicalizando los estereotipos hacia los miembros de grupos externos (o hacia la sociedad en general), a los que considerarán inferiores y desprovistos de los recursos necesarios para el progreso. Este mecanismo cognitivo, aunque injusto y con posibles consecuencias negativas, contribuye al bienestar de sus integrantes. De hecho, Sellers y Shelton (2003) hallaron evidencias en minorías étnicas afroamericanas de los Estados Unidos, donde aquellos individuos con mayor identificación con su grupo étnico, mostraban menor malestar psicológico en situaciones de discriminación racial percibida. También Schmitt y Branscombe (2002) obtuvieron datos similares con otros grupos desfavorecidos (Gaviria y Morales, 2013). A mayor identificación con los miembros del endogrupo, mayor será la percepción de bienestar psicológico; incluso dentro de las sectas destructivas, donde uno de los mayores temores es la desvinculación o el rechazo por parte del grupo.

Siguiendo el modelo de Levine y Kerr (2007), con respecto a necesidad de evitar la incertidumbre, los grupos coercitivos aportan la ilusión de seguridad y confianza. Por un lado, inundan a sus miembros con problemas e inseguridades: generan incertidumbre, agudizan las miserias y los temores previos, construyen nuevos miedos irracionales, etc.; todo este paquete se atribuirá al pasado, al medio, supuestamente caótico, en el que han vivido. Al mismo tiempo, emergen y prometen una esperanza y seguridad absoluta, la cual sólo es obtenible dentro del grupo, siempre y cuando cumplan fielmente los requisitos y se sometan “voluntariamente” a la jerarquía. En las sectas destructivas la mayoría de preguntas tan angustiantes, como comunes, suelen tener ingeniosas respuestas esquemáticas, asumidas como verdades incuestionables.

Esto conllevará una inmensa simplificación de la visión del mundo, la sociedad y del propio yo, lo cual supone un freno en seco de la incertidumbre. Esto resulta sumamente reforzante, al mismo tiempo que puede ocasionar importantes alteraciones. En este sentido, personas supuestamente maduras pueden acabar adoptando posturas infantiles, aceptando postulados que no sólo brillan por la falta de evidencia, sino que además, en ocasiones, van en contra de cualquier lógica aplastante, en contra de intereses personales, familiares y sociales o, incluso, en el extremo, adoptando como propios pensamientos delirantes compartidos en el grupo (*folie à plusieurs*). Este cuadro se clasificó en la cuarta edición (Texto Revisado), del Manual Diagnóstico y Estadístico de los Trastornos Mentales –DSM-IV-T.R.- (Asociación Americana de Psiquiatría, 2002) como trastorno psicótico compartido (F.24, sección 297.3). En la quinta y última edición (Asociación Americana de Psiquiatría, 2013), se elimina este diagnóstico. Mientras tanto, la Clasificación Internacional de Enfermedades –CIE-10- (Organización Mundial de la Salud, 1992) lo clasifica como trastorno de ideas delirantes inducidas (F24). Un ejemplo de estos extremos podría encontrarse en el parricidio de la secta *Antarés de la Luz*, donde una madre colaboró activamente en el sacrificio de su hijo recién nacido. Ocurrió el 23 de noviembre del año 2012, dos días después de haber nacido su hijo, al cual consideraron el “Anticristo”. El recién nacido fue quemado vivo, en un ritual previamente programado, con el supuesto objetivo de salvar al mundo.

Richman y Leary (2009) coinciden con Williams (2007), en el efecto devastador que generan las experiencias de rechazo interpersonal. Su teoría “multimotivo” predice que, a consecuencia del rechazo, las personas experimentan tres tipos de motivos, que pueden competir entre sí, conduciendo a distintos comportamientos. El primer conjunto, los motivos sociópetos, provocarán un incremento del deseo de conexión social y el desarrollo de conductas reparadoras; en ocasiones con las mismas personas que lo han rechazado, otras veces recurriendo a otras personas que puedan igualmente proveerles de apoyo y aceptación. El segundo tipo de motivos implicarán impulsos antisociales autodefensivos o con objeto de dañar a la fuente del rechazo. Por último, el tercer tipo de motivos conllevarán que las personas recurran a la evitación, como estrategia para no revivir el rechazo. Para ello, se alejarán de los contactos sociales, tanto de aquellos que

los han rechazado, como de otros, en tanto que teman, también puedan desarrollar este tipo de respuesta. El predominio de una u otra reacción dependerá de cómo las personas construyan su experiencia de rechazo. La motivación de pertenencia sería la principal causa de todas estas estrategias conductuales.

Estos autores sostienen que los “sentimientos heridos”, más que una mezcla de distintas emociones negativas, se trataría de una emoción distintiva y específica a la experiencia de rechazo, sentirse devaluado y no deseado. Basan dicha distintividad emocional en que sus investigaciones han demostrado que los “sentimientos heridos” tienen una varianza unitaria, con una unidad interna y sin mezclarse con otras emociones. En este sentido, se desligan de todo lo anterior, en tanto que consideran que el rechazo social no provocaría un espectro amplio de emociones, sino una sola emoción, característica y distintiva de dicha experiencia.

En esta línea, los “sentimientos heridos” pueden ser una base muy relevante a investigar en la motivación de la afiliación a grupos sectarios. En este sentido, es probable que los primeros contactos con el grupo tengan relación con dicha emoción, aunque también cabría la opción de que el grupo reforzara los “sentimientos heridos”, promoviendo e incentivando la construcción mental que hace la persona respecto al rechazo y devaluación de sus familiares y su medio social. Si los futuros miembros perciben que no son bien queridos ni aceptados en sus grupos de referencia, estarán sumamente motivados para integrarse y conectarse con el grupo que les promete cubrir múltiples necesidades personales y sociales.

3. MOTIVOS GRUPALES

Algunos de los modelos anteriores preconizan que junto a la necesidad de pertenencia, existen otros motivos que conducen a unirse a grupos. Las personas buscan pertenecer a grupos también para obtener determinados objetivos. La interacción grupal resulta esencial en ocasiones para poder conseguir determinadas metas (Gaviria y Morales, 2013).

Mackie y Goethals (1987) definen como metas grupales aquellas que han sido consensuadas dentro del grupo, así como también, aquellas otras que aún habiendo sido desarrolladas por algunos de sus miembros, son impuestas al grupo en su conjunto. Estas últimas metas, escasamente consensuadas, son particularmente características y frecuentes en grupos abusivos. Entre las metas principales que se encuentran en los grupos, se encuentran las siguientes (Gaviria y Morales, 2013):

1) Metas Utilitarias: hace referencia a los resultados tangibles. Las personas se unen a grupos para satisfacer resultados tangibles. En la literatura también se las denomina “dependencia de efecto”.

2) Metas de Conocimiento: también conocida como dependencia de información, tiene por objeto reducir la incertidumbre, tal como describían Levine y Kerr (2007). Por un lado, el grupo contribuye con el acceso a fuentes de conocimiento y por otro, ayuda a definir la realidad social.

3) Metas de Identidad: los grupos contribuyen a conocerse a sí mismo y a mejorar la autoestima. Además, tal como se expresó anteriormente, el grupo contribuye a desarrollar comparaciones favorables, como ocurre cuando se comparan con miembros del exogrupo.

Los grupos coercitivos también presentan estas mismas metas, si bien, determinadas metas utilitarias estarán ocultadas, en cierto modo, disfrazadas, como objetivos que puedan resultar asumibles para sus miembros. El poder es una de las principales metas de estos grupos, siendo el control y la explotación del individuo, parte del proceso (Langone, 1993; Singer y Lalich, 1997; Rodríguez, 2000; Cuevas 2012a).

Por otro lado, los grupos también conllevan aparejados algunos costes, excesivos en el caso de los grupos coercitivos. La normativa y el funcionamiento grupal exige una serie de sacrificios o limitaciones a la libertad individual, a la vez que incorpora nuevas metas grupales, que suelen suponer un detrimento o enlentecimiento en la consecución de determinadas metas individuales. Por otro lado, pueden existir problemas con otros miembros, “intragrupo” y sobre todo, incentivarse los conflictos con personas de grupos externos.

Los conflictos intragrupales pueden reducirse a través del denominado “isomorfismo de meta” (Mackie y Goethals, 1987), en el que las metas individuales coinciden con las del colectivo. Este isomorfismo puede desencadenarse aplicando determinadas estrategias de influencia social (especialmente técnicas persuasivas) que generan consenso, a la vez que castigan, o expulsan, a aquellos miembros considerados conflictivos. Además, en estos casos, estos grupos hacen especial empeño en buscar miembros que resulten relevantes y talentosos para la causa, que puedan contribuir al beneficio colectivo; a un grupo manipulativo le interesa optar por aquellos/as que puedan luchar intensamente y de forma activa en pro de los intereses de la jerarquía, o en caso contrario, personas que puedan reportar beneficios utilitarios, como dinero, poder, etc. (Hassan, 1990; Langone, 1993; Lalich, 1997; Singer y Lalich, 1997; Tobias y Lalich, 1997; Cuevas, 2012a; Hassan, 2012, 2015). En ese sentido, las evidencias rompen el mito respecto a pensar que las personas que caen en grupos sectarios son personas débiles o con psicopatologías previas. Nadie está exento de riesgo, siendo cualquier tipo de persona susceptible a la seducción de tales grupos. Si bien, también es cierto, existen factores protectores que puedan propiciar que la seducción no acabe en una completa integración o que el egreso, se facilite con mayor o menor probabilidad.

4. DIFERENTES ENFOQUES PARA DISTINTOS PROCESOS PSICOSOCIALES

El abordaje del fenómeno sectario engloba los distintos procesos psicosociales que estudia la psicología social.

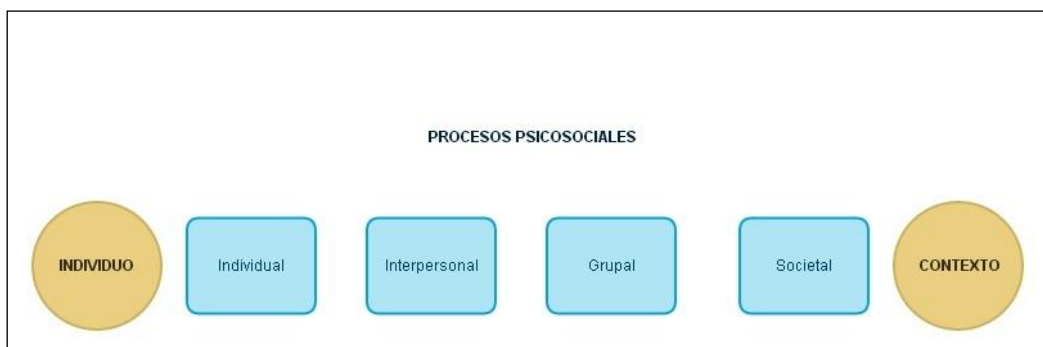


Figura 1 Procesos psicosociales

Nota Fuente: Gaviria, E. y Morales, J.F. (2013). ¿Qué es la Psicología Social?. En E. Gaviria, M. López y I. Cuadrado (Coords.), *Introducción a la Psicología Social* (pp. 11). Madrid: Sanz y Torres.

A nivel individual, la adscripción a un grupo sectario coercitivo supone múltiples procesos y consecuencias psicológicas, como por ejemplo, los cambios que generan en sus valores, actitudes y conductas. También formarían parte de los procesos individuales, las distintas alteraciones y psicopatologías que pueden generar estos grupos

Continuando con los procesos interpersonales, la consecuencia más relevante de formar parte de grupos coercitivos consiste en el cambio drástico en las relaciones previas y el fomento del aislamiento. Estos grupos raramente respetan las relaciones duales y merman la afectividad y conexión con la familia propia o de origen (Perlado, 2011b, 2015). Determinados grupos supeditan respetar relaciones previas al hecho de que éstas también se afilien y participen. Otras, independientemente del proselitismo familiar, seleccionan nuevas parejas, exigen celibato, o modifican cíclicamente el patrón de relaciones, en base a criterios jerárquicos. De una forma u otra, una de las consecuencias idiosincrásicas de este tipo de grupo, son los cambios significativos en las relaciones interpersonales.

Respecto a los procesos grupales, habitualmente se enfatiza la identidad del endogrupo (grupo coercitivo), destacando sus valores y metas, generando una visión elitista respecto al exogrupo (el resto de grupos ajenos al grupo coercitivo). Se genera una dependencia hacia el endogrupo, percibiéndose que es el único que puede proveer de los recursos para conseguir satisfacer distintas metas y necesidades individuales. Al mismo tiempo suelen subrayar y exagerar las deficiencias del exogrupo, poniéndolos en contraste a los logros futuribles, percibiéndolos como un obstáculo. Los procesos atribucionales se alteran o exacerbaban para obtener una destacable dependencia que garantice la obediencia y sumisión a las directrices grupales.

Por último, los procesos sociales también pueden verse alterados, dado que estos grupos pueden llegar a adquirir significatividad social y resultar influyente en los valores y procesos culturales. Hay que tener en cuenta que uno de los fines primordiales de estos colectivos suele ser obtener poder y en cierto modo, funcionan como una alternativa social, en contraste con la sociedad establecida. Al mismo tiempo que critican y se oponen a la sociedad establecida, suelen aprovecharse de sus recursos y funcionar “en paralelo” a ella; ocultan habitualmente la hostilidad social implícita, en beneficio del proselitismo y de las metas grupales. En muchas ocasiones incorporan utopías ideológicas de hacer llegar el mensaje de “la verdad” a todo el mundo, establecer grandes reformas que consigan que toda la sociedad comparta y desarrolle sus valores internos. Al fin y al cabo, una de las metas principales de algunos de estos grupos consiste en cambiar el mundo en el que viven. Así, se infiltran en instituciones públicas y sociales (universidades, centros públicos, asociaciones, etc.), participan en los medios de comunicación de masas e, incluso, consiguen acceder y distorsionar servicios públicos tan relevantes como la educación o la sanidad. Por ejemplo, puede señalarse el éxito de algunas acciones, por parte de la *Iglesia de la Cienciología*, contra la salud mental, negando determinadas enfermedades mentales, a través de campañas dirigidas al público, especialmente a través de videos difundidos viralmente en internet. Otro ejemplo se encuentra en la grave extensión social de prácticas pseudoterapéuticas y controvertidas relacionadas con la atención al parto. Esta difusión, que atenta la atención sanitaria y que además, en muchas ocasiones, carga directamente contra los

profesionales que la ejercen, motivó que el *Consejo General de Enfermería* denunciara a través de un informe (Consejo General de Enfermería, 2015), el intrusismo, por parte de las *doulas*, en el sistema sanitario. Personas afines al movimiento *doula*, previamente a la denuncia, habían conseguido infiltrarse hasta tal punto, que la profesión *doula* quedó contemplada y recogida, como personal sanitario, en la *Estrategia de Atención al Parto Normal en el Sistema Nacional de Salud* (Ministerio de Sanidad 2007; 2010). Recientemente, en marzo del año 2015, el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad eliminó el término *doula* de la Estrategia de Atención al Parto Normal.

Existen muchas ocasiones en las que acciones de grupos coercitivos tratan de trascender su impacto más allá de sus miembros. Así lo sostienen Pinto y Sanz (2002), que señalan que todas las sectas pretenden proyectar sus contenidos al conjunto de la sociedad. Lo hacen de múltiples formas: *La Comunidad*, seguidores de Silo, lo hicieron con un partido político, el *Partido Humanista*, que concurre habitualmente en las elecciones españolas y que llegó a formar parte de la coalición *Izquierda Unida*. Cuando éstos descubrieron sus connotaciones sectarias, quedaron fuera de la coalición, para crear el partido *Los Verdes Ecologistas*, creando gran confusión por plagiar el nombre de otro partido ya existente, *Los Verdes*. Una sentencia judicial impidió que siguieran usando este nombre, pasándose a llamar *Los Ecologistas*. Otro grupo, la *Gnosis Samaeliana*, fundó el *Partido Socialista Cristiano Latino– Americano (POSCLA)* en México, fracasando estrepitosamente en las elecciones (Pinto y Sanz, 2002).

Determinados contenidos de grupos coercitivos se han convertido en temas populares, de manera que sus ideas han sido distribuidas por los medios comunicativos y absorbidos culturalmente (Partridge, 2004). Creer, por ejemplo, en la astrología o en el fenómeno “OVNI”, son cuestiones populares en la actualidad, que algún día procedieron de grupos con creencias que, en su momento, podían considerarse estrambóticas o sectarias.

Los grupos coercitivos también acceden y participan de la cultura, tanto a través de la difusión y promoción de actividades proselitistas (formaciones, cursos, ponencias, fiestas, etc.), como a través del arte (exposiciones, música, literatura, rodajes, etc.). De hecho, algunos de los fracasos taquilleros más importantes de la historia del cine lo

protagonizaron películas vinculadas a importantes grupos sectarios. Una de ellos partió del científico John Travolta, que hizo una película basada en una novela del líder de su iglesia. La película, “*Campo de Batalla: La Tierra*” (*Battlefield Earth*), (Travolta, Krane, Samaha, Christian, 2000) contó con un presupuesto de 73 millones de dólares, del que se recuperaría menos de 30 millones. Otra fue la película *Inchon*, sobre la guerra de Corea (Moon, Beckerman, Ishii y Young, 1981). Fue producida por la *Iglesia de la Unificación (Moon)*, más concretamente por su líder *Sun Myung Moon*. Con un presupuesto cercano a los 93 millones de euros, no acabó de recaudar ni una décima parte de sus gastos (García, 2014).

5. LA NATURALEZA DUAL DE LAS TENDENCIAS HUMANAS

El ser humano cuenta con una naturaleza dual, con tendencias sociales contrapuestas. Por un lado tiene la necesidad de sobrevivir y perdurar, conducirse hacia el éxito reproductivo. Esto puede conllevar competitividad y que sobresalgan las tendencias innatas más egoístas e individualistas. En el otro extremo, cooperar y colaborar le puede conducir a obtener, con mayor probabilidad, determinadas metas y por ende, incrementar también su probabilidad de supervivencia y adaptación (Dawkins, 1989). Este autor sostiene que los “genes egoístas” pueden contribuir a la paradoja de proporcionar individuos cooperadores y recíprocos, en tanto que las estrategias participativas favorecen la supervivencia. Según esta postura, el egoísmo sería innato en el ser humano y en cierta manera, existen dos versiones respecto a la mejor manera de obtener el éxito (incluido el éxito reproductivo). Este debate conduce a la hipótesis de la “inteligencia maquiavélica” que pone énfasis en manipular a los demás para obtener beneficios personales, frente a la “inteligencia social”, que considera que el ser humano alterna la manipulación y la cooperación para poder mantener unido al grupo, coordinarse y poder conseguir las distintas metas comunes (Byrne y Whiten, 1988; Whiten y Byrne, 1997). Personas capaces al mismo tiempo de realizar grandes acciones altruistas, de colaborar y ayudar a los demás, gracias a la tendencia innata a la reciprocidad, al mismo tiempo que también son capaces de reaccionar agresivamente, tanto en respuesta defensiva como activamente, para lograr determinados beneficios.

Siguiendo con esta naturaleza dual de las relaciones, las personas se esfuerzan en integrarse socialmente, a la par que también rechazan y excluyen a otros miembros; tienden a favorecer a unos, habitualmente miembros del endogrupo, a la par que discriminan a los miembros de otros grupos. Personas que activamente se esfuerzan por persuadir, son a su vez persuadidas por otras fuentes de influencia; capaces de mostrar empatía para facilitar la ayuda, a la par que emplear también la empatía para facilitar la manipulación (Gaviria y Fernández, 2013).

Zimbardo (2012) sostiene esta misma dualidad en el ser humano. Así, ante la banalidad del mal, añade la existencia de lo que denomina la “banalidad del heroísmo”, además de la “banalidad de la bondad”. Las personas son capaces, de igual manera, de cometer maldades o heroicidades. A diferencia de Dawkins (1989), sostiene que esta tendencia no es disposicional; no estaría en el genoma del ser humano, ni en la psique, sino que surgiría de las condiciones situacionales. Algunos de los factores situacionales que impulsarían la acción heroica, o la maldad, son las presiones de grupo, la identidad de grupo, diluir la responsabilidad, modelos sociales, el compromiso con una ideología o cuando, en el momento de la acción, se desconsidera sus posibles consecuencias. Tal es la naturaleza dual de las tendencias sociales humanas, capaces de lo mejor, como también de lo peor, en el desarrollo de sus relaciones.

En el caso de los líderes y jefes de grupos sectarios, se describe con sumo detalle la preponderancia de la “inteligencia maquiavélica”. De hecho, la revisión de múltiples casos de líderes sectarios, por parte de distintos autores (Clark, 1988; Hamilton, 1995; Perlado, 2002, 2005; Burke, 2006; Cuevas y Canto, 2006; Kent, 2008; Perlado, 2011b; Cuevas, 2011, 2012a; Shaw, 2014), muestra que éstos presentan rasgos narcisistas y antisociales. Tales rasgos narcisistas pueden llegar a ser patológicos, hasta el extremo del narcisismo maligno. También describen que muchos de ellos presentan rasgos psicopáticos. Los narcisistas son personas con excesivas referencias a sí mismos, con fantasías de grandiosidad y tendencia a distanciarse emocionalmente, al considerar al resto de personas como seres comunes o mediocres (Kernberg, 2010). También muestran dificultades en las relaciones interpersonales, con sentimientos de envidia, conductas codiciosas y abusivas. Sienten que tienen derecho a todo y muestran falta de

empatía. Respecto al narcisismo maligno, se le añadirían también la baja tolerancia a la frustración y al dolor, cambios de humor severos, falta de responsabilidad en las relaciones, ausencia de culpa y remordimientos y predominio del sentimiento de venganza. Perlado (2011b) describe así este tipo de líder:

El funcionamiento más común en este tipo de “terapeutas” es de tipo dominante, con fuertes tendencias narcisistas, aspectos de grandiosidad y paranoidismo, mostrándose como personas muy hábiles verbalmente y con una facilidad para mostrar de forma alternante estados emocionales de sinceridad o de enfado muy intensos, todo ello en un ambiente ampliamente seductor. (p. 75)

6. SECTAS COERCITIVAS: DEFINICIONES Y CARACTERÍSTICAS

6.1. El origen del sectarismo

Singer y Lalich (1997) describen un origen remoto de las sectas, su génesis podría circunscribirse al origen de la sociedad, desarrollándose estas organizaciones minoritarias al albor de la insatisfacción de los regímenes establecidos. Así, los cambios y convulsiones sociales van parejas al mayor éxito de estas organizaciones. Surgen oleadas de organizaciones con tales características tras la caída de Roma, en la Revolución Francesa, con la Revolución Industrial, o en Japón, tras la Segunda Guerra Mundial. Muchas personas desorientadas y desconcertadas tienen cabida en estos grupos, que ofertan certeza y soluciones sencillas a los problemas de la humanidad. Existen referencias de esta conceptualización en la antigüedad. Así, en el cristianismo primitivo se usaba el término “*hairesis*” para referirse a las desviaciones de grupos disidentes cristianos, considerándose herejías, o falsas doctrinas, en contraste con la ortodoxia definida. Por ejemplo, la iglesia católica, durante la Edad Media, calificó de “secta luterana” al movimiento protestante, definición que mantuvo en textos hasta el mismo siglo XX.

6.2. Definición de sectas y conceptos análogos

A pesar de la antigüedad del fenómeno, aún no existe una adecuada convergencia respecto a su definición, como tampoco de las características o la demarcación del fenómeno sectario. Actualmente, una de las definiciones más empleadas en el ámbito académico es el de grupo de manipulación psicológica (GMP), o de abuso psicológico, partiendo de que resulta más importante comprender y localizar qué dinámicas interpersonales resultan dañinas, que etiquetar a un grupo o a un líder como “sectario” (Rosedale, Langone, Bradshaw y Eichel, 2015). De hecho, la etiqueta “secta” puede conllevar estereotipos y prejuicios que pueden llegar a interferir con una adecuada y precisa investigación. En ocasiones presenta importantes ventajas sustituirla por el término “grupo”. Además, a la escasa clarificación del concepto secta, se suma su complejidad, su amplia heterogeneidad y el tratamiento tan diverso, en función de la disciplina que lo estudia. Alonso (2010) lo describe así:

Esta variedad de significantes responde al enfoque dispar que las diversas disciplinas hacen del concepto. Todo el mundo habla de sectas, pero nadie se percató de que se está hablando de cosas totalmente diferentes. A modo de ejemplo, la teología analiza el concepto "secta" desde las vertientes de la "doctrina", la "universalidad" y la "concepción de lo incondicionado", mientras que la antropología estudia el fenómeno desde los constructos sociales y culturales, la simbología, los contextos y las formas de interacción sociales de las creencias. Por otra parte, la sociología prioriza la "configuración social de las creencias", el equilibrio de fuerzas entre las corrientes espirituales mayoritarias y los grupos minoritarios de nueva o vieja generación. En cambio, desde la psicología social se trata el fenómeno desde la relación entre los procesos y efectos de la persuasión coercitiva (manipulación psicológica) en el seno de algunos grupos. Por último, desde el ámbito jurídico lo que predomina es la licitud o ilicitud de unas determinadas prácticas o comportamientos que se puedan estar aplicando en un contexto grupal. (pp. 64-65)

El problema no cesa ahí, en tanto que la ambigüedad y la amplitud del fenómeno han conducido a crear un listado interminable de términos. De hecho, una de las razones facilitadoras de esta variedad terminológica se encuentra en el abordaje multidisciplinar del fenómeno. En este debate entrarían teóricos de, entre otros, distintas corrientes de psicología, sociología, medicina, antropología, teología, del ámbito del derecho, así como por parte de los profesionales de la comunicación. Tal como afirma Beckford (1999), el criterio de la objetividad es variable y responde a una construcción social. Todo el mundo quiere ser objetivo al definirlo, pero cada uno, desde su propio punto de vista. Otro aspecto que sostiene es que el tratamiento de esta materia de estudio requiere un vocabulario que no sea peyorativo.

Otro aspecto que conduce a la confusión es la connotación religiosa del término secta. No todas las sectas son religiosas e incluso, si se analizan éstas en particular, no existen criterios objetivos, ni tampoco parámetros consensuados, que permitan determinar qué son sectas y qué son iglesias, rechazadas antes y legitimadas en la actualidad por el conjunto de una sociedad. Navas (1991) describe que incluso muchas religiones actuales, que gozan de credibilidad y honorabilidad, han sido consideradas sectas en el pasado, o siguen siéndolo para otras religiones, o para otros enfoques de pensamiento. En definitiva, estas dificultades han conducido a una amplia diversidad conceptual. A continuación (Figura 2) se presentan algunas de las diferentes conceptualizaciones, así como algunos de sus autores más representativos. Posteriormente, se describen las características y el énfasis en el que se centra algunas de estas denominaciones.

Secta	Troeltsch (1931); Wilson (1970); Weber (1983);
Secta destructiva	Rodríguez (1985); Rodríguez-Carballeira(1989);
Secta/Grupo Coercitivo	Rodríguez-Carballeira (1994 ^a , 1994b, 2004)
Sectarismo/ relaciones sectarias	Singer y Lalich (1997)
Nuevo Movimiento Religioso (NMR)	Kilbourne y Richardson (1984); Barker (1989)
Psicogrupo (psychogruppen)	<i>Informe Bundestag</i> , Melton (1998). Alemania
Movimiento/ Grupo Totalitario	Boladeras (s.f.)
Grupo de Abuso Psicológico (GAP) / Grupo de Manipulación Psicológica	Clark (1979); Langone y Chambers (1991); Almendros, Gámez-Guadix, Carrobles y Rodríguez-Carballeira (2011)
Grupos generadores de Dependencia (Dependencia Grupal)	Rodríguez-Carballeira (1989); Rodríguez (2000); Cubero (2001)

Figura 2. Denominaciones relacionadas con sectas destructivas

Nota Fuente: Adaptado de Cuevas, J.M. (2012a). Aspectos psicosociológicos de las sectas destructivas. Situación de las sectas en España y formas de combatirlas. Características de los líderes y los miembros del grupo (pp 1473-1474). En S. Delgado (Dir.). *Tratado de Medicina Legal y Ciencias Forenses, volumen IV*. Barcelona: Bosch.

6.2.1. Secta

Técnicamente el concepto “secta” no incluye la connotación negativa que habitualmente se le presupone. Se refiere a un *conjunto de personas que profesan una misma doctrina* (Rodríguez, 1997). Se aplicaría así a comunidades religiosas minoritarias separadas de una confesión ya afirmada, o lo que es lo mismo, segregadas de una religión matriz. En la práctica, el término sectase sigue equiparando de forma automática con lo religioso, cuando en realidad puede referirse a una organización no religiosa: cultural, humanitaria, empresarial o comercial, política, de potencial humano, etc. A pesar de tratarse de un término cuya definición en sí misma no es peyorativa, ni tampoco hace referencia a un tipo delictivo, continúa teniendo una connotación social

muy negativa en su empleo popular (Zimbardo y Hartley, 1985; Pfeiffer, 1992; Alonso, 2010).

Un posible origen etimológico, *secedo* (separación), significa retirarse o alejarse, que conduce a su visión controvertida. *Secedo* lleva implícita la idea de un grupo o persona que se aparta de otro grupo anterior, apartarse de un modelo. Otra posible raíz etimológica es el vocablo latino *seguir* (seguir), que hace referencia a un modo de pensamiento, partido político, escuela filosófica, cuyos principios uno ha aceptado. Por tanto, el concepto hace referencia a cualquier grupo u organización procedente de otra, que incluye una jerarquía con seguidores, sin incluir necesariamente aspectos destructivos en su proceder. El primer marco sociohistórico en el uso formal de secta es el religioso. Desde antiguo, recibían tal denominación todas y cada una de las corrientes o divisiones internas de las distintas religiones establecidas (Otero, 2011):

- Judía: fariseos, saduceos, esenios, etc.
- Budista: mahayana, hinayana, vajrayana, etc.
- Hinduista: vishnuismo, shaktismo, etc.

El concepto de secta, tal como expone Otero (2011), adopta un matiz negativo en su empleo religioso:

tan sólo describía la pluralidad de grupos que aceptando los fundamentos básicos de su fe, diferían en algunas de sus creencias, tradiciones o rituales. Especialmente con el cristianismo, la palabra va tomando un cariz más negativo. Sirva de ejemplo la epístola paulina a los Gálatas (5, 20) donde se mencionan como males de la carne las “*ambiciones, divisiones y el sectarismo*” o la segunda epístola de Pedro (2,1) alertando sobre “*los falsos profetas que introducirán sectas* (desviaciones) *perniciosas*”. Posteriormente, a partir de la Edad Media se optó más por los términos “cisma” y “herejía”, que precisaban con mayor claridad lo relativa a la cuestión doctrinal que preocupaba a la Iglesia. (p. 20)

A simple vista, las sectas pueden parecer movimientos marginales, grupos con personas enajenadas o ideas estafalarias. Pero, la realidad, es que han tenido gran significación histórica. Wilson (1970) destaca el importante peso histórico de las sectas:

El cristianismo mismo no fue al principio más que una secta judía, el movimiento Mahdi, en el Sudán, en 1880, o el movimiento Tai-ping, en China, un par de décadas antes, influyeron uno y otro de manera decisiva en la historia de sus respectivos pueblos y en la de otros pueblos distantes del lugar en que estas sectas surgieron.(p.7)

A comienzos del siglo XX, la sociología comienza a abordar el estudio de las sectas. Así, Weber (1997), propuso la clásica oposición Iglesia/Secta:

El hecho de que la pertenencia a una secta implique una certificación de idoneidad moral, y especialmente de moral comercial, es de una relevancia decisiva para el individuo. Esta situación es muy diversa de la del individuo que forma parte de una “iglesia” en la que “ha nacido” y que concede su gracia, y por igual, a justos y pecadores. En la práctica, una iglesia es una sociedad que organiza la gracia y distribuye los dones religiosos de gracia a la manera de una institución. Puesto que, en principio, la pertenencia a la iglesia es obligatoria, ella no demuestra nada respecto de las virtudes de cada integrante. Pero una secta es una comunidad voluntaria constituida sólo por quienes demuestran, conforme a los principios de aquella, suficiente idoneidad religiosa y moral.(p.76)

En definitiva, para Weber las principales diferencias estriban en que, por un lado, las personas nacen en el seno de una iglesia, mientras que la secta implica una adhesión voluntaria. Mientras la iglesia no requiere exigencias distintivas a cada individuo que la integra, la pertenencia a una secta implicará una serie de pasos, un camino para demostrar si el creyente es idóneo y adecuado para formar parte del grupo. Esta última característica deja entrever que la “secta” tiene un carácter elitista y que, bajo esta excusa, el creyente ha de ganarse con sacrificios, o importantes esfuerzos, el privilegio de su pertenencia. En la secta se aceptan candidatos plenamente cualificados para ser miembros. La admisión, es la clave, según Weber, para poder distinguir entre secta e iglesia. Una secta implicará, por tanto, un notable control social, que garantice la lealtad de sus miembros. Al contrario, la religión no implicaría dicho camino, la persona

puede nacer y morir en una determinada religión sin que existan tales requerimientos para su afiliación. La pertenencia a la iglesia es obligatoria y se funda en las cualidades de sus miembros. A la iglesia pertenecen todos, a la secta se decide pertenecer (Weber, 1983).

Weber (1983) describe que las sectas reestructuran las relaciones personales y sociales, así como también pueden llegar a reestructurar el orden social de un país concreto, o de todo el mundo; como ocurriría, por ejemplo, con el cristianismo. Se configura en torno a un pequeño grupo de individuos separados del resto de la sociedad, cuyos miembros, se asocian de un modo libre, caracterizándose por su exclusivismo. Se legitiman por sí mismas y autorregulan sus creencias y estructuras. Weber parte de un análisis donde la iglesia es un modelo a partir del cual se distinguen distintas sectas religiosas.

Por su parte, el teólogo, alumno de Weber, Troeltsch (1931), profundiza en las diferencias iglesia/secta. Considera que la iglesia es conservadora, aceptando el orden social y dominando la vida de sus seguidores con un carácter universalista. Mientras, las sectas la constituirían grupos reducidos, cuyo objeto tendría establecer y perpetrar la hermandad personal y directa entre sus miembros, renunciando a la idea de dominar el mundo. Las iglesias establecen lazos con las clases dominantes y con el estado, llegando a formar parte del orden social, mientras que las sectas se alimentarían de las clases humildes y de los desposeídos. Mientras en la iglesia la vida ascética es un modo adquirir virtudes y expresar el alto grado de religiosidad alcanzado, en las sectas la vida ascética responde a la separación del mundo, a una forma de oposición a las instituciones sociales establecidas (Hill, 1976). Las sectas mantienen un espíritu exclusivista que rechaza el estado, la economía, las artes y las ciencias. Para Troeltsch (1931) las sectas tienen un tamaño reducido, sus miembros mantienen relaciones muy intensas, viven en confraternidad, con un carácter de exclusividad y distintividad. Respecto a la actitud que tienen respecto a la sociedad, existiría gran heterogeneidad: desde aquellas que son indiferentes, hasta las que son sumamente hostiles. En la práctica, la mayoría de ellas evitará la sociedad e impondrá a sus adeptos su nuevo micro-modelo social, como el más adecuado.

Ramos (2006) describe que el análisis de Troeltsch es apropiado para el espacio europeo, pero no tanto para la realidad sociológica de Estados Unidos, donde la tolerancia permitió un mayor desarrollo del pluralismo religioso; por vez primera ninguna religión se establecía como oficial o única. En tal contexto, deja de ser consistente la dicotomía iglesia-secta. Así, surgen numerosas organizaciones y sectas que conviven e incluso, establecen alianzas.

Niebuhr (1957) interpreta la relación secta-iglesia de forma más dinámica, presentando la secta como el punto de partido de un movimiento social que evoluciona. Así, elabora el concepto “denominación” (denomination), para referirse al proceso de evolución de una secta. La secta se transforma en denominación cuando sus miembros son activistas socialmente; en caso contrario, la secta está condenada a desaparecer. La definición de Niebuhr entiende que los miembros de estos grupos deben hacer un esfuerzo cohesionador e integrador con la sociedad, considerando sus circunstancias. A modo evolutivo, habría sectas que se extinguen frente a aquellas otras que se transforman en denominación.

La amplísima diversidad religiosa y sectaria en EE.UU. conduce a Becker y Von Wiese (1932) a ampliar la diversidad conceptual de este complejo fenómeno. A los conceptos denominación y secta, sumaron también las acepciones *ecclesia* y culto. La *ecclesia* serían organizaciones conservadoras que no resultan conflictivas con la organización social; son organizaciones llamadas a ser universales. Las “denominaciones” son sectas evolucionadas, más tolerantes religiosamente que las “sectas”, que mantienen una postura radical y revolucionaria. El término culto, por su parte, hace referencia a la individualidad dentro de algunos grupos sectarios, que antepondrían los intereses particulares a los organizacionales (Castón y Ramos, 2007).

Yinger (1970) diferencia también cuatro formas de organización religiosa: iglesia universal, *ecclesia*, secta y secta establecida. La categorización como iglesia vendrá dada, por un lado, por el hecho de que la religión acoge a cualquier miembro de la sociedad y por el otro, que la religión se mantiene en consonancia con los valores sociales establecidos. En el otro extremo, la secta, conllevaría el menor nivel de acogida y el mayor rechazo o distanciamiento del orden social preestablecido. Dentro de las sectas distingue tres subtipos básicos. El primer tipo, las *sectas conformistas*,

individualistas, con miembros en estratos sociales medios, se centran en los fallos de las personas, más que en los fallos sociales. Un segundo tipo, las *sectas agresivas*, lo formarían personas de clase socioeconómica baja, que consideran a la sociedad mala en sí misma. Un tercer tipo serían las *sectas de renuncia*, que rechazan el orden social y proyectan su interés al más allá.

Por su parte Wilson (1970) profundiza en el fenómeno sectario y cuestiona que la dicotomía iglesia/secta sea tan distante. En este sentido, a diferencia de Troeltsch, sostiene que existen sectas muy amplias, no estando acotadas a grupos o espacios reducidos. Al igual que Weber, Wilson (1970) también sostiene esta idea de adhesión voluntaria:

el compromiso con la secta es voluntario, pero sólo se admite en ella a aquellas personas que han probado su convicción o han dado algún otro testimonio de sus méritos; el seguir perteneciendo a ella se basa en el sometimiento evidente y constante a las creencias y prácticas de la secta. Los que pertenecen a una secta ponen su fe ante todo y ordenan su vida de acuerdo con ella. Los ortodoxos, por el contrario, hacen que su fe temporece con otros intereses, y su religión se acomoda a las exigencias de la cultura secular. (p.7).

En resumen, la sociología da especial relevancia al factor ideológico de los grupos sectarios, en relación al entorno social predominante. Destacan sus modelos de organización, sus mecanismos de crecimiento, sus orígenes, por lo general cismáticos, respecto a grupos originalmente establecidos y por ende, su carácter exclusivista (Ramos, 2006).

La secta se considera a sí misma una élite que impone clarísimas reglas de pertenencia, por lo que es necesario superar una prueba para poder ser parte de la identidad grupal. De aquí deriva un fuerte compromiso: quien no respeta las reglas establecidas será expulsado.

MacDonald (1988) describe cómo los grupos sectarios desarrollan una doble norma, separando los aspectos superficiales de los más profundos, que son los que verdaderamente operan.

6.2.2. Secta Destructiva

El término *secta destructiva* cuenta con una definición algo más consensuada, esgrimida por diferentes especialistas en el Congreso de Wingspread (Wisconsin – USA, 1985):

movimiento totalitario, presentado bajo la forma de asociación o grupo religioso, cultural o de otro tipo, que exige una absoluta devoción o dedicación a sus miembros, a alguna persona o idea, empleando técnicas de manipulación, persuasión y control destinados a conseguir los objetivos del líder, provocando en sus adeptos una total dependencia del grupo, en detrimento de su entorno familiar y social.(como se cita en Rodríguez, 1994a, p.18)

Por su parte, Pepe Rodríguez, periodista especializado en sectarismo, (Rodríguez, 1994; 1997), define secta destructiva como:

todo aquel grupo que, en su dinámica de captación y/o adoctrinamiento, utilice técnicas de persuasión coercitiva que propicien la destrucción de la personalidad previa del adepto o la dañen severamente. El que, por su dinámica vital, ocasione la destrucción total o severa de los lazos afectivos y de comunicación efectiva del sectario con su entorno social habitual y consigo mismo. Y, por último, el que en su dinámica de funcionamiento le lleve a destruir, a conculcar, derechos jurídicos inalienables en un Estado de derecho. (Rodríguez, 1997, p.45)

La utilidad de esta última definición radica en la explicitación de los tres parámetros (psicológico, social y legal) en los que se hacen patentes las consecuencias perjudiciales que conlleva la actividad de los grupos sectarios destructivos.

6.2.3. Secta Coercitiva/ Grupo Coercitivo

Para los psicólogos, la conceptualización de lo que es una secta va mas allá de considerar la conflictividad que determinados grupos mantienen con la sociedad, atendiendo especialmente a los métodos de manipulación y control que dichos grupos utilizan en aras de procurar la total dependencia del miembro respecto al grupo. De ahí que, al término sociológico “secta”, sea conveniente añadirle el calificativo “coercitivo”, o “destructivo”, para distinguirlo de conceptualizaciones, provenientes de otras disciplinas, que incluyen también grupos sin controversias.

Para el psicólogo social, Rodríguez-Carballeira, una secta coercitiva es un grupo totalitario que emplea técnicas de persuasión coercitiva para captar a las personas y someterlas a la dependencia del grupo (Rodríguez Carballeria, 1994a). El énfasis está en sus métodos, en su funcionamiento, en los medios utilizados para lograr sus fines y en sus consecuencias, no en las creencias del grupo ni en sus doctrinas.

El denominador común con respecto a la denominación secta coercitiva sería la búsqueda del aislamiento de la persona, la intervención sobre variables de su entorno inmediato y el abuso psicológico (Rodríguez-Carballeira et al., 2005).

Nuevamente, el énfasis se centra en el uso de técnicas de persuasión y control como distintivas de este tipo de grupos, destacando su uso orientado a satisfacer la voluntad del líder/líderes y sus consecuencias negativas, tanto en lo individual como en el plano colectivo. Estas definiciones no consideran el carácter confesional de este tipo de grupos, pudiendo darse el caso de sectas cuyo contenido ideológico y fines aparentes sean de índoles muy diversas: espirituales, terapéuticas, culturales, políticas, comerciales, de crecimiento personal, etc.

6.2.4. Sectarismo / Relaciones Sectarias

Singer y Lalich (1997) señalan la importancia de emplear esta terminología, en tanto que cualquier espacio grupal, en potencia, podría desarrollar sistemas planificados de control y manipulación. Las acciones manipulativas y organizadas, que generan dependencia, conforman la característica primordial de las relaciones sectarias. Al igual que el abuso psicológico, hace más hincapié en las prácticas y las consecuencias, que en la fuente persuasiva; considerando además, que estas prácticas pueden desarrollarse en cualquier contexto social.

6.2.5. Nuevo Movimiento Religioso

Con respecto a la acepción “*nuevo movimiento religioso*”(NMR),su uso trataba de evitar la connotación peyorativa del término secta. A pesar de esta intencionalidad, se le achaca que supone minusvalorar a los “*nuevos movimientos*” frente a las religiones ya asentadas o maduras. Por otro lado, muchos autores emplean este término indistintamente, aplicándolas también a religiones que, recién asentadas en el país,tienen cientos, o miles, de años de antigüedad en su cultura de origen. El término supone defender un planteamiento de sectamás centrado en la doctrina y la ideología del grupo, que en sus prácticas, por lo que no resultará de tanto interés para las perspectivas psicológica y médica, ni tampoco al ámbito legal. Por otro lado, contribuye a la confusión terminológica, en tanto que una gran parte de las sectas no tienen relación alguna con el aspecto religioso; como también existen grupos que, a pesar de sus características religiosas, han evitado publicitar su naturaleza religiosa; como ocurre con la *Meditación Transcendental*(Cuevas y Canto, 2006). Por tanto, esta acepción podría considerarse lejana alenfoque de esta tesis.

6.2.6. Psicogrupo

El término *psicogrupo* proviene de Alemania (*psychogruppen*), a partir del informe realizado para el Bundestag en 1998 (Melton, 1999). Este informe se realiza en Alemania, entre otros motivos, como un mecanismo de control del intrusismo profesional que practica algunos de estos grupos. Concretamente, hace referencia a un subtipo particular de grupo manipulativo: aquellos que ofrecen ayuda terapéutica o pseudo-terapéutica, alternativa al sistema sanitario tradicional. Los hay confesionales y no confesionales e incluye a grupos muy variados, algunos de carácter sincrético, que incluyen planteamientos ideológicos, técnicas y terapias muy diversas. Incluye a escuelas espirituales, mágicas, de ocultismo, esoterismo, contacto con vida extraterrestre, místicas, etc. Todas poseedoras de un sinfín de extrañas tecnologías de dudosa efectividad. A pesar del riesgo para la salud y el posible intrusismo profesional que pueden entrañar, España no cuenta actualmente con ninguna regulación respecto a la actuación de estos grupos. La situación actual favorece una práctica libre e indiscriminada, sin más criterio que el autocontrol del grupo (o del sujeto que la practica), lo que favorece un mayor número de terapias abusivas (Perlado, 2011b, Cuevas, 2012a, 2015).

6.2.7. Grupos generadores de dependencia (dependencia grupal)

Esta denominación conlleva que el fenómeno se integre dentro del campo de las socioadicciones, al igual que otras dependencias comportamentales: adicción al juego, a las compras, al sexo, a internet, etc. Esto reportará una serie de ventajas, como la de poder incluir este abordaje terapéutico dentro de equipos profesionales multidisciplinares ya creados, con formación y experiencia en la atención de otras dependencias. Otra ventaja, al aplicar modelos de adicciones más conocidos e investigados que la dependencia grupal, será el poder adaptar y recoger modelos teóricos y avances técnicos existentes en este campo; no sólo con respecto a la psicología, sino también en el abordaje médico/psiquiátrico; o en los planes y actividades de reinserción social, en tanto que los miembros de grupos coercitivos

suelen tener muy mermadas sus relaciones previas o, en ocasiones, también tienen muy dañada, o paralizada, su integración sociolaboral.

Existen distintos trabajos (Rodríguez-Carballeira y González, 1989; Rodríguez, 2000; Cubero, 2001; Perlado, 2003; Cuevas, 2011 b) que muestran las analogías, como también las particularidades, de esta dependencia comportamental. Si bien, este modelo también cuenta con críticas, en tanto que podría considerarse que la analogía existente no resulta suficiente como para considerarlo un cuadro adictivo más, sino un fenómeno distinto, que entre otras consecuencias dañinas, genera dependencia.

6.2.8. Grupo de abuso psicológico/ grupo de manipulación psicológica

Langone (1992) define abuso psicológico, refiriéndose a aquellas prácticas que tratan a la persona como a un objeto para ser manipulado y usado, en lugar de como a un sujeto cuya mente, autonomía, identidad y dignidad han de ser respetados. Ateniéndose a estas prácticas abusivas, puede establecerse un umbral entre grupos manipulativos y grupos benignos, en función de la frecuencia e intensidad de estas prácticas. Con esta premisa, Chambers, Langone, Dole y Grice (1994) elaboraron la *Escala de Abuso Psicológico Grupal*(GPA). El abuso psicológico se centra también en las prácticas del grupo, así como en las consecuencias que genera en sus víctimas. Se trata de una acepción abierta a cualquier contexto relacional, que aporta las ventajas de una mayor precisión técnica. Además, conllevaría posibles ventajas en contextos legales, en tanto que esta terminología estaría más conectada con tipos delictivos concretos, como el maltrato psíquico, o los métodos violentos de alteración o control de la personalidad, desarrollados por algunos de estos grupos.

En cuanto a la definición terminológica de las llamadas sectas, el debate sigue abierto. Aunque el concepto secta aún sigue vigente y preponderante en el ámbito de los medios de comunicación y en la población general, en los contextos académicos, de investigación y periciales, se aboga actualmente por esta nueva denominación.

En conclusión, del frecuente uso en psicología de las denominaciones sectas destructivas, sectas coercitivas o nuevos movimientos religiosos, se aboga por la

denominación “*grupo*”, más abierta y menos peyorativa, o más específicamente “*grupo de abuso psicológico*”. Este cambio terminológico trata de cerrar el debate respecto a lo que es, o no, una secta, centrándose en la controversia de su funcionamiento interno: el abuso y la manipulación. Al fin y al cabo, la psicología no tiene interés en analizar o cuestionar las creencias, sino en poner el foco de atención en las actividades de los grupos controvertidos, con objeto de prevenir, evitar o intervenir los daños que generan a los ciudadanos. Esta acepción también facilita abordar aquellos grupos que, sin ser sectas destructivas, actúan de una manera similar en su proceder. La acepción de abuso psicológico será también bien valorada, entre otros contextos, en la práctica legal y pericial. Se evita así enfrascarse en la denominación terminológica del agente, para centrarse en las prácticas desarrolladas y en las consecuencias que estas acciones han generado, o intensificado.

6.3. La entrada a la secta

Nadie en su sano juicio entraría en un grupo si supiera de antemano que en él perderá su libertad e invertirá todo su tiempo, energía y dinero. Entrar en muchos de estos grupos supone, entre otros costes, apartarse de familiares y amigos (salvo que estos se unan a la causa), correr un alto riesgo de sufrir graves problemas de salud mental y ser explotado en favor de los intereses de la jerarquía. En cambio, la mayoría de personas que entran en estos grupos son normales e inteligentes (Lalich, 1997).

Tan sólo en España se calcula que unas 500.000 personas están envueltas en grupos sectarios coercitivos, con más de 150 grupos operando, si bien esta cifra sólo es, probablemente, la punta del iceberg (Cuevas y Perlado, 2011; Cuevas, 2012a).

¿Qué ocurre para que tantas personas sean captadas?.Parte de la respuesta estriba en las características y métodos empleados en la captación, donde se ocultan premeditadamente los objetivos y las actividades reales de tales grupos. Los nuevos miembros son atraídos con medios atractivos, ofreciendo diferentes ganchos que ayudan a conectar con sus intereses, sus deseos y necesidades. Se presentarán como un grupo altamente cohesionado, altruista y con valores muy atractivos. En la captación se instruye a los miembros para crear una atmósfera agradable, pacífica y comprensiva. Los

reclutadores aparentan un interés genuino y especial por aquellos que se muestran interesados, más aún si cumplen con el perfil deseado por el grupo (Cuevas, 2012a).

Estos grupos pueden adoptar diferentes formas (a veces el mismo grupo adopta varias formas a la vez), simulando ser organizaciones saludables y normalizadas: asociaciones culturales, religiosas, centros de terapias alternativas o de crecimiento personal, de yoga, deportivos, grupos ecologistas, franquicias comerciales, etc. En ocasiones estas actividades se desarrollan como fuente de ingreso y/o como vía de captación de futuros adeptos. En cuanto a los atractivos ganchos utilizados: fiestas, conciertos, empleo, cursos gratuitos, ciclos de películas, conferencias sobre temas de historia, psicología, alimentación, salud, etc. En esta fase inicial, de “luna de miel”, la mayoría de estos grupos se esfuerza en resultar atrayente. Agradan, miman y hacen sentir especial a quienes entran, sin peticiones injustas ni controversias a la vista. Además, el coste en estos momentos es gratuito o mínimo. El objetivo es que vuelvan reiteradamente, que vayan sintiéndose en deuda y que adopten confianza y compromiso con ese colectivo, aparentemente desinteresado. Al mismo tiempo, se les va mostrando que pertenecer al grupo es un privilegio y que forman una especie de familia que se preocupa por su bienestar. Una determinada oferta grupal puede parecer irresistible para algunos y al contrario, puede provocar el rechazo en otros. Pero, el fenómeno grupal coercitivo es tan amplio y heterogéneo que podría afirmarse que existe una secta para cada perfil de personalidad, o para cada tipo de persona (Cuevas, 2012a). Los nuevos integrantes sentirán que sólo en este grupo podrán satisfacer sus necesidades o sus inquietudes, o solucionar eficazmente sus problemas. La mayoría de los casos (Almendros, Rodríguez-Carballeira, Carroble y Gámez-Guadix, 2010) describen cómo la involucración es gradual y que los principales motivadores en la entrada fueron, por un lado, las prácticas manipulativas del grupo y por el otro, su propia búsqueda de ideales y desarrollo personal.

Otro factor relevante para la entrada, junto al engaño, será la vulnerabilidad previa de la persona. Más allá de los rasgos de personalidad, parecen más determinantes aquellas circunstancias situacionales, o vitales, que le hacen más permeable a la oferta del grupo. En este sentido, no existen evidencias científicas en favor de una personalidad

presectaria, aunque sí se constata la existencia de factores de riesgo. Éstos, pueden clasificarse como factores situacionales o personales (Cuevas, 2012a).

Entre los factores situacionales se encontrarían múltiples circunstancias más o menos extraordinarias en las vidas de las personas: ruptura sentimental, fallecimiento de una persona significativa, desempleo, escaso apoyo social, fracaso escolar, problemas familiares o de pareja, desencanto cultural, búsqueda espiritual frustrada (Langone, 1996; Cuevas, 2012a). También destacan los sistemas familiares y de relaciones difusas, inexistentes o deterioradas, los patrones familiares excéntricos, haber sufrido previamente abusos o negligencias, las situaciones de estrés y los consumos problemáticos de drogas (Curtis y Curtis, 1993; Perlado, 2011a).

Respecto a los factores personales, pueden señalarse, entre otros, determinadas etapas vitales de riesgo (adolescencia, jubilación, etc.), el idealismo ingenuo o la credulidad, dificultades para comunicarse o establecer relaciones, falta de asertividad, dificultad para ser crítico, inmadurez afectiva, dependencia, falta de autoconfianza, baja tolerancia a la ambigüedad, baja autoestima, o la susceptibilidad a experimentar estados de trance o disociativos (Langone, 1996; Rodríguez, 2000).

Aunque estos factores puedan contribuir a entrar en sectas, es importante reseñar que muchas de las personas que se ven envueltas, no exhibían ningún tipo de vulnerabilidad previa (Sirkin y Grellong, 1988; Langone, 1993; Lalich, 1997; Singer y Lalich, 1997; Tobias y Lalich, 1997; Perlado, 2011a). Distintas investigaciones sugieren que la mayoría de las personas suelen entrar en momentos de transición vital, siendo relativamente normales. El porcentaje de personas con problemas psicológicos previos se reduciría en torno a un tercio de la población afectada (Langone, 1993; Perlado 2011a).

Distintos autores postulan que la entrada en una secta coercitiva requiere de la combinación de varios factores simultáneos, advirtiendo que nadie está exento del riesgo, en tanto que cualquier persona es susceptible a ser seducida por alguno de estos grupos en un momento determinado. Esto se debe, principalmente, a queraramente las personas tienen todas las necesidades cubiertas, más aún en determinados momentos

vitales del desarrollo o en momentos más críticos del recorrido personal. Habría que prestar especial atención a las situaciones de elevado estrés emocional, que hace a las personas más vulnerables (Pinto, 1996; Singer y Lalich, 1997; Tobias y Lalich, 1997; Moyano, 2003; Cuevas y Canto, 2006). Si bien, no todos los grupos pueden captar a cualquier persona, en tanto que será necesario que su oferta conecte con sus necesidades o deseos. De hecho algunos estudios (Langone, 1993; Singer y Lalich, 1997; Tobias y Lalich, 1997) rompen con mitos o estereotipos respecto a quienes entran en las sectas: la mayor parte de los miembros no sufrían problemas psicopatológicos, con una inteligencia superior a la media, procedentes de ambientes de clase media y con familias estructuradas. A un grupo manipulativo le interesa optar por aquellos/as que puedan luchar intensamente y de forma activa en pro de los intereses de la jerarquía, o bien otro tipo de persona que puedan reportarles otros beneficios (dinero, poder, etc.). Singer realizó en 1995 un curioso experimento por las calles de Berkeley (Singer y Lalich, 1997), cerca de la Universidad de California, con una ex adepta de una secta que había sido una eficaz reclutadora. Esta persona volvió a meterse en su antiguo papel y decidieron elegir como objetivos a profesores (mujeres y hombres), gente de empresa y público bien educado y con cierta cultura. La reclutadora volvía a emplear la técnica que le habían enseñado y exponía su antiguo argumento para lograr que un desconocido le prometiera acudir esa noche o en otro momento a una conferencia, una comida, una reunión por una causa política, o un acontecimiento relacionado con cuestiones ecológicas, progreso personal, etc. Cuando la persona aceptaba, se le descubría el verdadero propósito de la conversación y la doctora Singer era presentada como una estudiosa de las sectas que estaba observando cómo actuaba la reclutadora y el proceso de captación.

A los factores psicológicos que favorecen la entrada a grupos manipulativos habría que sumar factores de tipo social, cultural e histórico que podrán incrementar o reducir el riesgo de proliferación de estos grupos y sobre todo, el mayor o menor éxito en la captación que desarrollan (Singer y Lalich, 1997; Santamaría, 2015a).

La entrada a grupos coercitivos parece depender, en gran medida, de la combinación de una oferta suficientemente atractiva a las actitudes o necesidades del potencial miembro,

una adecuada exposición a dicho ofrecimiento (proceso de captación), la presencia de factores vitales facilitadores y por último, los factores personales de riesgo.

Un riesgo adicional y generalizado en la población, dada la carencia de planes preventivos, es el gran desconocimiento de la propia fragilidad psicológica y el desconocimiento del *modus operandi* de las técnicas de control mental, así como de sus consecuencias (Rodríguez, 2000; Cuevas y Canto, 2006). Conocer, entre otros, el funcionamiento real de este tipo de grupos, puede resultar una gran defensa ante posteriores intentos de captación. Será conveniente conocer las necesidades y limitaciones personales, escapar de aquellas ofertas impregnadas en soluciones mágicas, así como huir de aquellas actividades que se distancian, con claridad, del objetivo inicialmente pactado.

6.4 Consecuencias del sectarismo

Existe un extenso gradiente respecto a las consecuencias posibles del “sectarismo”. Las causas más alarmantes, como los homicidios colectivos, los crímenes, los fallecimientos por la práctica de técnicas coercitivas o por suicidio, aun siendo menos frecuentes, no están exentos de suceder en muchos de estos grupos destructivos. El caso de los homicidios colectivos ha originado un mayor foco de atención sobre esta grave problemática: 913 víctimas en la Guyana francesa en la secta *Templo del Pueblo*, incluyendo 276 niños (1978); las 924 víctimas en Uganda del *Movimiento para la Restauración de los Diez Mandamientos* (2000), donde en un principio se contabilizaron 235 víctimas (entre ellos 78 niños), aunque posteriormente se hallaron cuatro fosas comunes; las 86 muertes (25 niños) de la *Rama Davidiana* en el incendio de Waco (1993), las 74 muertes en la *Orden del Templo Solar*, en diferentes localizaciones, entre los años 1994-1997; las 39 víctimas de *Heaven's Gate* (1997) o el ataque terrorista de la *Verdad Suprema* en el metro de Tokio que provocó 13 muertos y más de 6.000 heridos, en 1995 (Cuevas y Canto, 2006; Cuevas, 2015). Esta es una muestra de extremismo *sectario*, existiendo otros episodios menos documentados, similares a los descritos. También en España han acontecido episodios trágicos e

incluso también estuvo a punto de acontecer otro de estos crímenes colectivos, que previno las fuerzas de seguridad. Ocurrió en Tenerife, con la líder *Heide Fittkau – Garthe*, en 1998, que había preparado a 33 de sus seguidores a acabar con su vida para poder “prevenir el fin del mundo”.

El concepto suicidio colectivo ha sido cuestionado (Singer y Lalich, 1997; Cuevas y Canto, 2006), considerándose en realidad un homicidio, tanto por el carácter coercitivo del suceso, como por la constancia de que algunas de las víctimas, a pesar de que se opusieron, acabaron siendo asesinadas. En estos contextos, cuando alguien duda en el momento final, la escapatoria difícilmente resulta posible. Por ejemplo, en *Jonestown* se encontró a personas que habían muerto por disparos, en su intento por escapar. Además, el testimonio de los supervivientes relata cómo niños y adultos fueron forzados y amenazados con armas para que tomaran la mezcla de zumo y cianuro. O la *Orden del Templo Solar*, donde también parece que algunas de las muertes no fueron autoinflingidas. Por otro lado, muchas de las víctimas, en estos actos colectivos, fueron niños/as, guiados por sus padres o cuidadores. Por debajo de los 5 ó 6 años, los niños tienen un concepto muy rudimentario de lo que es la muerte, por lo que resulta prácticamente improbable que se participe activamente en la propia muerte (Pérez, 2004). Por último, la conducta suicida requiere la voluntad consciente de suprimir la existencia propia. En estos casos, las personas que colaboraron en su auto-ejecución lo hicieron víctimas de un programa planificado de control mental y podría inferirse, que quizá padecieran ideas sobrevaloradas o delirios inducidos, creyendo que, más que suicidarse, traspasaban una nueva barrera existencial; o para evitar el *fin del mundo*, en base a las “*creencias*” del grupo. En definitiva, alteraciones de la conciencia y graves distorsiones cognitivas y de la capacidad crítica que provocan que la muerte no fuera, verdaderamente, una decisión elegida voluntariamente, sino la única opción de escape ante la creencia firme en una muerte dolorosa e inminente.

Otros miembros encuentran la muerte a consecuencia de la violencia aplicada por estos grupos. Ocurre con homicidios, más o menos involuntarios, que se dan en la aplicación de determinadas técnicas, o en la violencia y castigos físicos presentes en los grupos. Mucho más frecuente es la práctica sistemática de negligencias, como la

negación de auxilio médico, el rechazo frontal y sistemático a tratamientos sanitarios convencionales, o la negación de la vacunación, que provocan un alto número de muertes difícilmente registrable.

Pero las consecuencias del sectarismo van mucho más allá de la muerte. Algunas de las más habituales, son los siguientes daños psicosociales (Ash, 1985; West, 1990; Cuevas y Canto, 2006; Follingstad, 2007; Cuevas, 2012a):

1) Daños en la salud mental o física: trastornos psicológicos generados en el seno del grupo, como ocurre con el trastorno de estrés postraumático o el trastorno disociativo, o el agravamiento de trastornos previos. Deterioro de la salud, alteraciones hormonales, alteraciones del peso, del apetito, de la vitalidad, etc.

2) Problemas emocionales: ansiedad, miedo, culpa, síntomas depresivos, infantilización o enlentecimiento del desarrollo evolutivo, labilidad emocional, emocionalidad aplanada o distante, etc. asociados, o no, a un cuadro diagnóstico.

3) Alteraciones cognitivas: rigidez mental, reducción de la flexibilidad y adaptabilidad cognitiva, disminución del pensamiento crítico e independiente, imposición de la emocionalidad sobre la racionalidad, distorsiones en la percepción e interpretación de la realidad, procesos de pensamiento constreñidos o maniqueos, aumento de las tendencias narcisistas, pensamientos obsesivos y paranoides, etc.

4) Daños del recorrido vital y de la libertad individual: se ataca el derecho fundamental de libertad personal, muestras de ello son la excesiva y atípica sumisión y dependencia, o la incapacidad para criticar a la jerarquía (frente a la incrementada capacidad crítica, u hostilidad, respecto a su medio social o familiar). Se fomentan rasgos pasivos y dependientes, deteriorando la identidad previa en favor del grupo.

5) Impedir la elección libre de pareja: el líder indica qué relación es adecuada o inadecuada, exige abstinencia, provoca ruptura de parejas, elige matrimonios, etc.

6) Daños en la estructura familiar de origen y en la red social previa.

7) Daños socio-laborales: abandono del empleo, problemas de rendimiento (dificultando la carrera laboral o la promoción interna), dificultades de adaptación social y laboral al salir del grupo, etc.

8) Ausencia planes de futuro fuera del grupo: durante la estancia se eliminan los planes personales de futuro. Se sustituyen por la obediencia jerárquica. Sólo tienen cabida los planes por y para el grupo, lo que provoca grandes dificultades de adaptación si se sale del grupo.

9) Explotación económica, laboral y personal: trabajo fuera y dentro del grupo, ingresos desviados al grupo por distintos métodos (diezmos, donativos, costes por formación o por otros servicios, etc.), recursos personales y materiales a disposición del grupo, etc.

10) Explotación sexual y otras alteraciones de la conducta sexual: aunque no ocurre en todos los grupos, es bastante frecuente la presencia de situaciones de abuso sexual, donde la víctima refiere haberse sentido obligada a mantener relaciones sexuales. Por otro lado, la conducta sexual puede alterarse de distintas maneras: restricciones, celibato impuesto, imposición de normas o prácticas ritualísticas, fomento de la promiscuidad, etc.

Otra vertiente muy relevante en los grupos sectarios es el daño que se ejerce a los menores de edad. La relación con estos grupos afecta gravemente la expresión del rol paternal, incidiendo negativamente en la calidad de las relaciones intrafamiliares. Rodríguez (2007) concluye que la calidad del ambiente familiar, durante la infancia y adolescencia, y de las relaciones con sus figuras parentales (afectiva y comunicativamente) fue experimentada de manera más deficiente y desfavorable por los hijos/as de familias con afiliación a estos grupos. Esta tendencia resulta aún más marcada y evidente para aquellos en los que predominaba un estilo de educación autoritaria o más dogmática, así como aquellos que eran menos permeables socialmente.

Diferentes investigaciones también alertan de un mayor riesgo de detectar abusos físicos o psíquicos en estos grupos (Kendall, 2011). Por ejemplo, un estudio de Gaines, Wilson, Redican y Baffi's (1984), con una muestra de setenta ex-miembros de grupos, encontró que el sesenta por ciento permitió castigos físicos, el trece por ciento sufrió problemas en el aprendizaje académico y otro trece por ciento indicó que los castigos eran tan duros que habían llegado a requerir auxilio médico. Rockford (1998) examinó a niños abusados en el grupo religioso *Hare Krishna*, documentando que los

abusos se extendieron por más de quince años, puesto que fueron justificados o fundamentados en la ideología del grupo. Mostró cómo estos hechos influyeron también negativamente en la vida de los niños no abusados (sus compañeros), que también vivían dentro de esas mismas comunas.

Se ha tratado de valorar las razones de este mayor riesgo de abuso en estas comunidades (Markowitz y Halperin, 1984; Langone y Eisenberg, 1993; Siskind, 2001), concluyendo que es el ambiente “sectario” y las condiciones que se dan dentro son los que generarían este mayor riesgo. Así, la estructura de estos grupos parece predisponerles al abuso y la negligencia en el cuidado del niño. En este aspecto, resulta relevante el nivel de dependencia que muestran los padres hacia la estructura jerárquica o hacia el/la líder de la organización, que marcaría significativamente las creencias y las pautas de crianza hacia los hijos/as.

Furnari (2005) describe que los padres sectarios resultan impredecibles en sus conductas, mostrando de forma alternante conductas de apoyo, negligencia y cólera, impidiendo que los niños sientan un ambiente seguro. Langone y Eisenberg (1993) sugieren que los padres suelen experimentar frustración e ira reprimida en el medio sectario, que con mayor probabilidad acaban focalizando en sus hijos. Esto se agrava cuando además, determinados grupos enfatizan la importancia de la disciplina y el castigo físico para la correcta crianza y desarrollo del niño. Otro estudio cualitativo de Kendall (2006) identifica distintas razones por las que los niños son más vulnerables al abuso físico dentro de las sectas con respecto a la sociedad. Concretamente encontró un mayor nivel de control y dominancia en estos grupos, relacionadas con una divergente política de género y poder dentro de estos grupos. Vivir en estos ambientes, donde se normalizan determinadas prácticas abusivas, provocará que los niños comprendan y asuman como adecuado y normal recibir castigos abusivos o humillaciones “por su propio bien”. Vivir en este ambiente dificulta que el adulto reconozca la existencia de tales abusos, frente a la mayor sensibilidad y protección social y de la infancia que existe fuera de tales organizaciones. Bardin (2005) añade que en Estados Unidos, las investigaciones de los servicios de protección a la infancia se veían obstaculizadas en base al miedo a ser juzgados por prejuicio religioso, así como por el por miedo a la

poderosa influencia ejercida por estas organizaciones. Kendall (2006) finaliza que a todos los grupos o comunas que incluyen niños, tanto religiosos como no religiosos, deberían exigirles políticas de protección a la infancia y entrenar a su personal para prevenir tales peligros. Tal como señala Rodríguez (2007) tales consecuencias en la familia con parentalidad sectaria son de especial importancia para los profesionales dedicados a la protección del bienestar de los menores desde el campo de la salud, el trabajo social, la docencia y las administraciones de justicia.

6.5. El líder sectario

Cuevas y Canto (2006) analizan la biografía y características de más de 20 líderes de sectas destructivas, además del origen, desarrollo y controversia de sus organizaciones. No definen un perfil de líder sectario en tanto que pueden presentar importantes diferencias, aunque sí encuentran la confluencia de determinadas características:

1) La personalidad del líder impregna de forma significativa las características, evolución y dinámicas presentes en el grupo: el grupo es su obra. Así, la ideología y el funcionamiento son inseparables de las características de su líder. También el comportamiento de los miembros mimetiza el de su líder:

Presentan no sólo una personalidad, creencias y comportamientos miméticos respecto a su líder, Teresa Zonjic, sino que además presentan un aspecto sospechosamente muy cercano al de ésta. Las chicas, al igual que ella, tendían a dejarse el pelo largo, por toda la espalda, luciendo una enorme coleta, aumentaban el peso considerablemente, al igual que su líder, además de presentar una hinchazón generalizada en el rostro y cuerpo. Se puede observar la foto de una exadepta muy cercana a ella, en su DNI su aspecto era un vivo reflejo de Teresa, con su largo cabello, cara hinchada. Llevaba algo más de un año fuera del grupo, ahora presentaba un aspecto sano, con un peinado corto y moderno, no importa tanto la forma, sino el hecho de que ahora presentaba una apariencia elegida, propia y característica. (Cuevas y Canto, 2006, p. 66)

2) Las intenciones de las organizaciones coincidían con los deseos (más o menos ocultos) del líder. Se instrumentaliza el grupo para conseguir fines propios, utilizando herramientas engañosas en la captación.

3) Manifiestan un fuerte carisma y consiguen que su grupo tenga una apariencia respetable. Saben mostrar una cara amable, la apariencia de ser personas brillantes y sumamente seguras de sí misma. Muchos de ellos presentan una gran capacidad oratoria y comunicativa. Hay que evitar elmitode que el líder es una persona extravagante, de hecho, suelen relacionarse muy bien, consiguiendo infiltrarse o conectar con instituciones de interés general, para así mejorar su estatus, posición y poder. Jim Jones, líder del *Templo del Pueblo*, manifestaba una capacidad oratoria brillante tanto en el ámbito político como religioso. No en vano, se le relacionó con importantes políticos y altos cargos estadounidenses, como Harvey Milk. Incluso el presidente estadounidense, Jimmy Carter, llegó a escribirle una felicitación postal cuando asentaron su comuna en la Guyana Francesa. Jim Jones causaría poco después una terrible tragedia: el homicidio colectivo de Jonestown, con 913 víctimas, entre ellos 276 niños (Cuevas, 2010).

4) Existe una gran diferencia entre sus biografías oficiales y sus verdaderos logros. Las biografías de estos líderes están repletas de información sobrevalorada. Líderes que refieren titulaciones académicas inexistentes, héroes de guerras en las que ni siquiera combatieron y un sinfín de mentiras basadas en la grandiosidad del líder (Cuevas y Canto, 2006). En los grupos pseudoterapéuticos, o en los de sanación, se presentan como los descubridores de terapias revolucionarias, rechazando hostilmente otras formas de tratamiento convencional y fomentando la paranoia hacia profesionales externos, restringiendo el acceso del cliente a otras fuentes de información (Perlado 2007; 2011b).

5) Los líderes sectarios tienen un gran ego, presentando rasgos narcisistas de la personalidad. Con personalidad de tipo dominante, fuertes tendencias narcisistas, aspectos de grandiosidad y paranoide, mostrándose como personas muy hábiles verbalmente, en un ambiente seductor (Perlado, 2002, 2005; Cuevas y Canto, 2006; Perlado, 2011b). Maestros legendarios procedentes de una estirpe milenaria, sabios que dominan todas las ciencias y las artes, que poseen decenas de patentes o hallazgos

científicos; poseedores de grandes secretos y de poderes extraterrenales. A veces refieren ser divinidades (superiores o comparables a Jesucristo o Krishna) u otras atribuciones que alimentan su ego. El hecho de presentarse como una persona sumamente especial, que “contribuye como el que más” con su sabiduría y experiencia, facilita justificar los privilegios y reverencias que reciben. En ocasiones su supuesto poder es utilizado para infundir temor metafísico al adepto, haciéndoles creer que puede ver o saberlo todo, o que puede utilizar poderes sobrenaturales para ayudar a quienes les apoya o por el contrario, perjudicar gravemente a los que les obstaculiza. Por ejemplo, David Berg “Mo”, líder de *Niños de Dios*, atribuyó el accidente aéreo de Tenerife, en 1977, a la ira de dios por la osadía de que un juez se atreviera a procesarlo (Cuevas y Salguero, 2015).

6) La mayoría de los líderes analizados muestran un pasado problemático: dificultades de adaptación social, familias desestructuradas, víctimas de vejaciones, sobreproteccionismo familiar, fracaso escolar, problemas psicológicos, etc. Líderes poco adaptados que posteriormente crean una nueva realidad social “a su medida”, donde sobresalen y son el “epicentro del mundo”. En el grupo suelen desplegar altos niveles de crueldad y paranoia con respecto al mundo exterior.

7) Muestran inestabilidad emocional, con una rápida alternancia entre los estados emocionales de proximidad y cariño, frente a reacciones de furia y hostilidad de gran intensidad (Perlado, 2011b).

8) Rasgos antisociales o psicopáticos. Muchos de estos líderes sectarios encajan con el perfil psicopático. Citando a Hare (2003):

Son depredadores sociales que encandilan, manipulan y se abren camino en la vida sin piedad, dejando una larga estela de corazones rotos, expectativas arruinadas y billeteras vacías. Con una total carencia de conciencia y sentimientos por los demás, toman lo que les apetece de la forma que les viene en gana, sin respeto por las normas sociales y sin el menor rastro de arrepentimiento o piedad. (p.11)

No todos los psicópatas se hacen líderes sectarios y tampoco todos los líderes sectarios son psicópatas; aun así, si se analizan cuidadosamente los antecedentes, la

personalidad y los comportamientos de aquellos que han sido, o son líderes sectarios, muchos encajan bastante bien con perfiles psicopáticos (Lalich, 1997; Cuevas, 2011c, 2012a). Entre estos rasgos comunes destacan la necesidad de fuerte estimulación, insensibilidad, crueldad y falta de empatía, pobre autocontrol, comportamiento sexual promiscuo e infidelidad, labia y encanto superficial, megalomanía, mentiras patológicas, falta de remordimientos, vergüenza o culpabilidad, manipulación, maquinación y la incapacidad de dar o de recibir amor. Otros autores (Silleta, 1992) describen características similares bajo la etiqueta de “*narcicismo maligno*”, que define como el sentimiento extremo de ampulosidad, crueldad sádica, sospechas paranoicas y una carencia total de sentido de culpabilidad; o la también denominada “*perversión narcisista*” (Eiguer, 2001; Perlado, 2011b; Perlado, 2002).

9) Respecto a la posible psicopatología del líder, las conductas y actitudes más descritas son las propias de rasgos o trastornos de personalidad, más que de otros trastornos psicopatológicos graves. Principalmente, resumiendo lo descrito, rasgos narcisistas, antisociales y paranoides, unidos al despliegue de un fuerte carisma y una gran capacidad de engaño.

7. CULTURA Y SECTAS COERCITIVAS

Según Gaviria y Fernández (2013), la cultura podría definirse como “el patrón de prácticas y significados compartidos y transmitidos que interactúan entre sí, influyendo en las respuestas de un grupo humano a su ambiente durante generaciones” (p.50). En esta línea, la cultura aporta soluciones para el día a día, permitiendo disponer de los avances y conocimientos del pasado, transmitiéndose de generación en generación y también a través de medios como la escritura. Aspectos normativos, cómo vivir y convivir en nuestra sociedad, conocimientos y aplicaciones técnicas, obras y criterios artísticos, etc. Patrones disponibles y que se dan por sentado, pero que han supuesto siglos de esfuerzos por parte del conjunto de la humanidad. En este sentido, las personas se aprovechan y recogen el testigo de los pasos que otros han dado previamente. En buena medida, el contexto cultural depende del medio ambiente en el

que se desarrolla, al igual que ocurre con el devenir evolutivo; las soluciones y prácticas desarrolladas dependen en gran medida de dicho ambiente y en gran parte, explican las diferencias que se encuentran de una cultura a otra. Así, Hofstede (1980, 2001) describe cómo los climas cálidos han tendido a desarrollar unos valores más colectivistas, quizá influenciados por el hecho de que la supervivencia resultaba más fácil si el colectivo cooperaba y estaba unido, por ejemplo, para poder repeler la agresión de grupos invasores. En cambio, climas más fríos y moderados, o hábitats con escasa densidad poblacional, parecen disponer de valores más individualistas, puesto que la supervivencia dependía en buena medida de la iniciativa personal y del dominio de técnicas de supervivencia.

Triandis (2007) revisó las relaciones entre psicología y cultura, resumiendo que la cultura surge de la interacción adaptativa entre las personas y los ambientes físicos y ambientales en los que conviven. La cultura implica elementos compartidos, que son transmitidos de unos a otros, de generación en generación

En definitiva, los procesos evolutivos y la cultura, contribuyen notablemente en la interpretación que hacen los individuos del contexto en que se desarrollan. La influencia de los patrones culturales es tan intensa, que resulta inseparable y consustancial al ser humano, contribuyendo a su crecimiento e identidad. No en vano, autores como Baumeister (2005) defienden que más que “animal social” el ser humano es un “animal cultural”; considerando que la cultura contribuye notablemente a la supervivencia como especie. Las ventajas que aportan ser “culturales”, son, por un lado, la acumulación progresiva de conocimientos: la denominada mente colectiva. Una segunda ventaja estriba en la división del trabajo, permitiendo la diferenciación de roles y la especialización, facilitando así un mayor rendimiento y calidad en las actividades desarrolladas. Por último, otra gran ventaja consiste en que la cultura permite cooperar con muchas otras personas; incluso personas distantes y desconocidas, contribuyendo a intercambios y beneficios recíprocos. La cultura contribuye a nuestra supervivencia, atribuyendo significado a la interacción y regulándola para que la humanidad se coordine (Gaviria y Fernández, 2013). Por ejemplo, la cultura rige la manera en que las personas interaccionan: la distinción entre endogrupos y exogrupos (Tajfel, 1982;

Brewer y Kramer, 1985), las normas de territorialidad, o la protección del propio espacio personal.

Hofstede (1980) describió cinco dimensiones culturales, relacionadas con distintos elementos subjetivos (normas, roles, valores, creencias, actitudes, etc.) que dan cuenta de las diferencias existentes de una cultura a otra. Los integrantes de un determinado contexto cultural compartirán y se verán influidos por dichos elementos. En las sectas coercitivas existe un pliegue interno hacia el grupo y un distanciamiento y/o radicalización hacia la sociedad en la que conviven. Esto generará también importantes cambios en tales dimensiones culturales. Emerge una subcultura, con nuevas normas, roles, valores, etc. que impera en la totalidad de sus miembros en detrimento de los elementos culturales establecidos. Por tanto, estas cinco dimensiones, quedarán marcados y alteradas dentro del grupo:

1) Individualismo – Colectivismo: dentro del grupo coercitivo se resalta y exalta el elemento colectivo y se desdibuja el significado individual. Las necesidades personales pasan a coincidir con las del colectivo y el individuo queda a merced de los intereses de la jerarquía. Curiosamente, sus miembros suelen considerar que sus metas son personales, creen haber llegado por sí solos a dichos propósitos, a pesar de la obviedad de que sus compañeros disponen de las mismas preferencias y caminos premarcados desde la estructura jerárquica. Además, esos objetivos, en muchas ocasiones, son claramente contrarios a sus propios intereses personales: donar todas sus posesiones, abandonar trabajos, aislarse de sus redes de apoyo social, dejar a su pareja por recomendación del grupo, etc. Muchos miembros de sectas coercitivas atribuyen las críticas del exterior a ser objetos de una persecución religiosa (Schwartz y Kaslow, 2001). Posteriormente, aquellos que salen del grupo coercitivo consideran haber sido engañados y admiten haber tenido mermada su capacidad volitiva.

Los cambios significativos que produce y sus graves consecuencias son una muestra de la capacidad de estas técnicas para limitar de forma notable la capacidad volitiva. Los que sufren estas técnicas viven una realidad alternativa a la social, se creen habitualmente parte de una élite poseedora de grandes verdades o revelaciones. La nueva identidad, los sacrificios y grandes costes

son vividos de forma egosintónica, un paso necesario para poder avanzar en la jerarquía grupal y/o adaptarse a la normativa del grupo...con la esperanza, a largo plazo, de poder alcanzar la iluminación o las metas idílicas que el grupo ha prometido. La salud, los derechos fundamentales y las libertades individuales de estas personas se ven gravemente deterioradas. Paradójicamente, la defensa de estos grupos suele partir de la “libertad de culto” o de la “supuesta libertad del individuo” a la hora de elegir el ingreso en el grupo. La “supuesta libertad” del individuo afectado por técnicas de control mental queda en entredicho y la “libertad de culto” no exonera del cumplimiento de las leyes, ni justifica incumplir nuestro ordenamiento jurídico. (Cuevas, 2012a, pp. 1481-1482)

2) Distancia jerárquica: los grupos coercitivos se estructuran en distintos niveles jerárquicos. Ascender en la estructura exige sacrificio, sometimiento y sumisión. Uno de los mayores temores o castigos que los ex-miembros pueden sufrir de un día para otro es ser rebajado dentro de la estructura. Algunos miembros, cuando no aceptan determinado precepto o no consiguen determinado objetivo, pierden todos sus privilegios y se les exige comenzar desde cero. En este sentido, la jerarquía tiene una autoridad incuestionable; no existen parámetros democráticos ni criterios objetivos a los que la autoridad tenga que ceñirse. El poder de la jerarquía para otorgar o castigar, según criterios arbitrarios, favorece el apoyo y sumisión incondicional. Se aprende internamente que no se debe cuestionar la autoridad, que hay que confiar ciegamente puesto que, la verdad, sólo tiene un camino. En definitiva, pertenecer a un grupo coercitivo supone aceptar y justificar las terribles desigualdades jerárquicas. En ocasiones, los miembros parten de que no tienen la capacidad suficiente como para cuestionar los postulados que rigen las estructuras superiores. “Se ataca el derecho fundamental de libertad personal, muestras de ello es la excesiva y atípica sumisión mostrada y la ausente capacidad para criticar a la jerarquía (frente a la incrementada capacidad crítica respecto a su medio social)” (Cuevas, 2012a, p. 1484).

3) Masculinidad-Feminidad: los roles de género se acentúan drásticamente en la mayoría de grupos coercitivos. Habitualmente se radicalizan los roles de género

tradicionales, de manera que mujeres y hombres actúan en consonancia en base a dichas demandas. Muchos de estos grupos critican a la sociedad, considerando débiles a los hombres, por no ejercer un rol más autoritario y asimétrico, o tachando a la mujer de “moderna”, en un sentido despectivo. Desarrollan una nueva asignación de roles, responsabilidades y división de trabajos; incluso se exige que algunas de las actividades (adoctrinamiento, celebraciones, etc.) se hagan por separado. Existen distintos derechos, deberes y exigencias, en función del sexo. Especialmente en los grupos coercitivos de tipo religioso, los ideales que se propugnan van en línea con la autoridad basada en el patriarcado, donde el varón ostenta el poder y la posición predominante en la educación y las decisiones familiares. Aun así, la autoridad paterna, a su vez, estará sometida a las doctrinas y a las autoridades grupales, que se encontrarían en un nivel superior.

4) Evitación de la Incertidumbre: el grupo coercitivo exalta e intensifica las incertidumbres y los temores previos. Al mismo tiempo, asegura que dentro del grupo existen todas las respuestas y que se podrán resolver todas las preocupaciones. De esta manera, se obtiene un elevado nivel de dependencia puesto que fuera, prevalece la incertidumbre, mientras que dentro del grupo la certeza. La doctrina presenta unos esquemas que dan respuesta a todas las consultas prototípicas, simplificando la realidad. De hecho, suelen tener guías, códigos de conducta, o respuestas concretas, para las principales facetas de la vida: el trabajo, los estudios, el ocio y tiempo libre, las celebraciones, la sexualidad, la educación filial, la muerte, las interacciones sociales, etc. Esta guía y el acompañamiento del grupo facilitan que sus individuos vivan en un elevado grado de dependencia e inmadurez en la toma de decisiones, pero al mismo tiempo, en una aparente certeza y determinación en sus prácticas cotidianas del día a día. En apariencia, una persona envuelta en una secta coercitiva, puede parecer una persona segura de sí misma. El problema estriba en que al tratarse de un aprendizaje con reglas, códigos y actitudes fijas, su comportamiento será rígido y predecible. En este sentido, en situaciones en las que perciba escaso control y se requiera flexibilidad, puede sentirse más bloqueada y necesitada de una guía externa. Por ello, los miembros pueden tener una menor tolerancia a la incertidumbre. Les resultará más cómodo y fácil,

escapar de la incertidumbre a través del refugio grupal. Tal como sostiene De la Peña (2011), actualmente se vive un tiempo de deshumanización, de aceleración del ritmo vital, con múltiples presiones y demandas sociales; lo que motiva que los individuos busquen un cauce, un rumbo a sus temores y preocupaciones. En este escenario, los grupos coercitivos, como ocurre con los grupos religiosos, contribuyen a reducir la incertidumbre, aminorando el vacío existencial en el que el individuo se ve envuelto.

5) Orientación Temporal: puede verse alterada, en el sentido de aplazar objetivos (en ocasiones utópicos), o las satisfacciones, a un tiempo futuro indeterminado. Al mismo tiempo, se exige un sacrificio inmediato en el presente, para poder obtener estos supuestos beneficios que raramente (o nunca) llegan. En esta subcultura predominaría, por tanto, una orientación temporal a largo plazo en cuanto a las metas y los refuerzos, pero al mismo tiempo, también pueden estar muy centrados en el presente, obsesionados con la necesidad de cumplir inmediatamente determinados deberes o responsabilidad. Como ocurre en sectas apocalípticas, que pueden vivir diariamente, preparándose para un supuesto fin inminente. Por ejemplo, algunos grupos gnósticos, que esperaban en el año 2012 la llegada de una época glacial, que vendría provocada por tormentas solares, se aprovisionaban de baterías y fuentes de energía (pensaban que las fuentes de electricidad quedarían inutilizadas), de alimentos, ropa de abrigo y utensilios para la supervivencia. Este tipo de orientación, muy centrada en el presente, facilitará convencer a la persona en la necesidad de tomar decisiones inmediatas (por ejemplo, vender sus propiedades, mudarse, etc.) o dejar de hacer planes para un futuro a medio o largo plazo, puesto que consideran, que pronto no existirá un futuro terrenal; o que el futuro será tan diferente, que no tendrá sentido seguir los planes de la sociedad en general. Los *Testigos de Jehová* anunciaron, una vez más, la predicción del fin del mundo para el año 1975. En línea con la predicción, sus publicaciones alertaban a sus seguidores y les instaba a prepararse para el fin del mundo terrenal; uno de sus artículos, del año 1969, instaba a los jóvenes a desempeñar, lo antes posible, profesiones retribuidas, indicándoles que no les serviría estudiar una carrera universitaria, en tanto que el mundo corrompido ya llegaba a su fin (Despertad. 22 de agosto de 1969, p.15, como se cita en Hidalgo, 2008):

Si tú, lector, eres persona joven, también tienes que enfrentarte al hecho de que nunca envejecerás en este presente sistema de cosas... Por lo tanto, como persona joven, nunca realizarás alguna carrera que ofrezca este sistema (...). Quizás hasta seis u ocho años más para que obtengas tu título de una carrera especializada. Pero ¿dónde estará este sistema de cosas para ese tiempo?. ¡Estará bien avanzado hacia su fin, si es que no habrá desaparecido en realidad!. (...).Y los oficios como carpintería, plomería y otros, no sólo serán útiles, sino quizás aun más en la obra de reconstrucción que se efectuará en el nuevo orden de Dios (p. 40)

La *Meditación Transcendental*, sigue la orientación temporal de aplazar para un futuro a largo plazo e indeterminado, el alcance de grandes utopías. Así, en el denominado “*Efecto Maharishi*”, cuando se consiga que el 1% de la población mundial practique la Meditación Transcendental, se conseguirá mejorar la calidad de vida, se reducirá la delincuencia, el paro, los accidentes, las enfermedades y un sinfín más de efectos milagrosos (Cuevas y Canto, 2006).

En definitiva, se vive intensa y laboriosamente el presente, con vocación de obtener un futuro indeterminado mejor. La motivación conductual viene dada con el hecho de que las catástrofes anunciadas son inminentes, si bien en muchas ocasiones, ese “inminente”, implica un plazo indefinido que nunca llega.

Los grupos y los individuos se nutren de la cultura, pero igualmente, se trata de una relación que puede ser bidireccional: cualquier grupo e individuo puede brindar y aportar nuevos conocimientos, tendencias, patrones, o incluso actos inspiradores, tanto para una determinada comunidad, como incluso para el conjunto de la humanidad. Este cambio de enfoque permitió que la sociedad dejara de ser pasiva con la violencia en pareja. No hace demasiados años, tales problemas eran considerados como restrictivos del ámbito privado: nadie de fuera debía intervenir en ellos. Actualmente, en España, las conductas de violencia y abuso en la pareja no se toleran ni pasan inadvertidas: han de ser denunciadas y atendidas; se trata de un grave problema social que provoca decenas de muertes al año. Previamente, las atribuciones sociales ante este problema eran diferentes, minimizándose la gravedad del problema.

En esta línea, muchas víctimas de violencia y abuso en contextos grupales demandan una evolución en el enfoque social del sectarismo. Se sienten doblemente victimizadas, en tanto que no se sienten escuchadas por parte de la sociedad, especialmente por parte de las instituciones sociales que, supuestamente, velan por la seguridad y el bienestar de todos/as los ciudadanos/as. Consideran que los abusos recibidos en el seno del grupo reciben una importante discriminación, hasta el punto de que en ocasiones las víctimas son culpabilizadas por haber entrado voluntariamente. Cuando denuncian se les indica que han consentido, o aceptado libremente, el conjunto de agresiones sufridas dentro de su grupo. Reclaman que la sociedad cambie su enfoque también en estos casos, que perciban que se trata de un grave problema social, en el que cualquier persona, puede verse afectada.

Autores como Rodríguez-Carballeira et al. (2005), sostienen que el abuso psicológico en contextos grupales es similar al producido en contextos de pareja. Hicieron una comparativa en las estrategias de abuso en distintos contextos: grupos manipulativos, parejas y ámbito laboral. Encontraron un elevado paralelismo entre las estrategias abusivas desarrolladas por las sectas coercitivas y las utilizadas en las relaciones violentas de pareja. Estos resultados están en concordancia con los de estudios precursores (Boulette, 1980; Boulette y Andersen, 1985; Ward, 2000; Wolfson, 2002). Tal como expresan Rodríguez-Carballeira et al. (2005):

En ambos casos se persigue generalmente el sometimiento de la persona sobre la que se aplica el abuso, bien sea a la autoridad del grupo, bien al cónyuge o compañero abusador. En ambos casos también se trata de relaciones en las que predomina el establecimiento de un vínculo de carácter íntimo. La diferencia notable la marca el mobbing, donde la relación tiene un carácter menos íntimo y el objetivo perseguido suele ser la exclusión del trabajador. En el entorno laboral, las formas de abuso emocional parecen no ser tan extensas y las categorías de control de la vida personal e imposición de creencias tienen poca cabida en la mayoría de situaciones. El denominador común del abuso en los tres ámbitos parece ser la búsqueda del aislamiento de la persona, la

intervención sobre las posibles variables de su entorno inmediato y el abuso emocional hacia ella. (p.311)

En línea con la doble bidireccionalidad de la influencia cultural, los grupos coercitivos se nutren y alimentan de la cultura en la que viven, así como también de otras culturas exóticas en las que se inspiran; pero igualmente también estos mismos grupos pueden contribuir, reformar o alterar el ámbito cultural. De hecho, el propósito de muchos estos grupos será generar un cambio social y cultural, recurriendo a distintas actividades, que, de forma directa o indirecta, puedan acabar propiciando tales objetivos. Como señalaban Pinto y Sanz (2002), el objetivo de los grupos coercitivos es trascender más allá de sus miembros, intentando proyectar sus contenidos al resto de la sociedad, con el objetivo de cambiarla. De hecho, algunos de sus conocimientos y valores han trascendido, transmitiendo exitosamente determinadas creencias (por ejemplo, algunas premisas de la *Nueva Era*, como que todo es divino, o la importancia que otorgan a las supuestas energías espirituales), alterando el conocimiento humano (por ejemplo, el auge de los movimientos antivacunas, el negacionismo de enfermedades víricas o trastornos, o la propagación de determinadas teorías conspiranoicas), fomentando prejuicios o estereotipos sociales (como el marcado sexismo en determinados grupos, o fomentando prejuicios políticos o raciales, sobre todo en Estados Unidos), en las políticas institucionales o sanitarias (recuérdese la infiltración de las doulas, como personal sanitario, en las guías del Ministerio de Sanidad Español) y probablemente, influyendo en reformas legislativas o educativas de distintos países.

8. MULTIDISCIPLINARIEDAD DEL FENÓMENO SECTARIO

Como ya se describió en el apartado dedicado a los distintos enfoques en el estudio de las sectas, en función de los diferentes procesos psicosociales, se constata la complejidad del fenómeno sectario, siendo necesarias las aportaciones de múltiples disciplinas. Aunque la psicología es uno de las que más han profundizado en esta materia, no pueden obviarse las múltiples aportaciones que recibe desde la sociología, la psiquiatría, la teología, la filosofía, la antropología, el derecho, el trabajo social, o la criminología. El fenómeno engloba múltiples procesos relacionales con importantes implicaciones.

En el ámbito individual las personas afectadas por grupos coercitivos pueden ver alteradas su salud física y mental, su recorrido vital y su capacidad volitiva quedan truncadas. Por ello, resulta necesaria la intervención de las profesiones en el ámbito de la salud, así como en el ámbito político y legal, para proteger los derechos inalienables de los ciudadanos. Los grupos coercitivos pueden adoptar estructuras y funcionamientos jerárquicos muy diversos. Además, como ocurre con todos los grupos, no son estáticos, también se ven afectados por distintos procesos y se encuentran en continua evolución (Canto, 2015), lo que dificulta, aún más si cabe, su estudio y abordaje. La complejidad de sus procesos, entre otros factores, también ha conllevado que la intervención estatal no haya adoptado una postura unitaria ante esta problemática universal. Así, tan sólo en la Comunidad Europea existen planteamientos jurídicos muy diversos. Posturas excesivamente preocupadas en la garantía de la libertad de culto e ideológica, pudieran contener estrategias activas en defensa de la libertad y la salud de sus ciudadanos, tal como parece ocurrir en España. El temor a ser tildado de intolerante, puede conllevar un “dejar hacer” que garantiza todos los derechos del grupo, sin exigirle obligaciones o sin inspeccionar su actividad, a cualquier grupo que se presente como religioso. De hecho, grupos prohibidos en varios países europeos, o con sentencias en firme por estafa en banda organizada en la comunidad europea, como ocurre con la *Iglesia de la Cienciología*, no sólo campan a sus anchas en España, sino que también están registrados legalmente como asociaciones religiosas (o como organización no gubernamental –ONG-, asociación cultural o de otra índole), con las ventajas que ello

supone. Este tipo de reconocimiento supone importantes beneficios, incluyendo exenciones económicas. Además, el reconocimiento público de tales organizaciones contribuye a una percepción social más favorable, a pesar de sus controversias y peligros inherentes. Muchos de los grupos identificados como sectarios por parte de distintas asociaciones profesionales y de víctimas están, de hecho, registradas legalmente como asociaciones legalmente constituidas. Una de las diversas dejaciones públicas en este ámbito consiste en no haber aplicado las recomendaciones acordadas en distintas comisionesparlamentarias en las que se ha estudiado la problemática de las sectas. Se han pasado por alto tanto las recomendaciones de la Comisión Europea (1999), como otros informes previos de este mismo organismo. A nivel nacional, se creó una comisión en 1988, aprobada en 1989 por parte del Congreso de los Diputados y ratificada posteriormente, mediante una proposición no de ley aprobada en 1999 (Villagrasa, 2012), cuyas recomendaciones aún siguen sin cumplirse. Algunas de estas recomendaciones fueron incrementar el control de legalidad y vigilancia de la aplicación fraudulenta de los estatutos de las entidades religiosas, culturales, rehabilitadoras, terapéuticas y análogas, o realizar las modificaciones necesarias en el régimen jurídico de asociaciones, especialmente las entidades sin ánimo de lucro y de utilidad pública, para facilitar su control financiero y fiscal.

Existen otras posturas y abordajes en la Comunidad Europea, otros países disponen de leyes específicas o disposiciones legales más efectivas, como la ley francesa sobre organizaciones coercitivas “*about Picard*”, Ley nº 2001-504 de 12 de junio de 2001, para fortalecer la prevención y la represión de los movimientos sectarios que afectan a los derechos humanos y las libertades fundamentales. Así como la puesta en marcha de una agencia del gobierno francés, observatorio de la manipulación, que analiza el fenómeno sectario, en particular en relación a los actos que supongan un detrimento de los derechos humanos, las libertades fundamentales y otras conductas indebidas. Es la denominada Misión Interministerial de Vigilancia y de Lucha contra las Derivas Sectarias: MIVILUDES. Entre sus objetivos se encuentran la coordinación de la acción del gobierno francés de cara a estrategias preventivas y represivas, la formación e in formación a los distintos agentes del gobierno, la información al

ciudadano de los riesgos o peligros de las derivas sectarias, así como asistir a las víctimas de aberraciones sectarias (Jara, 2012). En Alemania, aunque las sectas se juzgan por el derecho común, desarrollan también de forma estatal tareas de vigilancia y seguimiento a través de la *Bundestelle für Sektenfragen*. Además, existe un mayor control de los denominados psicogrupos, en relación a las actividades de intrusismo profesional y a las prácticas relacionadas con la sanación.

En cuanto a los procesos interpersonales, la manipulación en el ámbito ambiental incluye que el grupo opere contra todas las personas que son significativas para el sujeto. De esta manera, resulta muy habitual la intromisión en las relaciones afectivas; la jerarquía suele dirigir hacia nuevas relaciones, imponer el celibato o coaccionarles, con mayor o menor sutileza, para que rompan los compromisos previamente establecidos. Los hijos/as también verán alteradas sus relaciones, tanto con el afectado, como con aquellos miembros del núcleo familiar que hayan rechazado el grupo, en tanto que, por ejemplo, suelen fomentarse estrategias de aislamiento hacia los progenitores que no pertenecen al grupo. También la familia de origen puede verse afectada, recibiendo habitualmente el distanciamiento o, en ocasiones, el maltrato de las personas vinculadas a grupos coercitivos, que obedecen fielmente las indicaciones de su jerarquía. En determinados grupos coercitivos resulta habitual reconstruir y alterar los recuerdos del pasado, de tal manera que los familiares protagonizan negligencias o situaciones escabrosas y abusivas originadas, o ampliadas, en el seno del grupo coercitivo. De hecho, la mayor parte de atenciones suelen derivar de familiares preocupados.

En el seno de estos grupos u organizaciones se incluyen contenidos y enfoques muy diversos: ideologías, cometidos humanos, fenómenos religiosos, planteamientos pseudoterapéuticos, propagación de concepciones pseudohistóricas, contraconocimiento y contenidos conspiranoides, etc. Todos estos elementos son compartidos grupalmente e implican procesos interpersonales y grupales. Por ejemplo, las actividades de proselitismo suponen, por un lado, una interacción interpersonal, a la vez que un proceso intergrupar en el que el miembro del grupo coercitivo tiene como objetivo que las personas del exogrupo se incorporen al endogrupo.

Los grupos coercitivos también implican procesos societales, puesto que en muchas ocasiones consiguen traspasar las barreras del grupo, construyendo nuevas costumbres y nuevos valores culturales compartidos.

Por toda esta complejidad y multitud de procesos, resulta tan comprensible, como necesaria, la intervención de disciplinas dispares, aportando nuevos hallazgos desde sus perspectivas y conocimientos particulares, para mejorar el abordaje de este fenómeno. Por otro lado, este abordaje multidisciplinar también justifica la dificultad para conceptualizar y unificar la conceptualización, la identificación de criterios identificativos, la amplitud del espectro fenomenológico, las teorías explicativas, etc. resultando todo un reto llegar a integrar todas las aportaciones que se generen.

Desde la psicología social el enfoque la unidad de análisis será el grupo, centrado principalmente en procesos interpersonales y grupales. La principal diferencia entre grupos coercitivos y no coercitivos parece estribar en que los primeros aplican técnicas coercitivas, generando consecuencias dañinas. Por lo demás, las personas adscritas a sectas coercitivas se comportan como cualquier miembro de un grupo, con similares criterios, procesos de identidad social etc. (Turner, 1981; Tajfel, 1984; Turner y Tajfel, 1986). Como en cualquier grupo, sus miembros comparten una identidad social común y se perciben a sí mismos como miembros de una determinada categoría social. Todos conforman una estructura grupal jerárquica con roles bastante definidos y entre ellos, existe interdependencia, de tal manera que cooperan en pro de determinados objetivos (Brown, 1978). Este planteamiento conlleva que, todo grupo, independientemente de su naturaleza o apariencia, puede llevar implícito múltiples beneficios, pero que también, pueden contener determinados riesgos potenciales. Es más, los grupos evolucionan (o “involucionan”), pudiendo pasar por distintas fases más o menos armónicas. Estos cambios y conflictos que suceden en cualquier contexto grupal pueden implicar que determinados grupos constructivos puedan acabar desarrollando dinámicas coercitivas en un momento determinado. O al contrario, también es posible que determinados funcionamientos jerárquicos coercitivos puedan evolucionar hacia modelos de funcionamiento más apacibles.

A pesar de estas similitudes, también es cierto que el funcionamiento de los grupos coercitivos presenta determinadas peculiaridades, así como ciertas características extremas, las cuales serán descritas, identificadas, analizadas y evaluadas en este trabajo. El objetivo de esta tesis será aportar y validar nuevas herramientas que permitan discernir cuándo un grupo actúa con normalidad frente a cuándo manifiesta características coercitivas que puedan perjudicar gravemente a los miembros que lo integran. Tratar de identificar y valorar cualitativa y cuantitativamente la persuasión coercitiva, así como su relación con el abuso psicológico, los daños en la víctima y otras variables relacionadas. Es notable la gran escasez de herramientas en esta área. España sólo disponía de una sola escala norteamericana, validada en población española, que identifica y mide abuso psicológico en contextos grupales. Este estudio trata de aportar nuevas herramientas que puedan tener una finalidad en contextos clínicos y periciales, así como para facilitar que las víctimas puedan comprender mejor los fenómenos acontecidos en la relación con su grupo y el porqué de determinadas dificultades y afecciones que en ocasiones arrastran durante años.

CAPÍTULO 2: INFLUENCIA SOCIAL

1. INTRODUCCIÓN

El estudio psicosocial de las dinámicas y estrategias abusivas de grupos manipulativos se engloba dentro del campo aplicado de los principios de influencia social, especialmente dentro del ámbito de la persuasión. También pueden destacarse otros procesos de influencia, como la obediencia, el liderazgo, la conformidad, la complacencia o la normalización, que están muy presentes en el fenómeno de las sectas coercitivas.

Una definición que muestra la amplitud del fenómeno de influencia la describen Pérez y Mugny (1985) son aquellos “procesos regidores de las modificaciones de todo tipo de respuestas (percepción, juicios, opiniones, comportamientos, etc.) observables en el individuo, originadas por el conocimiento de las respuestas (percepción, juicios, etc.) de otro(s) individuo(s)” (p. 99).

Baron y Byrne (2005) reducen el espectro del fenómeno, en tanto que consideran que la influencia requiere de intencionalidad: “el esfuerzo realizado por uno o más individuos para cambiar las actitudes, creencias, percepciones y comportamientos de una o más personas” (p.359). Cialdini y Goldstein (2004) también inciden en esta definición reducida, en el que la influencia social viene dirigida por la fuente, considerando que conlleva un ejercicio de poder social de una persona o grupo, que redundará en un cambio de actitud o comportamiento de otros, en una dirección particular. Este poder también se desarrollaría, en ocasiones, de manera sumamente sutil. Ambas definiciones, más que abordar la influencia, se estarían refiriendo a un tipo de influencia, la influencia.

Briñol, Horcajo, Valle y De Miguel (2007) vuelven a contextualizar que la influencia consiste en un fenómeno sumamente amplio, de mayor alcance que la persuasión, que sería un proceso más dentro de la influencia. Así, también incluyen los fenómenos de influencia interpersonal, como las tácticas de compromiso, reciprocidad, etc. (Cialdini y Trost, 1998); como los de influencia grupal, como la normalización, la conformidad, la desindividuación, el pensamiento grupal; así como un amplio conjunto de fenómenos relacionados. Sostienen que los “fenómenos de influencia, abarcan variaciones en las percepciones, opiniones, actitudes y conductas de las personas, en

una variedad de situaciones mucho más amplia que en persuasión” (Briñol et al., 2007, p. 492). Mientras, la persuasión implicaría dirigir un mensaje a una audiencia con la intencionalidad de formar, reforzar o cambiar sus actitudes. En conclusión, la influencia abarcaría cualquier forma de cambio, intencional o no, e incluiría la persuasión; mientras que esta última requeriría intencionalidad de cambio por parte de la fuente de influencia, tratando de modificar o generar nuevas actitudes o comportamientos. Los procesos persuasivos pertenecen al universo más amplio de la influencia social.

Por tanto, los fenómenos de influencia social se refieren a los procesos a través de los cuales, durante las interacciones directas o simbólicas, los individuos y los grupos forman, difunden y modifican sus modos de pensamiento y de acción. Incluiría aquellas inducciones no deliberadas, como por ejemplo cuando alguien influye, sin pretenderlo, con sus opiniones o sus actos, o como ocurre en determinados aprendizajes por modelado.

La influencia social, tal como describe Myers (2008), se trata de “la cuestión central de la Psicología Social” (p.125), puesto que esta disciplina tiene por objeto estudiar científicamente cómo los pensamientos, emociones y conductas de las personas son influidas por el contexto social. Se trata de un proceso de cambio tan necesario como inevitable. El desarrollo de la humanidad y la sociedad en su conjunto está vinculado a la influencia, ya que incluso aquellas conductas filogenéticamente programadas, como andar erguidos o hablar, no podrían desarrollarse sin el aprendizaje de otras personas del entorno (López, 2013).

En general, la sociedad tiene un concepto erróneo sobre la influencia, percibiéndola como un proceso negativo o invasivo, como si la identidad quedara alterada cuando alguien es influido. Incluso la propia Psicología Social también sostuvo cierta consideración negativa de la influencia social. Así, Moscovici (1985) argumentaba que “la psicología social es la ciencia del conflicto entre el individuo y la sociedad” (p.18). Aunque también pueda tener usos negativos, la influencia presenta múltiples ventajas: simplifica la resolución de problemas cotidianos, permite incorporar nuevos aprendizajes con una gran economía en tiempo, recursos y esfuerzos, favorece la construcción de la identidad, conduce al logro de metas personales y grupales, etc.

Si bien resulta discutible que la relación entre el individuo y el contexto sea conflictiva de forma generalizada, en ocasiones la influencia social puede chocar con las necesidades y metas personales, siendo especialmente perjudicial cuando se interpone a la racionalidad y/o a la libertad de individuos y grupos, como ocurre en los fenómenos de persuasión coercitiva.

Aun considerando que el foco de este estudio son los grupos abusivos, no se pretende juzgar negativamente la influencia en términos globales. Se parte de que la influencia y la persuasión, en términos generales, son empleadas de forma constructiva en las relaciones interpersonales y grupales. Hablar de influencia social supone incluir fenómenos amplios e inevitables sin los cuales sería improbable cualquier forma de educación y socialización. La influencia es un fenómeno inherente a cualquier relación, generando múltiples dinámicas y consecuencias: aprendizajes, empatía, afecto, sinergias, conductas de apoyo, altruismo, obediencia, sumisión, explotación, etc. Plantearla sólo como una estrategia destructiva, al servicio de la fuente de influencia, implicaría adoptar una postura maniquea. Se trata de una realidad social implícita en toda relación que, en mayor o menor medida, generará cambios conscientes e inconscientes, voluntarios e involuntarios y que son responsables del desarrollo de la personalidad, de la maduración y de la construcción psicosocial.

Esta concepción, al mismo tiempo, parte de que existen determinadas estrategias persuasivas, identificables y medibles, que empleadas sistemáticamente en cualquier interacción, generarán consecuencias adversas en quienes las reciben. Algunas de esas estrategias, las de mayor intensidad coercitiva, también pueden resultar lesivas aunque su empleo haya sido excepcional, pudiendo considerarse por sí mismos actos abusivos. El empleo de tales estrategias de persuasión coercitiva puede conllevar importantes desajustes personales.

Puede compararse la influencia con cualquier instrumento, que puede ser usado de forma ventajosa o destructiva, en dirección a la persona influida. En este sentido, el uso de la influencia, como el manejo de cualquier instrumental, implica responsabilidad. Es importante considerar sus efectos y consecuencias, conocer su funcionamiento y prevenir determinados efectos adversos previsibles. Existen dilemas, controversias

éticas y morales en emplear determinadas estrategias de influencia, como las que se basan en el engaño o aquellas acciones oscurantistas que sirven para lograr beneficios exclusivos a la fuente de influencia, en detrimento del blanco de tales estrategias manipulativas. Acciones que en ocasiones consiguen reducir la voluntariedad o libre albedrío de las personas y que las someten, sutil pero drásticamente; en beneficio de otras que han aprendido a usarlas para conseguir determinados fines. En ocasiones tales técnicas persuasivas se emplean, e incluso se entrenan, de forma grupal y organizacional, beneficiando a determinadas personas que obvian considerar los perjuicios que ocasionan a los blancos de tales influencias. Además, en estos grupos, los beneficios grupales recaen en muy pocos, en aquellos que disponen el poder organizativo. Mientras, la mayoría, realiza los mayores esfuerzos y sacrificios, habitualmente víctimas del engaño y de la aplicación de diversas estrategias manipulativas.

2. MODALIDADES DE INFLUENCIA SOCIAL

La influencia describe una amplitud heterogénea de fenómenos. Así, pueden incluirse fenómenos que involuntariamente, sin intencionalidad de la fuente, generan cambios en las respuestas de los otros, como ocurriría en el aprendizaje por modelado. En otro extremo, fenómenos voluntarios e intencionales muy diversos, como la obediencia, la innovación, la complacencia o la aplicación de técnicas sugestivas.

En este maremagnum de formas de influencia, autores como Cialdini (1990, 2007) se centran en principios, estrategias y técnicas intencionales que desarrolladas por la fuente de influencia de forma consciente y voluntaria, generan una tendencia automática en el receptor. De esta manera, determinados desencadenantes generan patrones automáticos de respuesta humana, en cierto modo similares a los patrones de acción fija animal. Así pueden emplearse estrategias planificadas con el fin de obtener una respuesta deseada, sin el consentimiento del receptor, sin que éste sea consciente de la manipulación y la “fuerza” sutil empleada, en beneficio de la fuente persuasiva. De esta manera, Langer, Blank y Chanowitz (1978), como se cita en Cialdini (1990), descubrieron cómo en una petición concreta, el mero hecho de incluir la palabra

“porque...”, era suficiente para incrementar notablemente el porcentaje de éxito en la petición, incluso en aquellos casos en los que el “porque...” no incluía una verdadera y apremiante razón: “¿podría dejarme pasar antes porque tengo que hacer unas fotocopias?” (p. 13). De esta manera, dar cualquier razón, incrementa la probabilidad de que alguien haga un favor.

El planteamiento de Cialdini se acerca a determinadas formas de influencia que pueden llegar a ser limitantes para el receptor. Se describen técnicas que, amparadas en principios psicológicos universales, pueden convertirse en verdaderas estrategias manipulativas empleadas a diario por millones de personas en el mundo: agentes comerciales, publicistas, estafadores, líderes sectarios, dictadores, así como ciudadanos comunes o miembros de cualquier familia. Tales técnicas son herramientas persuasivas que pueden conllevar fines propicios al blanco de influencia, como ocurre en psicoterapias, en la educación formal del alumnado o en la educación filial, por poner algunos ejemplos.

Ignorar o desdeñar el funcionamiento de la influencia social en la vida cotidiana hace más vulnerable a las personas, poco conscientes de cuáles son las estrategias manipulativas en su medio. La supuesta voluntad y libre albedrío del individuo puede quedar en entredicho, especialmente cuando alguien se cree invulnerable a la presión grupal. Las personas raramente reconocen ser influidas, más bien se perciben como seres libres, que toman sus decisiones y se comportan sin ser influidos en lo más mínimo. Esta forma de pensar, característica del individualismo que prima la sociedad occidental se opone a las conclusiones que se obtienen en las investigaciones psicosociales sobre influencia social. Como lo expresan Moscovici y Paicheler (1992), (como se cita en Canto, 1994):

habitualmente pensamos que los otros son libres, que sopesan las alternativas y realizan sus elecciones de modo racional. Cada uno parece ser su propio amo. En realidad, ésta es sólo una creencia occidental, que niega totalmente ese fenómeno fundamental de la vida que denominamos influencia. Este es uno de los conceptos más importantes de la psicología social. Por lo general, ni

siquiera somos conscientes de tal influencia y no sabemos por qué o cómo se produce. (p. 14)

Si es difícil percibir la influencia social, no por ello no se produce. “De hecho, la dificultad de su percepción es el mejor signo de su eficacia” (Cuevas y Canto, 2006, p. 37).

A continuación se describen algunas modalidades clásicas en influencia social (Moscovici y Faucheux, 1972; Barriga, 1982; Canto, 1995; Morales, 1999; Franzoi, 2007; Myers, 2008), para posteriormente analizar las relaciones entre tales modalidades y las dinámicas grupales desarrolladas en grupos manipulativos.

Mientras Moscovici y Faucheux (1972) incluían la normalización, la conformidad y la innovación, otros autores incrementan el número de modalidades de influencia social. Barriga (1982) distingue las siguientes formas de influencia social:

- 1) Sugestión: susceptibilidad a la hipnosis, contagio conductual en base a la facilitación social, presiones normativas a la conformidad, densidad de la multitud, desindividualización, etc.
- 2) Persuasión: las variables básicas del esquema comunicativo abordadas por el grupo de Yale (comunicante, mensaje y receptor), teoría de la defensa participativa (disonancia cognitiva), preaviso (contrapersuasión), etc.
- 3) Situación de adoctrinamiento: lavado de cerebro, educación rígida, etc.
- 4) Discusión en grupo y toma de decisiones: participación activa del sujeto, compromiso de acción, etc.
- 5) Obediencia: obediencia ciega.
- 6) Conformidad: influencia que otros han ejercido de forma imaginaria o real
- 7) Innovación: el fenómeno de la disconformidad, desde el modelo genético propuesto por Moscovici (1981). Reformas, revoluciones, cambios desde la minoría.

Con respecto a los grupos coercitivos, se considera de especial relevancia la influencia desarrollada a través de la sugestión, la conformidad, la obediencia y especialmente, las técnicas relacionadas con la persuasión coercitiva o de adoctrinamiento.

3. SUGESTIÓN

De forma tradicional la sugestión ha sido considerada un estado psicológico que permite la aceptación irracional de la voluntad de otro. Un estado que disminuye el espíritu crítico del individuo (Binet, 1900). Es considerada por parte de diversos autores (Barriga, 1982; Canto, 1994) uno de los extremos de la influencia social, la más irracional y emocional.

A finales del siglo XIX, en 1895 Le Bon (1983) publicó su obra *La Psicología de las Masas*, que subrayaba la importancia de la sugestión en la acción irracional de los grupos colectivos, a través del denominado contagio emocional. Sostenía que el grupo permitiría al individuo el anonimato, lo que podría limitar su sentido de responsabilidad individual y sus capacidades intelectuales. Consideraba que en determinadas circunstancias, el colectivo facilitaba expresar el lado más salvaje y destructivo de las personas.

Más recientemente se constata la existencia de determinadas claves que son procesadas de forma alternativa a la elaboración cognitiva, a través de la ruta periférica de la información (Petty y Cacioppo, 1981, 1986; Cacioppo y Petty, 1987). El modelo de estos autores explica que puedan modificarse actitudes y acciones sin que necesariamente exista consciencia de dicha influencia; sin requerirse gran atención e incluso sin el interés de la audiencia. Determinados mensajes pueden resultar atractivos o convincentes activando determinados heurísticos. Bien sabido es, que por ejemplo, el estatus, el atractivo o la simpatía de la fuente de influencia pueden suponer importantes diferencias en el éxito o fracaso de las campañas de comunicación. En estas situaciones, las actitudes se verían afectadas principalmente por elementos externos al propio mensaje. Dicho modelo resultaría coincidente con el procesamiento heurístico que

proponen otros autores (Chaiken, Liberman y Eagly, 1989; Eagly y Chaiken, 1984). Si bien este modelo está encuadrado dentro del ámbito teórico de la persuasión, algunas de las estrategias coercitivas que operan a través de la ruta periférica son consideradas técnicas sugestivas. Tales estrategias disponen de una extrema emocionalidad e irracionalidad. Algunas suponen la focalización atencional a determinada estimulación y/o la manipulación sutil de variables del contexto donde se desarrolla.

Algunas de las técnicas sugestivas quedan encuadradas dentro de las estrategias de persuasión coercitiva, según diversos modelos teóricos de la persuasión coercitiva y el abuso psicológico (Rodríguez-Carballeira, 1994a, 1994b; Singer y Lalich, 1997; Cuevas y Canto, 2006; Cuevas, 2011a; Rodríguez-Carballeira, Saldaña, Almendros, Martín-Peña, Escartín y Porrúa-García, 2015). Muchas de ellas son consideradas técnicas disociativas, por su capacidad para favorecer la ruptura de la identidad del individuo, a través del empleo de estrategias mixtas y técnicas invasivas. Así, según Rodríguez-Carballeira (1994b):

Facilitan la inducción de los sujetos a entrar en estados alterados de consciencia desde los cuales pueden ser más fácilmente manipulables. A través de las meditaciones, oraciones ocánticos -los famosos mantras- se entra en un cierto estado hipnótico, de semiconsciencia durante el cual la influencia externa es mayor. (p.119)

Entre ellas se incluyen la alteración de recuerdos, la generación de contenidos mnésicos traumáticos, la creación de nuevas identidades basadas en la creencia de que la persona puede conectar con algunas de sus “vidas pasadas”, modificaciones ambientales como el excesivo audio o el impacto audiovisual, excesivas repeticiones, etc. Muchas sugerencias aplicadas en grupos coercitivos se producen de forma colectiva, en ambientes facilitadores y en combinación con otras formas de influencia. Un ejemplo de ello es la práctica de “hablar en lenguas” (o hablar en boca de dios), empleados por muchos grupos carismáticos protestantes. Son animados a entrar en éxtasis, formulando vocablos y sílabas ininteligibles, en supuesta comunicación directa

con dios. Cuando alguien en la congregación no participa, o se muestra escéptico, se le indica que pruebe a hacerlo, que “ya acabará sintiéndolo”.

También en la antigüedad, se producían sugerencias impactantes. Los sociólogos Bartholomew y Goode (2000) repasaron la presencia histórica de los delirios en masa, como los acontecidos en la Edad Media en distintos conventos europeos. En ellos se dieron brotes de conductas imitativas sorprendentes, como el caso de una monja que repentinamente comenzó a maullar como una gata. Posteriormente, distintas religiosas se contagiaron y empezaron a maullar juntas en diferentes momentos del día. Eran tiempos en el que la creencia popular sostenía que las personas podían ser poseídas por animales. También hubo otro convento en el que una monja mordía a sus hermanas; tal comportamiento se extendió al resto de sus compañeras e incluso posteriormente, a otras congregaciones.

Otro aspecto a considerar es el empleo de sugerencias para conseguir una intensificación atencional en el foco deseado. En los grupos coercitivos se emplean muchas sugerencias, no necesariamente hipnóticas, que consiguen que el miembro, al margen de una atención consciente y racional, se “deje llevar” arrastrado por la presión irracional colectiva. En estos contextos se intensifican los estados emocionales positivos o grandilocuentes: alegría, afecto, amor, ansiedad, soberbia; exaltación de la identidad y virtudes del grupo; así como ira, hostilidad y odio hacia el exogrupo o la sociedad en general. Estos mecanismos suelen acompañarse del desprecio o la degradación de la actitud crítica y la racionalidad. Se anima a combatir las dudas y la ambigüedad, que son valoradas como símbolos de debilidad y estancamiento, animándose a acoger sin reparos ni complejos la ideología del grupo.

Como se muestra en el capítulo cuatro, dedicado a la persuasión coercitiva, pueden encontrarse múltiples formas, altamente creativas, para tratar de romper la identidad del individuo; fórmulas que atacan al “yo”. Estas técnicas suelen incluir la precipitación, la acentuación de estados emocionales alterados, la ruptura de estrategias cognitivas y la perturbación del proceso atencional. En estas formas de influencia pueden incluirse, por ejemplo, los estados de trance, las estrategias carismáticas como comunicarse con entidades sobrenaturales (supuestos espíritus, divinidades, contactos

extraterrestes, vidas pasadas, etc.), “hablar en lenguas” (comunicándose supuestamente con dios, a través de un lenguaje incomprensible, uniendo sílabas inconexas), el uso o abuso de determinadas drogas u otras sustancias perturbadoras (peyote, ayahuasca, alucinógenos, fármacos psicotrópicos sin prescripción médica, alcohol u otras drogas). Otra modalidad, característica de grupos coercitivos supuestamente dedicados a la rehabilitación de adicciones consiste en solicitar a la persona enferma (o prohibir) que abandone medicamentos crónicos. Éstos pueden ser necesarios para su estabilidad mental, favoreciendo la aparición de brotes psicopatológicos que desestabilizan su personalidad.

Rodríguez-Carballeira (1994b), cita un fragmento de un libro de Huxley para ejemplificar el poder de la sugestión:

Os voy a leer un fragmento de un libro de Huxley, donde hace referencia a los bailes y los cánticos. Dice: "Ningún hombre, por civilizado que sea, puede escuchar durante mucho tiempo, un tambor africano o unos cánticos indios, o un himno galés, y conservar intacta su personalidad crítica y autoconsciente. Sería interesante escoger a un grupo de los filósofos más eminentes de las mejores universidades, encerrarlos en una sala calurosa, con derviches marroquíes, budistas, o haitianos; y medir con un cronómetro la fortaleza y su resistencia psicológica a los efectos del sonido rítmico. Lo único que podemos predecir con seguridad es que, si los cánticos o los ruidos de los tam-tam duran lo suficiente, todos y cada uno de los filósofos, acabarían saltando y bailando con los salvajes". (p.119)

4. OBEDIENCIA

La obediencia es una modalidad de influencia social en la cual una persona ordena a otra desempeñar alguna/s acción/es (Baron y Byrne, 2005). Es aquella en la que la una persona con autoridad, como fuente de influencia, influye al blanco de influencia. El estudio de esta modalidad se ha centrado principalmente, en las últimas décadas, al estudio de la obediencia destructiva. En efecto, la obediencia, entre otras finalidades, puede emplearse “para producir cambios drásticos en el comportamiento,

cambios mucho mayores que los producidos por otros tipos de influencia social” (Baron y Byrne, 2005, p. 385). Hay que subrayar que la obediencia también suele desempeñarse de una manera positiva, que se aplica en ambientes sociales normalizados con objetivos constructivos, o para garantizar el buen funcionamiento de sistemas grupales o sociales. Como ocurre en la escuela, en el trabajo, o en la familia, con autoridades legítimas con buenos propósitos, que también cumplen las normas y protegen a sus grupos; que a su vez éstos también obedecen a otras estructuras sociales y grupales a su vez. En conclusión, que la obediencia ciega no es la única forma de obediencia.

Un ejemplo clásico y expositivo de la obediencia destructiva se encuentra en los experimentos clásicos de Milgram (1963, 1974), que ponen de relieve la capacidad de sumisión de sujetos normales ante las órdenes de una figura de autoridad, concretamente las de un investigador de una prestigiosa universidad. Los sujetos se habían comprometido a participar en un experimento, cobrando previamente por ello. Entre las características del diseño experimental se encontraban la ausencia de coacción de la fuente de influencia, más allá de la presión repetida por parte del experimentador de consignas del tipo “*por favor, continúe*” o “*no tiene alternativa, debe continuar*”. Las órdenes y el efecto de la autoridad fueron suficientes para que el 65 % de los sujetos obedecieran cada instrucción, aplicando cada una de las falsas descargas eléctricas, hasta llegar a los 450 voltios. Previamente a este nivel máximo el sujeto “actor” simulaba dolor, rogaba que pararan el experimento, golpeaba la pared e incluso llegaba a “perder el conocimiento”. Si bien muchas personas protestaban y trataban de rehuir las órdenes, la presión fue suficiente para que la mayoría cediera y colaborara en este fingido “crimen experimental”.

Respecto a las razones de la obediencia (Baron y Byrne, 2005), se han esgrimido diferentes razones. En primer lugar, cuando se obedece habitualmente existe un traspaso de responsabilidad, asumiendo que se están cumpliendo órdenes: el sujeto suele pensar que “el que manda” es el supuesto responsable de los actos. Correspondería con la clásica justificación “*sólo cumplía órdenes*”. En el experimento de Milgram, concretamente, se informaba a los participantes con anterioridad que el investigador era

el único responsable del bienestar del sujeto, al cual infringirían las falsas descargas. Otra razón que se argumenta es que resulta más fácil obedecer cuando la autoridad posee insignias o signos visibles que reflejen su estatus; a modo de heurístico resulta mucho más fácil obedecer a una persona si va imbuida del uniforme que le identifica como una autoridad formal. En el experimento el investigador llevaba el atuendo de investigador, representando la autoridad en su campo. Otra razón que se argumenta que facilitó tales resultados es que la orden se graduó en distintas instrucciones. Esto apunta al principio de compromiso y coherencia descrito por Cialdini (1990), la denominada técnica “pie en la puerta”. Este principio facilita que se acceda a cumplir determinadas peticiones con mayor probabilidad cuando previamente se ha comprometido y/o se ha actuado en esa misma dirección. Resulta mucho más difícil resistirse a una petición cuando previamente se ha accedido a una petición inicial de menor coste. Así, en un experimento de Freedman y Fraser (1966), la mayoría de sujetos que previamente accedieron a poner un pequeño cartel en una ventana de su casa, el cual exhortaba a conducir con cuidado, aceptaban días después poner un cartel grande similar en su jardín. A los del grupo control no se les expuso a la primera petición, solicitándoles directamente que pusieran el cartel grande, resultando que sólo accedieron a tal petición el 16,7 % de los sujetos, frente al 76 % del grupo experimental. Por último, otro argumento que explica la obediencia destructiva está en que suele darse en contextos de premura, esta rapidez dificultará la reflexión y la toma de decisiones racional. Así, en los experimentos de Milgram se da esta condición, puesto que se daban órdenes que debían cumplirse de inmediato.

Reicher y Haslam (2011) defienden que los resultados del experimento de Milgram pudieran estar sobredimensionados en base a su diseño particular. Fue un experimento diseñado en muchos aspectos para conseguir que los participantes obedecieran (premura, graduación de las peticiones, autoridad científica, exculpación de la responsabilidad del participante en un compromiso previo, etc.), procurando que no se rebelaran a las instrucciones asignadas. A pesar del concienzudo diseño, una mayoría intentó resistirse y algo más de un tercio de los participantes desobedecieron al

experimentador; por lo que podría interpretarse que la obediencia, en general, no suele ser ciega y que la desobediencia a la autoridad es posible (Canto y Álvaro, 2015).

A diferencia del diseño experimental, que puede considerarse artificioso o simplificado, en los grupos coercitivos se presenta una situación natural y realista donde se manifiesta la conducta de obediencia ciega, en ocasiones destructiva, a las órdenes de líderes autoritarios.

En el caso de los grupos coercitivos, la obediencia suele tornarse irracional y sí que podría llegar a etiquetarse de destructiva y ciega. Aunque en todos resulta una parte esencial para el adoctrinamiento, se contemplan importantes diferencias de un grupo coercitivo a otro, por ejemplo, en base a su estructura organizativa, sus normas, el tamaño del grupo, o la forma y frecuencia con la que sus miembros interactúan con la jerarquía.

La jerarquía adoptará la potestad de regir y controlar, en base a la autoridad que ostenta. En ocasiones, se desarrollará de una forma sutil e indirecta, a través del seguimiento de la doctrina, o de la presión del grupo: influencia por conformidad, por imitación, condescendencia grupal, etc. Incluso muchos líderes optan por emplear una influencia con “mano izquierda”, por ejemplo, a través de peticiones más que a través de órdenes directas (Baron y Byrne, 2005). En otros grupos coercitivos sigue caracterizándose la obediencia ciega. Con mayor o menor sutileza, la jerarquía coercitiva ejercerá una autoridad prioritaria, mucho más allá de lo razonable. Suelen alterar las fuentes autoritarias previas (padres, familiares, leyes del país, normas culturales, etc.), instando a cumplir preceptos sin razonar, en base a la confianza, el principio de autoridad o bien para prevenir acontecimientos negativos o catástrofes; ya sean éstas, consecuencias reales, o situaciones ficticias generadas en el seno del grupo. Los miembros de grupos manipulativos desarrollan una sumisión patológica y acrítica, de tal manera que razonar por sí mismos o cuestionar ordenes se considerarán faltas graves. Desobedecer suele conllevar faltas graves, incluyendo uno de los más duros y efectivos: el “vacío emocional”, que implica que el colectivo al completo margine y/o reproche, con crueldad e insistencia, hasta conseguir que el miembro rebelde doblegue su voluntad, adaptándose a lo que esperan de él. Hay que considerar que esta técnica es

especialmente útil cuando se han deteriorado sus lazos previos, siendo el grupo prácticamente el único referente social. Previamente, el grupo suele haber desarrollado acciones que han conducido a que el sujeto sufra un notable aislamiento social. Por tanto, “el vacío emocional”, o la amenaza de expulsión, suponen escenarios de terrible soledad que tratarán de evitar a toda costa (Cuevas 2012a; Cuevas y Perlado, 2011).

En estas organizaciones la obediencia está mucho más presente respecto a otros contextos grupales, siendo de hecho la sumisión uno de los elementos principales. De hecho, una de las subescalas de la *Escala de Abuso Psicológico Grupal* (GPA) (Chambers et al., 1994) evalúa y se denomina “Sumisión”. De esta manera, se considera que obedecer y/o someterse, son rasgos distintivos de estos grupos (Almendros et al., 2011; Cuevas y Canto, 2006; Singer y Lalich, 1997).

El proceso de obediencia, como la captación, será un proceso sumamente gradual (Almendros et al., 2010), lo que incrementa el impacto persuasivo, en consonancia con el principio de compromiso y coherencia (Cialdini, 1990, 2007; Almendros et al., 2010). Además, no suele darse en las primeras fases de acercamiento al grupo, sino que será fruto del compromiso adquirido con éste, tras un sutil e intensivo procedimiento de captación y adoctrinamiento. Por otro lado, una vez que el miembro de estos grupos ha interiorizado la ideología y se ha comprometido, modificando sus actitudes, valores y comportamientos, la obediencia deja de ser un proceso frecuente. El sujeto ya actúa como se espera, cumple satisfactoriamente las normativas estrictas que comparte el grupo y las considera necesarias para su progreso; ya apenas necesitará recibir instrucciones concretas. Se pasaría así de una obediencia estricta a una asunción particular de normas, conductas y rituales propios del grupo. En conclusión, el miembro acaba actuando como se espera ha de hacerlo, sin ser necesario que nadie deba recordarle cuáles son sus responsabilidades u obligaciones. Además, en ocasiones el “engaño místico” facilita que tal aceptación venga dada por el temor a consecuencias catastróficas ficticias. Así, por ejemplo, en grupos de sanación y pseudoterapias hay quienes creen que no seguir determinada dieta o no cumplir con determinado hábito conductual les llevaría con toda seguridad a empeorar gravemente su salud o sufrir una enfermedad mortal. En grupos coercitivos religiosos se considerará que muchas

actuaciones mundanas y normales en una sociedad moderna (salir con amigos/as, celebraciones profanas, descansar en el tiempo libre, disfrutar de tecnologías, etc.) conllevar una vida en pecado, lo que pudiera suponer una condenación al “fuego eterno”, u otras terribles consecuencias.

5. CONFORMIDAD

Le pregunté a mi tío, que estaba sentado a mi lado, por qué habían abierto la puerta. Contestó: <<El profeta Elías visita esta noche todos los hogares judíos bebe un sorbo del vino que se le ha puesto en una copa reservada para él>>. Quedé sorprendido ante este anuncio y repetí: <<¿De verdad que viene? ¿De verdad que da un sorbito?>>. Y mi tío contestó: <<Tú mira bien, cuando la puerta esté abierta, mira la copa y verás que el vino baja un poco de nivel>>. Y eso ocurrió. Mis ojos estaban fijados en la copa de vino. Estaba decidido a ver si se produciría algún cambio. Para mí era hipnotizante y, por supuesto, era difícil estar totalmente seguro que, en efecto, algo estaba ocurriendo en el borde de la copa y el vino sí que bajó un poco (Aron y Aron, 1989, como se citó en Myers, 2008, pp. 151-152).

Este recuerdo se atribuye a un joven Solomon Asch, en la celebración judía del Sederim en la Pascua. El paradigma de la conformidad comienza con los experimentos de este psicólogo social, discípulo de Muzafer Sherif, quien anteriormente había desarrollado una serie de diseños experimentales sobre el paradigma de la normalización (Sherif, 1936). Los experimentos de Sherif daban cuenta del poder de la influencia en situaciones de ambigüedad, empleando para ello el denominado “efecto autocinético” Asch (1951, 1952) partía de la misma premisa que su predecesor: la influencia social podía darse en circunstancias de ambigüedad, de tal forma que personas cambiarán su juicio y sus respuestas ante la falta de un marco de referencia o ante carencias informativas. Diseñó un procedimiento de presión social carente de ambigüedad, de forma que la respuesta correcta no entrañara dudas. En estos experimentos la persona objeto de influencia se sometía a la presión dentro de un grupo, en tanto que la mayoría emitía respuestas erróneas, de forma consistente, en muchas de

las preguntas que se formulaban. Asch esperaba que el diseño experimental no soportaría ningún nivel de influencia, dada la claridad perceptiva de los estímulos presentados y lo evidente que resultaba la respuesta.

Por el contrario, los resultados dieron cuenta de que muchos sujetos daban respuestas erróneas, a pesar de la facilidad de la respuesta, influenciados por las respuestas unánimes, erróneas, de su grupo. Concretamente, los grupos estaban formados por siete a nueve personas, de los cuales sólo uno era verdadero sujeto experimental, siendo el resto cómplices del experimentador que daban respuestas erróneas en la mayoría de los ensayos programados. Los resultados fueron que el 37 por ciento de las respuestas se dieron de forma incorrecta (frente a más del 99 % de aciertos en el grupo control). Un 75 % de los sujetos experimentales dieron al menos una respuesta errónea y un 5 % de éstos fueron influenciados en el cien por cien de los ensayos expuestos. La conformidad consistiría en “ceder a la presión que se observa en un grupo al copiar el comportamiento y la creencia de otros” (Franzoi, 2007, p.312).

En los grupos manipulativos, el dictamen del líder es protagonista de la dirección pero, el líder apenas tendría poder, sin la ayuda y el comportamiento grupal de sus seguidores. La mayor parte de aprendizajes y adoctrinamientos se desarrollan dentro del grupo y la relación entre iguales ejerce una presión y un reforzamiento mutuo y constante que exalta y fortalece la doctrina (De la Peña, 2011). Como señala Perlado (2011a), “Junto con la presencia de un liderazgo dominante encontramos un grupo que se hace eco y reverbera con el líder, pasando a desplegar con el tiempo los mismos procedimientos de seducción que funcionan desde el primer contacto” (pp. 45-46). Incluso la exaltación de la personalidad del líder, mucho más allá de lo razonable, viene en gran parte dada por la imitación y la aceptación de consignas grupales. El grupo refuerza la imagen de un líder “divino y poderoso”, por encima del bien y el mal, que va a construir y mediar las vidas de sus miembros. Al mismo tiempo, el líder también verá reforzado su egocentrismo y narcisismo, al observar la retroalimentación y entrega de sus acólitos. En conclusión, la aceptación incondicional que desarrollan los miembros, especialmente en las primeras fases, más que la consecuencia de un proceso razonado, se explica mejor por procesos como la conformidad y la imitación.

Los iniciados aceptan de buen grado las propuestas de sus nuevos compañeros, pues previamente han sido ayudados, han recibido todo el afecto y otros generosos ofrecimientos. Se emplea con maestría el principio de reciprocidad, que genera en su receptor la percepción de deuda y deber para aquellos que le han ayudado. Tal como describe Cialdini (1990), este sentido de “obligación” que se genera no es proporcional a la ayuda recibida; la devolución suele verse multiplicada en estos casos. Por ello, en el proceso de captación resulta relevante crear la imagen de un grupo solidario, constructivo y desinteresado, en el cual se pueda confiar.

Adicionalmente, tal como se describe en las técnicas de persuasión coercitiva cognitivas, es habitual generar la visión de un grupo elitista, con metas y propuestas diferenciadas y únicas. Para los miembros de grupos coercitivos, se considera un honor, a la vez que también un gran sacrificio, pertenecer a su organización. La exaltación de los valores y la identidad grupal conllevarán que el nuevo miembro vaya sutilmente aceptando premisas y acuerdos grupales, tras haber depositado su confianza y cierto compromiso. Se irán moldeando y modelando las normativas o códigos de conducta y el grupo definirá y acompañará con precisión los deseos inherentes de la jerarquía sectaria.

Es por ello que los procesos de complacencia y conformidad son de especial relevancia para comprender el fenómeno del adoctrinamiento sectario. Las técnicas de persuasión coercitiva son desarrolladas en buena medida de forma grupal, si bien bajo la responsabilidad e incluso bajo la supervisión, en mayor o menor medida, de la jerarquía sectaria.

6. INNOVACIÓN

La innovación (Mugny, 1981; Moscovici, 1976, 1985) hace referencia a una forma de influencia social que generalmente tiene por fuente una minoría, o un individuo, que intenta crear nuevas formas de pensamiento o comportamiento, o modificar aquellas ya establecidas. Habitualmente la innovación es desarrollada por minorías sin poder. Supone un proceso de creación de nuevas normas, que vienen a reemplazar las normas preexistentes.

Pueden considerarse dos modalidades de innovación dentro del sectarismo: por un lado, en el proceso de conversión, por el otro, en el intento de trascender más allá de sus miembros, tratando de influir a nivel social o cultural. En primer lugar, con respecto al proceso de captación y conversión, la minoría grupal –sectaria- consigue extender y hacer valer sus actitudes, comportamientos, valores y creencias a miembros de un colectivo social mayoritario. De tal manera, el grupo sectario podría contemplarse como una minoría activa que, a través de la innovación consigue influir significativamente a un gran número de personas que pertenecían a la mayoría colectiva exogrupal. De la Peña (2011), lo describe así:

Las sectas se manejan a partir de dos elementos; por un lado, el líder, y por otro, el aparato —por así llamarlo— de gobierno, es decir, un pequeño grupo de allegados que comparten los mismos intereses. El líder y el pequeño grupo conforman lo que conocemos ya como una minoría activa. Esta minoría tiene el poder de influir socialmente a una gran cantidad de individuos en tanto que a partir de un comportamiento consistente, crea conflicto y duda entre los miembros de la mayoría y los conduce a reexaminar y reevaluar su propia postura cognitiva o valorativa. Esto quiere decir que algunos grupos que eran ignorados por el aparato social por su baja “peligrosidad” a partir de este principio adquieren fuerza social. Éstos se han convertido en grupos que poseen un propio código social y que además proponen innovación y cambio. Los desviados en la psicología de las minorías activas, llegan a engendrar su propia norma. (p.118)

La segunda modalidad de innovación consistiría en los esfuerzos de una minoría activa –sectaria- en influir e innovar social y culturalmente, introduciendo sus tópicos, argumentos o ideología a colectivos externos, sin la necesidad del proceso de conversión. En esta vertiente puede constatarse cómo algunos pensamientos, ideologías y fenómenos habituales en determinados medios minoritarios cúltricos, han conseguido extenderse, generando nuevas normas, actitudes y hábitos en una importante parte de la masa social. Aprovechando el auge de las nuevas tecnologías

de comunicación, estas nuevas construcciones sociales se pueden propagar de forma masiva y rápida. Algunas de ellas, consiguen formar parte del imaginario colectivo de una buena parte de la población, fomentando cambios de actitud y conducta en personas ajenas a tales contextos cúltricos. Un ejemplo es la extensión y difusión de las llamadas teorías creacionistas, que en la actualidad han convencido a la mayoría de la población estadounidense, que considera que los seres humanos fueron creados por dios hace, no más de 10.000 años (Thompson, 2009). Otro ejemplo sería la importante propagación de conspiraciones y de conocimiento pseudocientífico: conspiraciones relacionadas con el 11-S, vacunas que matan, supuestos vertidos ocultos e indiscriminados desde los aviones comerciales (fenómeno *chaimtrail*), o el nuevo orden mundial reptiliano (Cuevas, 2010).

Todo este contraconocimiento sectario suele utilizarse con fines manipulativos: generar un mercado de productos milagros, fomentar ideas nacionalistas, creencias antisistema o estimular ideologías racistas. Por tanto, esta difusión social de los contenidos cúltricos contribuye a generar nuevas tensiones psicosociales. Algunas de tales creencias son particularmente peligrosas, como las relacionadas con el ámbito de la salud, que fomentando nuevas pseudoteorías y pseudoterapias, conllevan que un gran número de personas incumplan las prácticas recomendadas de vacunación, o que se aparten de los tratamientos convencionales cuando caen enfermos.

7. PRINCIPIOS DE COMPLACENCIA

Cialdini (1990) desarrolló diferentes técnicas basadas en los principios de complacencia. Tales técnicas son formas de influencia intencional que aprovechando determinados heurísticos, consiguen con mayor probabilidad un cambio de respuesta que se deseaimplantar. Al tratarse de procedimientos intencionales, podrían considerarse estrategias persuasivas de influencia.

Los principios de complacencia son de carácter universal, estando presentes en cualquier interacción social. La teoría de Cialdini sobre el funcionamiento de los

procesos o principios psicológicos básicos y las técnicas de influencia que de ellas derivan, partió de la observación de profesionales de la influencia, como vendedores o publicistas. Estas observaciones de campo le llevarían a formular una serie de hipótesis teóricas que posteriormente, se han ido contrastando experimentalmente (Cialdini, 1990, 2007; López y Bustillos, 2008). Con estos principios se pueden constatar lo frecuente que resulta que la influencia venga dada sin mediación cognitiva elaborada. La mayoría de las veces las personas actúan con escaso margen de tiempo y suelen confiar en estos procesos automáticos o heurísticos, que salvando la utilización manipulativa que algunos/as puedan desarrollar, se trata de procesos universales bastante eficientes y fiables, que conducen a mejoras en la convivencia y supervivencia grupal. Facilitan una respuesta rápida sin la necesidad de emplear excesivos recursos cognitivos. Como desventaja, en ocasiones conducen a importantes errores conductuales. Tales principios son muy valorados socialmente y se aprenden desde la infancia, siendo activados con mucha frecuencia en situaciones sociales.

En los grupos coercitivos resultan de gran relevancia los principios de complacencia, empleándose numerosas estrategias manipulativas basadas en tales principios para facilitar la consecución de determinados objetivos. Diferentes autores constatan el empleo de estrategias abusivas que operan a través de los principios de Cialdini (Langone, 1992; Pratkanis y Aronson, 2001; Pratkanis, 2007). Recientemente, Carmen Almendros ha elaborado y está validando una escala de influencia grupal (GIS) en contextos grupales, aún sin publicar, que está basada en los principios y técnicas de Cialdini.

7.1. Principio de reciprocidad

Según este principio, las personas se sienten obligadas a devolver en el futuro favores, afectos, regalos, invitaciones, etc. Un favor debe ser correspondido con un favor, ya que los receptores se sentirán agradecidos y en deuda. Está tan arraigado este sentimiento de deuda que incluso en diferentes idiomas, la palabra “obligado” aparece en las expresiones de agradecimiento (Cialdini, 1990, p. 30). Distintos autores constatan que este principio es universal, extendido en toda cultura humana, siendo ésta, posiblemente, una cualidad evolutiva que contribuyó a la supervivencia (Gouldner, 1960; Leakey y Lewin, 1978). Como se describe en Cuevas y Canto (2006), con respecto al principio de reciprocidad:

Las sociedades, al potenciar la norma de reciprocidad, están asegurándose la cooperación y el desarrollo de relaciones amistosas entre los individuos. Al proporcionar ventajas considerables a las sociedades que la practican, hay fuertes presiones para aceptar y cumplir la norma de reciprocidad, siendo muy criticados y desprestigiados los que no la cumplen. (p.43)

De este principio surge una primera técnica, denominada “*esto no es todo*”, que consiste en que la fuente de influencia da algo, incluso sin que el blanco de influencia lo solicite, con la intención posterior de solicitar algo. Es muy empleada en ventas, con la entrega de pequeños obsequios o muestras para incrementar la probabilidad de conseguir ventas (Burger, 1986). Es aplicable e igualmente efectiva en otros contextos.

La reciprocidad conlleva la atracción y el agradecimiento hacia aquellas personas que ayudan o aportan algo. Así, la norma dice que hay que sentirse en deuda con la persona que te ha ofrecido algo, si bien, no se suele medir dicha deuda. Al contrario de lo que cabría pensar, resulta fácil que la persona que ha prestado el favor pueda reclamar o conseguir una devolución mucho mayor. En este sentido, en muchas relaciones se aporta y ofrecen favores o bienes de forma aparentemente altruista, con el verdadero objetivo de solicitar posteriormente favores o bienes que, de otra manera, difícilmente se obtendrían. Algunas características de este principio son desconocidas por la población, resultando muy relevante en el terreno de los grupos coercitivos y en

otras estrategias manipulativas. El conocimiento del principio y de sus técnicas derivadas puede contribuir a la prevención de sufrir su uso fraudulento o inmoral.

Un ejemplo de esta técnica se puede encontrar en las reuniones de ventas que organizan algunas empresas o distribuidores. En muchas de ellas es habitual ofrecer gratuitamente algún producto interesante que se dará a todo aquel/lla que acuda y participe en la exposición o reunión de venta, “sin compromiso de compra” (suelen explícitamente usar tal expresión). Si bien en estas estrategias de venta también se emplean otros principios de influencia, como el de compromiso y coherencia, o el de validación social, el efecto de la reciprocidad viene dado en el hecho de regalar primero, sin exigencia de compra, un determinado producto. De esta manera, las personas acuden a una reunión de venta de productos, que usualmente rehusarían sin el consiguiente incentivo. Si bien muchas personas acuden con la intención inicial de acudir y recoger su atractivo regalo, tratando de convencerse en no adquirir ningún producto, el sistema de ventas suele ser bastante exitoso. Consiguen que una gran parte del público acabe tentado en comprar alguno/s de los productos expuestos. Habitualmente exponen una amplia variedad de objetos de precios considerables, en muchas ocasiones se trata de productos de stock de difícil venta, que con una mayor probabilidad tendrán salida gracias a la fórmula descrita. Además, en muchas de tales exposiciones se insiste, mejorando el regalo ofrecido, si vienen acompañadas de su pareja, para de este modo favorecer el cierre de la venta. Según la norma de reciprocidad, el ofrecimiento inicial hará más probable que las personas estén dispuestas a escuchar y comprar, incluso aun cuando el precio pueda ser alto o mayor que el ofrecido en otros comercios. La estrategia de venta empleada consigue que las personas se sientan satisfechas y receptivas, creyendo que han conseguido una buena o excelente compra.

Otra característica interesante de la reciprocidad es que será igualmente efectiva aun cuando la ayuda no fuera solicitada. O sea, la fuente de influencia tiene en su poder elegir aquello que le interesa ofrecer, no siendo necesariamente algo que el receptor deseara. Recoger tal ofrecimiento o dádiva, aun tratándose de algo inservible, resulta efectivo para conseguir el efecto de la reciprocidad y por tanto, incrementar la probabilidad de devolución de un favor mayor. Cialdini (1990) describe un ejemplo

relacionado con el grupo *Hare Krishna*. Observó cómo en el aeropuerto había miembros de este grupo que regalaban flores con la intención de solicitar un donativo. Posteriormente veía que una de sus miembros llegaba y abastecía a sus compañeros con más flores. Siguió a esta chica y observó que iba recogiendo flores de todas las papeleras. La mayoría de los pasajeros recogían el “regalo”, que al no ser deseado, acababan tirando. Mientras, estos miembros reciclaban la dádiva, que les resultaba efectiva para conseguir sus fines de recaudar donativos.

El principio de reciprocidad, aplicado a los grupos manipulativos también tiene especial relevancia en la fase de captación. En ella los grupos se esfuerzan en dar una imagen inequívoca de confianza, solidaridad y ayuda desinteresada. Los esfuerzos de estos grupos en esta fase son relevantes, participando todos sus miembros y habitualmente, con acciones planificadas desde la jerarquía. Habitualmente el grupo está entrenado para evitar y ocultar cualquier aspecto controvertido a los nuevos/as y al mismo tiempo, se esfuerza en ofrecer la promesa de resolución de problemas existentes u otras propuestas, habitualmente irreales, que podrían obtenerse en el futuro. En ocasiones, los ofrecimientos iniciales pueden no tener relación alguna con las características o actividades del grupo: cursos de inglés o de cocina gratuitos, fiestas, ofrecimientos gastronómicos, trabajos domésticos, actividades infantiles, viajes organizados, excursiones, senderismo, ocio al aire libre, manifestaciones en pro de causas universales (la paz, la unión de la humanidad, etc.), apoyo a causas o conflictos ajenos al grupo, relaciones afectivas y un sinfín de propuestas. En la captación el lema de estos grupos podría resumirse en el dicho “el fin justifica los medios”. Se justifican engaños y encubrimientos en base a que se considera una cuestión necesaria para atraer la atención de los nuevos, que supuestamente podrán obtener las ventajas que implica poder pertenecer al grupo. La realidad es que la verdadera naturaleza de los grupos coercitivos está oculta a la mayoría de sus miembros, queda enmascarada porque de otra manera, nadie en su sano juicio se incorporaría en sus filas (Cuevas, 2012a): “Se ocultan premeditadamente los objetivos y actividades reales. Los nuevos son atraídos con medios atractivos, ofreciendo diferentes disfraces y ganchos que ayudan a conectar con sus intereses, sus deseos y necesidades” (p.1476). O como expresa MacDonald (1988), las

sectas presentan una maravillosa fachada que esconde una oscura trastienda cargada de secretos.

La reciprocidad sigue haciendo mella aun cuando pasan años y décadas. El miembro prototípico de estos grupos es el eterno agradecido”, en tanto que siente que mantiene una deuda eterna para con el grupo. En algunos de estos grupos llega a hacerse explícito dicho compromiso y deuda, como ocurre con los estrambóticos contratos de la *Iglesia de la Cienciología*, en los que sus miembros llegan a comprometerse, por escrito, a servir en ella durante mil millones de años.

Las taxonomías de estrategias de persuasión coercitiva y de abuso psicológico grupal (Rodríguez-Carballeira, 1994a; Singer y Lalich, 1997; Cuevas y Canto, 2006; Rodríguez-Carballeira et al, 2015) evalúan algunas formas de reciprocidad empleadas: el sentimiento de deuda generado en el seno del grupo y el bombardeo afectivo o activación emocional, ambas técnicas encuadradas dentro de las estrategias de control emocional.

A continuación se exponen algunos ejemplos de reciprocidad empleados en grupos coercitivos (Cuevas y Canto, 2006):

- Algunas sectas, como los *Testigos de Jehová*, regalan folletos o libros a distintas personas, no pidiendo nada a cambio en un principio. En poco tiempo la persona es invitada a realizar una visita al “Salón de los Reinos”. A partir de aquí el esfuerzo de captación se intensificará, en tanto que la persona, además de interesada, estará agradecida por el trato dispensado, resultando más fácil la aceptación de pertenecer al grupo.

- Muchos miembros de *Testigos de Jehová*, cuando predicán fuera, suelen dar la razón digan lo que digan, o expresan que les entienden, aunque no compartan en nada su postura. Esto facilitará que posteriormente, también les puedan devolver la razón.

- Las chicas adeptas a los *Niños de Dios* iban por la calle y cuando paraban a un hombre les decía “*Dios te ama y yo también te amo*”. Llegaban a ofrecer su cuerpo, para más tarde, con delicadeza, pedir dinero para la organización o bien convencerlos para que se unieran a ellos.

- Muchas sectas, como *Nueva Acrópolis*, *Ágora* o *Iglesia de la Cienciología*, imparten unos primeros cursos gratuitos de índole muy diversa (filosofía, psicología o superación, esoterismo, naturistas, etc. incluso de cocina). Posteriormente, se les invitará a participar en otros que se realizarán en el futuro, o se les instará a hacerse socios.

- Algunas sectas, como la *Iglesia de la Cienciología* o *REMAR (Iglesia Cuerpo de Cristo)*, entre otras, ayudan a las personas que sufren adicciones. Mientras los rehabilitan también les impone trabajar para ellos, gratuitamente. Procuran que los miembros sigan con ellos, trabajando de forma indefinida para su proyecto.

Cialdini (1990) describe una segunda técnica empleada basada en el principio de reciprocidad. Se sabe que las personas se sienten en deuda cuando se les hace un favor. En base a ello, también cuando se hace una concesión, se sienten obligadas a responderles con otra concesión. O sea, tras un rechazo resulta más difícil resistirse a una nueva, y menor, petición de esta misma persona. En ello se basa la técnica de rechazo y retirada, también conocida como “*portazo en la cara*”. Esta técnica lo que hace es tratar de maximizar la probabilidad de que las personas acepten una determinada petición. Consiste en hacer una primera petición, distinta y algo mayor a la que se quiere plantear. Si la persona no accede a esta petición, se acepta el rechazo cordialmente y se pasa a una nueva petición, la verdadera. De esta manera, resultará más difícil que vuelvan a rechazar esta segunda petición. Schwarzwald, Raz y Zvibel (1979) hallaron que en esta técnica no es conveniente recurrir a una primera petición demasiado exagerada; si ésta resulta descabellada se vuelve en contra del solicitante, puesto que las personas a las que se quiere influir detectan que no se actúa de buena fe. Por tanto, en las negociaciones lo conveniente es saber exagerar la primera postura inicial sin llegar a parecer descabellados.

7.2. Principio de compromiso y coherencia

Un grupo terapéutico para deshabituarse al tabaco está dirigido por un psicólogo. Éste señala que han de elegir el día “D”, a partir del cual no volverán a probar más cigarrillos. La sesión grupal, que dura dos horas y media, tiene un descanso de cinco minutos. El psicólogo que dirige la sesión es especialista en adicciones, pero también es fumador. En el descanso se ve muy tentado a fumarse un cigarrillo; su mente le pide ese ansiado cigarro. ¿Cree que el psicólogo se sentiría cómodo fumando, más aún en presencia del grupo al que está ayudando?.

La incoherencia, de hecho, es un rasgo que se percibe indeseable en la personalidad (Allgeier, Byrne, Brooks y Revnes, 1979). Las personas se esfuerzan en ser coherentes o, por lo menos, en parecerlo. Ese esfuerzo es tan constante que mostrarse coherente es un hábito y una costumbre, por lo que se lleva a cabo de forma automática, a pesar de que existan determinadas situaciones en las que no sea conveniente tratar de demostrar dicha coherencia.

Este principio presente en el ejemplo anterior también explica el fenómeno por el cual las personas suelen estar más satisfechas con sus compras y elecciones, más aún cuando han sido caras y/o fruto de una amplia búsqueda y reflexión. Prefieren pensar que su compra o elección ha sido la más acertada, recurriendo para ello, si es necesario, a explicaciones rebuscadas, aun cuando la evidencia no se encuentre del lado de la decisión tomada. Se obvia el razonamiento objetivo y se evitan las comparativas realistas, pensando que lo suyo es lo mejor. Incluso en ocasiones las personas se esfuerzan en desvalorar productos u opciones mejores con argumentos vacuos para así sobrevalorar su opción. Y esto es porque resulta doloroso admitir equivocarse o que muchas veces, se toman decisiones poco acertadas. Las personas prefieren más bien auto-engañarse y sentirse cómodas o satisfechas con sus acciones. Hacer lo contrario supondría, en cierto modo, pensar que se toma decisiones equivocadas, sentir que se actúa de forma incoherente. Todos buscan la coherencia entre sus pensamientos y sus acciones. Si es necesario, incluso pueden reconstruir sus recuerdos, con tal de mostrarse coherentes con las actitudes y conductas desarrolladas (Conway y Ross, 1984).

Éste sería el principio de compromiso y coherencia, el deseo de ser y parecer coherentes con las conductas y actitudes mostradas. Una vez se ha realizado una determinada acción o tomado una decisión, existen presiones internas y externas que impulsan a ser coherentes con el compromiso asumido (Cialdini, 1990). Se manifiesta incomodidad ante comportamientos que contradicen las conductas previas. Tras este principio está la base de la teoría de la disonancia cognitiva (Festinger, 1957), que explica cómo la coherencia entre cognición y conducta es un importante motivador conductual; la incoherencia entre tales, o entre cogniciones, genera tensión o desarmonía que moviliza al cambio, bien sea creando nuevas cogniciones, bien ajustando la conducta desviada. Así, pues, si un grupo consigue que alguien asuma cierto compromiso activo y público, lo habrán predispuesto automática e irreflexivamente a que actúe en consonancia con dicho compromiso.

Este principio resulta más efectivo aún si asumen el compromiso sin sentirse coaccionados y si se atribuyen la responsabilidad de sus actos. Así, para conseguir un mayor poder de influencia es conveniente que la persona atribuya que es libre, que actúa así porque lo ha elegido. En este sentido, hay que tener cuidado con las grandes recompensas, que pueden conllevar el efecto opuesto al deseado: pueden resultar una presión externa suficiente para justificar los actos desarrollados y con ello, reducir la motivación interna (Deci, 1975; Lepper, Greene y Nisbet, 1996). En este sentido, las personas que son muy recompensadas tienden a esperar nuevas recompensas en el futuro para justificar sus acciones. En cambio, las personas que han actuado sin recompensa, o con escasa gratificación, tienden a ser coherentes con sus decisiones previas, sin requerir de tales premios para continuar en dicha senda. Por ello, los grupos coercitivos intentan que la presión externa sea muy sutil, que no se note que existen imperativos; haciéndoles creer que son ellos mismos los que toman las decisiones adoptadas; de lo contrario, podría provocarse el efecto reactancia. Las personas que forman parte de estos grupos están convencidas de estar desarrollando comportamientos libres; a pesar de que estos suelen estar en oposición a sus intereses previos.

Además de que la coherencia está bien valorada socialmente, también es un heurístico que contribuye a tomar decisiones con mayor rapidez. De esta manera, ante

una decisión difícil tomar, se puede optar por recurrir aquella que es consecuente con la que se tomó anteriormente. Es una forma fácil de liberar recursos cognitivos (Cialdini, 1990).

Este principio puede emplearse como un arma persuasiva para conseguir que las personas actúen en contra de sus intereses y claramente, en interés de la fuente de influencia. En el caso de grupos coercitivos Cialdini (1990) aporta un ejemplo relacionado con los grupos piramidales o “multinivel”, concretamente en relación a la corporación *Amway*. En este tipo de grupo se pide a cada vendedor que fije objetivos individuales, que los anote por escrito y que se comprometa a cumplirlos. Este efecto de anotarlos, comprometerse e incluso compartirlos públicamente en sus reuniones, conllevará una fuerza motivante muy destacable. Existen otras múltiples tácticas que emplean basadas en este principio. Por ejemplo, redactan por escrito frases positivas sobre los productos y sobre la compañía y los entrenan en la defensa de su empresa ante posibles críticas externas. Tales artimañas afianzarán el compromiso y se mostrarán con mejor predisposición a valorar positivamente su empresa. Otra forma de emplear este principio será obligarles a hacer inversiones periódicas, por ejemplo mensuales, en los productos que venden. Los objetivos que fijaron se transforman en compromisos de compra con la compañía. Así, por ejemplo, un distribuidor puede comprometerse a hacer una compra mínima de 1.000 euros mensuales en productos, aun cuando verdaderamente no tenga una cartera de venta para darle salida. Además, los miembros del escalafón jerárquico superior se encargan de controlar al inferior, de tal manera que a los distribuidores se les repite diariamente qué compromisos y metas fijadas marcaron (en ocasiones públicamente). Así, son habituales los seguimientos diarios, en distintos horarios, para constatar o reiterar el compromiso, recordando que debe seguir persistiendo con las ventas o con la búsqueda de nuevos distribuidores. A esto se le añaden las reuniones de formación o adoctrinamiento, en ocasiones dos o tres veces por semana, así como las numerosas celebraciones, de obligada asistencia y que pagan de su propio bolsillo, para premiar a los mejores. El compromiso es tan desmedido que cuando un vendedor recibe cualquier crítica racional sobre su compañía, suele reaccionar de forma muy irascible, emocionalmente alterados, con una hostilidad

desmedida. Tachan a los críticos de mediocres, perdedores o interesados, o emplean insultos directos, obviando cualquier aspecto empático con las víctimas que se sienten estafadas por la compañía.

En cuanto al compromiso, un factor que incrementa notablemente el potencial de cambio es el esfuerzo. A mayor esfuerzo desarrollado, mayor potencial de cambio, situación que ocurre en todos los grupos coercitivos.

Usualmente los grupos coercitivos aprovechan este principio. Así, en sectas de corte milenarista se anuncia el fin del mundo y se les muestra que la salvación está supeditada al cumplimiento estricto de la doctrina y las normas del grupo. También suelen recaudarse ofrendas y grandes cantidades de dinero bajo consignas basadas en este principio. Cuevas y Canto (2006), exponen algunos ejemplos:

“Dios conoce tu fe y sabe que entregarás todo aquello que no necesitas”.

“La salvación es para aquellos que cuidan y hacen entrega a sus hermanos”.

“Entregarte a dios es el mayor goce, así que da todo lo que puedas, da hasta que deje de dolerte”.

“Si cuidáis vuestro cuerpo dándole el descanso necesario, ¿por qué no cuidáis vuestra alma, ofreciéndole la palabra del señor, que es lo más importante en la vida?. Si queréis estar preparados para la muerte y recibirla plácidamente debéis previamente dejar que dios entre en vosotros.(p.45)

A partir del principio de compromiso y coherencia se derivan tres técnicas (Cialdini, 1990). La primera es la denominada *Técnica del Pie en la Puerta*. El experimento de Freedman y Fraser (1966), descrito anteriormente, es un clarísimo ejemplo de su aplicación. La técnica consiste en hacer una petición pequeña, sencilla de desarrollar. Posteriormente, si se acepta la primera, se solicitarán mayores peticiones en la misma dirección que la primera. Su funcionamiento se basa en que las personas evitan manifestar incoherencia públicamente, para no dar una imagen pobre, protegiendo así su autoconcepto. Así, las personas tratan de responsabilizarse en mostrarse coherentes conductualmente. De este modo, la técnica puede emplearse para conseguir determinadas conductas de forma inmediata, además de para facilitar determinados cambios actitudinales.

El funcionamiento de esta técnica es similar a lo acontecido cuando alguna persona, tras alguna transgresión moral, gradualmente, va aceptando otras transgresiones parecidas, cada vez de mayor magnitud. En ocasiones, personas normales han acabado escalando en una espiral de violencia y transgresión gradual, hasta límites insospechados. En esta turbia y constante escalada, se acabarán justificando faltas muy extremas. Otro ejemplo puede encontrarse en la práctica de determinadas parafilias sexuales, en las que, comenzando con prácticas más o menos seguras, en ocasiones se va escalando hacia prácticas de mayor riesgo, pudiendo provocar accidentes o graves abusos (Venegas, 2014).

Un ejemplo más lo aporta Schein (1956, 1961), psicólogo que acuñó el término “persuasión coercitiva”, que estudió de forma pionera el adoctrinamiento que sufrió soldados estadounidenses capturados por parte de chinos y norcoreanos. Los captores chinos exigían que los prisioneros apuntaran cada una de las opiniones que emitían. Posteriormente, se revisaban tales opiniones por si alguna podía utilizarse como una muestra de compromiso con las nuevas ideas que trataban de imponer. También se les pedía que escribieran preguntas y respuestas procomunistas. Si se negaban a escribirlas voluntariamente, les pedían que las copiasen de otros cuadernos de notas. Tal concesión sería un ejemplo de la técnica de rechazo y retirada (principio de reciprocidad). Estas notas y declaraciones resultaban sumamente útiles, puesto que acababan siendo una prueba escrita, que podían emplear posteriormente para solicitar cambios en la dirección de los escritos. Los prisioneros escribían todo tipo de declaraciones, instados por sus captores; posteriormente les exponían a tales escritos. Confusos, acababan sintiendo que lo que habían escrito atrás era acorde a sus creencias y de esta manera, se les solicitaba el cambio de conducta en la dirección deseada. Por ejemplo, alguien podía escribir: “nos han tratado bien, sólo desean que EE.UU. deje de atacarles”, este tipo de escrito resultaba muy productivo para sus captores. Las personas suelen creer que una declaración refleja la verdadera actitud de su autor, aun cuando no han elegido libremente hacer tales declaraciones. Además, este escrito podía ser usado para convencer a otros compañeros suyos. Incluso a veces, se saltaban la censura de la correspondencia y permitían escribir a sus familias, a cambio de que incluyeran en tales

cartas algunos de estos mensajes pro-comunistas. De esta manera, conseguían la mejor de todas las propagandas. Schein (1956, 1961) describe que prácticamente todos los soldados acababan participando con el enemigo gracias a las técnicas que desarrollaban. El principal objetivo de los chinos iba más allá de que aportaran información; su intención, tal como señala Cialdini (1990) fue “adoctrinarlos, cambiar sus actitudes y su percepción de sí mismos, del papel desempeñado por su país en la guerra y del comunismo. Hay pruebas de que el programa funcionó a menudo alarmanamente bien” (p. 87).

Un último ejemplo de la técnica del pie en la puertase extrae de la secta *La Orientación* (Cuevas y Canto, 2006; Cuevas, 2012b). Su líder, Teresa Zonjic, pedía a niños y adultos redacciones sobre temas de interés. A veces redacciones más inocentes, otras más comprometidas, con títulos que la líder sugería. Tales escritos ya llevaban marcada una dirección recomendada”. Si el/la alumno/a seguía sus indicaciones la redacción era puntuada con la máxima nota y era felicitado/a. Si por el contrario, no se seguía la sugerencia o la dirección, se suspendía y se indicaba que la persona no había sabido expresarse y no tenía las ideas claras. O incluso recibía algún tipo de castigo. Así a una niña, entre los ocho y los nueve años de edad le pedía:

redacciones con títulos como “soy una mentirosa”, “mi madre en silla de ruedas” (sin que en ningún momento su madre tuviera enfermedad discapacitante o un riesgo especial de tener que utilizarla), “tengo 20 años y estoy sola”, “mi concepto de los hombres”, “soy una egoísta”. Todas ellas eran corregidas y se reforzaba cualquier expresión de dolor, pesimismo, vida catastrófica, percepción de problemas en la familia, etc. A la par que se tachaban aquellas expresiones positivas sobre la visión de la familia, la vida, el futuro, etc. Intentaba engendrar una nueva alumna problemática.(Cuevas y Canto, 2006, p.175)

Una segunda técnica, relacionada con el principio de compromiso y coherencia, es la denominada *Técnica de Lanzamiento contra la Base*(Cialdini, 1990). En esta

técnica lo que importa es conseguir que la persona llegue a un compromiso. Para ello se ofrece una propuesta muy ventajosa a sus intereses. Una vez la persona acepta y se compromete con dicha propuesta especial surgirá un problema por el cual se hará imposible concederla. Entonces se oferta otra opción diferente, aparentemente ventajosa y exclusivamente ofrecida en compensación por el error cometido, que en realidad es la verdadera propuesta que se pretendía ofrecer. Tras haberse comprometido previamente con la anterior propuesta resulta más probable que la persona acepte también esta segunda opción, a pesar de que sus características disten bastante del compromiso inicial. En resumen, se ofrece una ventaja que favorece la decisión; adoptada ésta y antes de cerrar el trato, se retira tal ventaja y se ofrece la verdadera propuesta. Es posible que la razón inicial del compromiso ya no exista (por ejemplo, comprar un determinado producto a un precio reducido), pero la persona continúa aceptando basándose en nuevos fundamentos que le han ofrecido. Como describen Brockner y Rubin (1985), lo habitual es que en ese tiempo la persona desarrolle nuevas razones que apoyen su decisión y justifiquen aceptar esta nueva opción. Cuando se emplea en ámbitos comerciales los compradores suelen creerse los argumentos de muchos vendedores de que la nueva propuesta ha sido mejorada como compensación al cambio respecto al compromiso inicial.

Lo más relevante es la capacidad de esta técnica para hacer que una persona esté satisfecha con una mala decisión (Cialdini, 1990). Se ha constatado la eficacia de esta técnica en múltiples circunstancias (Brownstein y Katzev, 1985; Burger y Petty, 1981). En este sentido, aplicar esta técnica en grupos manipulativos, que suelen disponer de múltiples malas opciones, es cuestión lógica. Muchas personas inician su contacto sectorario por múltiples ofertas atractivas, así como por promesas utópicas (como por ejemplo, curaciones milagrosas o éxitos poco tangibles), finalmente tales proposiciones acaban siendo un simple reclamo, en el mismo sentido que la técnica descrita.

Una tercera técnica, vinculada al principio de compromiso y coherencia, es la *Técnica de Legimitación de Favores Insignificantes* e Incluso un penique es suficiente (Cialdini y Schroeder, 1976; Canto, 2006; López y Bustillos, 2008; López, 2013; López y Bustillos, 2013). En ella se destacan determinados valores humanos deseados, como la

solidaridad, la bondad o la generosidad. Se solicitan ayudas mínimas, que se ponen en consonancia con tales valores. Para ser coherentes con tales atributos humanos, se responde a la solicitud de ayuda. Negarse a dicha petición apela a una imagen ingrata, pudiendo dañar el autoconcepto. Es importante que la solicitud sea muy baja y poco costosa, lo que motiva a que difícilmente se resistan a prestar tal ayuda. Esta técnica es muy empleada en las peticiones con fines caritativos, como ocurre cuando se pide participar en un sorteo, con un donativo pequeño, para una causa humanitaria. En España son bien conocidas las campañas de un euro solidario, como el programa un kilo de ayuda, de la *Fundación Altius Mano Amiga*; o las múltiples campañas de donación a través de SMS solidario. Los SMS solidarios destinan la recaudación a una ONG o a un proyecto concreto de ayuda humanitaria o emergencia cuyo coste ronda un euro. Son una manera sencilla, rápida y económica de colaborar.

Destacar valores humanitarios para exigir una respuesta acorde son estrategias empleadas por grupos coercitivos. Así, muchos grupos coercitivos instan a sus seguidores a colaborar económicamente en base a sus valores humanos y su integración en un proyecto común. Estas premisas favorecen la inversión de ingentes cantidades económicas.

7.3. Sanción – Validación Social

La psicología social ha dejado constancia de lo influyentes que resultan las mayorías, que los individuos tienen el sesgo de pensar que, lo que sostiene la mayoría, es cierto. Resulta evidente que cualquier grupo, organización o sociedad, requiere de reglas comunes y de convenciones bien definidas, normas que comparten y disposiciones que se obedecen (Moscovici, 1985). Por todo ello, las personas suelen confiar y aceptar la posición mayoritaria, resultando muy difícil oponerse a ésta (Canto, 1994).

Cialdini (1990) analiza la amplitud de tal efecto y lo enmarca y articula con el proceso de comparación social (Festinger, 1954). Para determinar si las opiniones y habilidades son correctas, las personas suelen compararse con otras parecidas a ellas. De

ese modo, al comprobar que las opiniones coinciden con las de otros y descubrir que muchos las comparten, se reconfortan y sienten que están en lo cierto. La táctica de la validación social consiste en presentar cualquier información como la aceptada por la mayoría. Resultará más probable aceptar una petición o realizar un comportamiento, si es coincidente con lo que hacen o piensan otras personas similares (Cialdini y Sagarin, 2005). Se activa un heurístico de que, lo que todos piensan, será habitualmente lo correcto. Por ejemplo, una cadena televisiva puede usar las estadísticas de alta audiencia con objeto de mejorar o igualar esos datos: “10 millones de personas siguieron la semana pasada la serie de éxito, ¿te la vas a perder?”. O incluir risas programadas en los espacios televisivos para sugerir al público cuáles son los momentos más divertidos y facilitar que se rían más con el programa. Cialdini (1990) describe varias investigaciones que constatan que las personas se ríen más y consideran el programa más divertido si oyen tales risas, a pesar de que la mayoría reconoce que son falsas y exageradas. Aun cuando en apariencia resultan desagradables, se trata de un recurso efectivo.

Este principio basado en el poder de influencia de la mayoría, también puede utilizarse en sentido contrario, desdeñando una conducta o actitud concreta, empleando a una mayoría en contra; es la denominada sanción social. De esta manera, se pretende que la persona cese o altere su perspectiva en favor de la mayoría: “puedes hacer lo que quieras si así lo deseas, pero estás actuando de forma contraria a la mayoría”.

El principio de validación/sanción social funciona especialmente bien en dos contextos; por un lado, cuando la situación es ambigua. Ante la incertidumbre, se facilita la imitación. Se genera lo que Cialdini (1984) denomina “ignorancia múltiple”. En línea con la teoría de la comparación social (Festinger, 1954), los sujetos estarán predispuestos a evaluar sus opiniones con los sujetos que están en su medio, facilitando la conformidad a la posición mayoritaria. Un segundo contexto, habitual en grupos manipulativos, sería imitar a aquellas personas que se perciben semejantes. A mayor similitud percibida, mayor será la probabilidad de imitación, tomándolas como un ejemplo a seguir.

Las técnicas que se derivan de este principio son dos:

1) *Lo que hace la Mayoría*: se presenta una acción como adecuada porque la mayoría la lleva a cabo. Muchas veces se describe basándose en una población concreta “la mayoría de los jóvenes”, “la mayoría de los estudiantes”, “la mayoría de nuestro grupo”... Esta técnica genera un sentimiento de identidad y la tendencia a imitar a los que son similares (López, 2013).

2) *Lista de Personas Semejantes*: consiste en acompañar una petición determinada con una lista de personas similares que ya han actuado de esta manera. Como ocurre cuando se piden firmas y enseñan una lista con otras personas del entorno que ya lo han hecho (López, 2013). Cuanto mayor es la lista, más probable es que se acceda a la petición (Reingen, 1982).

Este principio de validación /sanción social resulta muy adecuado para juzgar lo correcto frente a lo incorrecto, siendo este tipo de visión polarizada y maniquea (todo o nada; bueno o malo), un rasgo característico del sectarismo. Zimbardo, Ebbesen y Maslach (1977) describían cómo los grupos sectarios propugnan un rechazo total de la sociedad de sus instituciones: fuera del grupo todos son enemigos. El bien está representado por el grupo y el mal por la sociedad; las personas sólo interesan en la medida que puedan ser útiles para el grupo. El tercer criterio de reforma del pensamiento de Lifton (1961), “demanda de pureza”, hace referencia a esta polarización descrita: elegir entre seguir el bien (el grupo) o pertenecer al mal, representada por la sociedad. También otros autores exponen que las sectas se caracterizan por su pensamiento maniqueo (Ash, 1985; Hassan, 1990; West, 1990; Rodríguez-Carballeira, 1994a, 1994b; Singer y Lalich, 1997; Tobias y Lalich, 1997; Perlado, 2003; Cuevas, 2012a; Benoit y Cancrini, 2013), con procesos de pensamiento constreñido y polarizado, reduciéndose la flexibilidad y la adaptabilidad cognitiva, el pensamiento crítico, etc.

Los grupos manipulativos emplean este principio, fomentando procesos de conformidad grupal, mostrando modelos o referentes de conducta y reforzando la sumisión y la adaptación al principio mayoritario. Previamente han promovido técnicas de aislamiento social, debilitando o rompiendo lazos externos al grupo., de manera que su grupo es su mayoría, su único referente. Los que no pertenecen al grupo, o aquellos que salieron, son considerados personas que viven al margen de la verdad; no merecen

confianza o afecto, dejando de ser un referente a imitar. Por el contrario, los miembros del grupo merecen toda atención y respeto. A mayor nivel jerárquico en el grupo, mayor perfección se le presupone. Bajo esta perspectiva, resulta importante que el nuevo aprenda del resto de miembros el conjunto de valores, normas, actitudes y conductas a desarrollar. De esta manera, se pueden llegar a normalizar comportamientos patológicos, disruptivos o contrarios al orden social preestablecido. En muchos de estos grupos, especialmente las mujeres, son iniciadas en comportamientos sexuales dirigidos, controlando su intimidad y sus relaciones (Cuevas y Perlado, 2011).

Este principio se puede emplear para modelar casi cualquier práctica. Más aun tratándose de un grupo sobrevalorado internamente, creyendo que se pertenece a una élite (Wilson, 1970; Singer, 1979), a una organización especial en la cual se pueden obtener importantes logros, inalcanzables para el resto de la sociedad. Los iniciados observan cómo todos los miembros llevan a cabo ciertos comportamientos, o cómo todos están fascinados con su líder, lo que facilitará el aprendizaje por modelado.

7.4. Simpatía

Es más difícil decir no a alguien que cae bien, que resulta simpático o que parece atractivo/a. La simpatía incrementará la probabilidad de que los mensajes persuasivos tengan el efecto deseado, principalmente cuando se procesa a través de la vía periférica de la información (Petty y Cacioppo, 1986), que corresponde, en efecto, al ámbito más emocional: “funciona a través del componente afectivo de las actitudes y la estrategia consiste en provocar un estado de ánimo positivo y asociarlo a un producto que se desea vender o a una persona a la que se desea promover” (López, 2013, p. 264). Pueden encontrarse múltiples ejemplos de este principio en la publicidad, donde entre otras tácticas, se emplea el humor, la cercanía o la vinculación de determinados productos con personas atractivas y/o famosas. Las personas que agradan son más persuasivas: es más fácil sentirse bien con ellas, ser amables con ellas y cuando tratan de convencer, sus blancos de influencia están más dispuestos a cambiar.

Estos procedimientos contribuyen al aprendizaje por condicionamiento, llegando a formar o cambiar nuevas actitudes. El objetivo de todas estas campañas no es otro que moldear las preferencias y decisiones. De hecho, el gusto de la población suele coincidir con aquellas marcas que más se promocionan en los medios. En parte, probablemente, por el efecto de la mera exposición (Zajonc, 1968), pero otra buena razón es la utilización del principio de simpatía.

Dentro de la simpatía existen diferentes tácticas o modalidades que facilitarán la influencia deseada: el atractivo físico, la afinidad o semejanza, los elogios y la familiaridad o contacto-cooperación (Cialdini, 1990).

7.4.1. Atractivo Físico

En diferentes culturas se constata la atracción por las personas atractivas, en especial, según distintos estudios, los hombres hacia las mujeres (Buss, 1989; Feingold, 1992a, 1992b; Maner et al., 2003). Según la teoría socioevolucionista esta mayor preferencia del género masculino vendría dada por mecanismos subyacentes que favorecen que los hombres busquen maximizar la reproducción, donde el aspecto de un mayor atractivo físico se atribuye a un estado saludable, percibiendo una mayor capacidad para la descendencia. Por el contrario, las mujeres tienen un mayor coste reproductivo y estarían más motivadas en incrementar las garantías de criar a la prole, prefiriendo varones comprometidos con la crianza, atléticos y que sugieran capacidad de supervivencia, dominancia y estatus (Buss, 1994).

El atractivo es un heurístico tan sorprendente que incluso los/as niños/as atractivos reciben una mejor atención o incluso pueden ser más queridos que los no lo son, por parte de los adultos (Karraker y Stern, 1990) e incluso por parte de otros niños/as (Dion y Berscheid, 1974). Se consideran menos graves sus faltas y agresiones (Dion, 1972) y para sus profesores son considerados más inteligentes (Rich, 1975). Las personas atractivas suelen ser evaluadas como más buenas y amables e incluso reciben un trato más favorable por parte del sistema judicial (Monahan, 1941; Sigall y Ostrove, 1975; Stewart, 1980). Otros autores, más recientemente, consideran que más que el

atractivo lo determinante resultaría la falta de atractivo, que redundaría en condenas mayores (Wuensch, Castellow y Moore, 1991).

Otros experimentos muestran que las personas atractivas tienen mayor probabilidad de obtener ayuda cuando la necesitan (Benson, Karabenick y Lerner, 1976) y son más convincentes e influenciables ante una audiencia (Chaiken, 1979). Incluso entre políticos, los candidatos atractivos pueden llegar a recibir dos veces y media más votos que los pocos atractivos (Efran y Patterson, 1976), sin que los votantes fueran conscientes de este gran sesgo. Este aspecto es muy empleado en la sociedad en general. Así, en una gran parte de establecimientos de restauración y comercios un requisito implícito, o explícito, es el atractivo físico.

En los grupos coercitivos se utiliza este heurístico, especialmente con fines proselitistas. Como se describió en el subapartado sobre la entrada a las sectas, del capítulo uno, estos grupos se esmeran en dar su mejor imagen. Además de la simpatía y otros esfuerzos, algunos grupos también prestan mucha atención a la imagen física y a la buena presencia de sus miembros. Así, para el proselitismo suelen vestir elegantemente y dar una imagen de éxito, como ocurre, por ejemplo, en muchos grupos comerciales y religiosos. Algunos van más allá y también desarrollan prácticas de proxenetismo o explotación sexual, utilizando habitualmente a las mujeres para la captación, para generar ingresos, u otros fines grupales (Lalich, 1997; Cuevas y Perlado, 2011).

7.4.2. Similitud

Un segundo aspecto de la simpatía hace referencia a la similitud. A las personas les atrae aquellos/as que son semejantes a nosotros (Byrne, 1971). Este efecto ha sido denominado “ley de la atracción de Byrne” o “ley de semejanza de Byrne”. Se constata que incluso semejanzas triviales pueden llegar a ser relevantes en la efectividad persuasiva. Así, Evans (1963) encontró que las ventas de seguros eran mayores cuando la fuente de influencia coincidía con sus clientes en edad, ideas religiosas o políticas, o incluso en consumo de tabaco. Pero, este efecto ¿se produce únicamente cuando existe

similitud real o, por el contrario, también cuenta la percepción de similitud?. Murstein y Beck (1972) encontraron que tanto la semejanza real como la percibida, en parejas casadas, predecían un buen ajuste marital. Mientras, Hoyle (1993), sostiene que lo realmente importante, lo que favorece la atracción, es la percepción de semejanza, más que la semejanza real. Tidwell, Eastwick y Finkel (2012) también encontraron resultados en esta misma dirección. Su experimento concertaba citas rápidas entre distintos estudiantes. En cada sesión se daban varias citas, de cuatro minutos cada una. Previamente todos los sujetos habían sido valorados con cuestionarios sobre personalidad y características demográficas, conociendo de esta manera, la similitud real. Encontraron que esta semejanza real no resultaba relevante para predecir la atracción romántica, pero en cambio, sí lo era la semejanza percibida.

Según esto, para las labores de proselitismo, a los grupos coercitivos puede bastarles la simulación de similitud, sin la necesidad real de compartir características en común. Como algún ex miembro de Jim Jones, líder del culto inmolado “*Templo del Pueblo*”, declaraba, Jim era capaz de examinar a alguien, conocer sus preferencias y actuar en base a éstas. Podía ser el mejor pastor religioso y deslumbrar a aquellos/as con intereses religiosos como igualmente, podía imbuirse en su faceta política y discutir apasionadamente sobre la sociedad, con aquellos/as con intereses más profanos (Cuevas y Canto, 2006). De hecho, es frecuente que los grupos manipulativos empleen tópicos sociales de moda con objeto de hacer proselitismo. En el inicio intentan adaptarse, dando una imagen afable y cercana, evitando llevar la contraria u oponerse a la persona que quieren captar. Muchos de estos grupos entrenan distintas habilidades sociales y buscan aspectos de identificación y puntos de encuentro. Apartan en los primeros momentos todos los aspectos controvertidos, tratando de mostrar que tienen los mismos intereses y preocupaciones que ellos.

7.4.3. Elogios

Respecto a los elogios, el tercer factor de la simpatía, son sumamente eficaces para conseguir simpatía y sumisión. Pueden resultar eficaces incluso en aquellas

ocasiones en las que los elogios son falsos (Byrne, Kasche y Kelley, 1974, como se cita en Cialdini, 1990). La excepción vendría dada cuando las personas son conscientes de que tales elogios no son sinceros, sino una adulación con intereses ocultos (Jones y Wortman, 1973).

Los elogios resultan tan relevantes en el proselitismo que, de hecho, son parte esencial de una de las técnicas de persuasión coercitiva más empleadas: la denominada técnica de bombardeo afectivo o amoroso (Cuevas y Canto, 2006; Singer y Lalich, 1997; Hassan, 1990) o activación emocional del gozo (Rodríguez-Carballeira, 1994a, 1994b; Cuevas y Canto, 2006; Cuevas, 2012a; Rodríguez-Carballeira et al., 2015). Principalmente están presentes en la fase de seducción o atracción, si bien también lo estarán en fases posteriores de conversión y adoctrinamiento.

Zimbardo (1984) considera que la mayor efectividad de los programas de control mental se basa en las necesidades de las personas de ser queridas, respetadas, reconocidas y necesitadas. Como describe Rodríguez-Carballeira (1994a): “Sus miembros ofrecen refuerzos sociales al sujeto, en forma de sonrisas, aprobaciones, aceptaciones alabanzas, contacto físico y amor aparente. Es una bien orquestada demostración de afecto dirigida a los cinco sentidos” (p.125). Gaylin (1974) mantiene que esta manipulación emocional resulta coercitiva por desarrollarse de esta forma extrema, organizada y dirigida.

En la entrada a estos grupos se pasa por la denominada fase de seducción, en la que los nuevos reciben un trato especial. Todos/as deben mostrar gran interés hacia el/la iniciado/a, siendo muy respetuosos/as con él/ella. Es usual encontrar situaciones donde todos los miembros cooperan sonriendo constantemente, repartiendo abrazos, besos y otras muestras de afecto, mostrando signos de preocupación e interés hacia ellos. Durante estas fases, los nuevos suelen sentirse personas especiales. Se encuentran con un grupo que, lejos de ver sus defectos o sus complejos, resaltan sus cualidades y habilidades. Muchos refieren haberse sentido “elegidos” para una misión muy especial y algunos fueron nombrados el futuro sucesor de la máxima jerarquía u otras promesas, que luego resultaban ser falsas. Se sentían queridos, comprendidos, respetados y con un abanico impresionante de conocimientos maravillosos a su alcance. En ese momento

sienten que fuera, su familia, amigos, etc., no le valoran lo suficiente. Que este grupo sí les reconoce su valía; que por fin, han encontrado a “su gente”. El precio de todo esto, es otra cuestión bien distinta.

Los elogios se combinan con otros elementos descritos, como el atractivo o el contacto- cooperación, hasta el extremo de usar el proselitismo sexual como gancho para captar a nuevos miembros. Así operaban recientemente grupos como *Defensores de Cristo* (de origen español aunque afincada en México), o la clásica y conocida secta *Niños de Dios*, que en los años ochenta captaba a los viandantes al hilo de la consigna “*dios te ama, yo te amo*”; invitándoles a pie de calle a encuentros sexuales. También se les entrenaba psicológicamente para seducir, incluyendo consejos de cómo satisfacer a sus amantes. Se ha documentado también que este grupo chantajeó a políticos y personas influyentes a través de sus “chicas gancho” (Cuevas y Salguero, 2015). Sectas de origen español, como CEIS, también utilizaron el gancho sexual en la captación de nuevos adeptos (Cuevas y Canto, 2006; Rodríguez, 1997).

En conclusión, la aplicación de elogios y refuerzos es una práctica común de todo grupo coercitivo. Boyer (1987) describe cómo en la Iglesia de la Unificación describían, con esta misma denominación, su consigna de agasajar y elogiar a los nuevos: el “bombardeo de amor” era la fórmula recomendada por el reverendo Moon para los recién llegados. A los nuevos se les ofrecía alojamientos gratuitos en estancias de ensueño, se les agasajaba con importantes ofrecimientos y ayuda, con constantes muestras de simpatía. De esta manera, resultaba fácil ganarse la confianza y evitar sospechas. Moon (1978) declaraba que:

Los miembros de la Iglesia de la Unificación siempre están sonriendo todo el tiempo, incluso a las cuatro de la mañana. El hombre que está lleno de amor debe vivir de esa manera (...) ¿Qué cara podría representar mejor el amor que una cara sonriente?. Esto es por lo que hablamos de bombardeo de amor, los Moonies tienen este tipo de feliz problema”. (párrafo 45)

7.4.4. Familiaridad, cooperación o contacto previo

El cuarto y último aspecto de la simpatía hace referencia a la familiaridad, cooperación o contacto previo. El hecho de que alguien o algo resulte familiar, lo hace más atractivo. Zajonc (1968) expuso el denominado “*efecto de mera exposición*” por el cual la exposición repetida de un estímulo incrementará la atracción que genera. Steinberg (1993) describe el caso de una chica en Taiwán cuyo novio le escribió más de 700 cartas a su novia pidiéndole que se casara con ella. Se casó, en efecto, pero con el cartero. Según Myers (2005): “para nuestros antepasados, la mera exposición al fenómeno era adaptativa. Lo que les era familiar por lo general era seguro y accesible. Lo que era desconocido solía ser peligroso y amenazante” (p. 729). Zajonc (1998) considera que la evolución es la responsable de esta tendencia a unirse a personas que resultan familiares, así como de desconfiar de los/as desconocidos/as.

Así, por ejemplo, resultan más atractivos los cuadros o las canciones que suenan familiares, frente a aquellos/as que no se asocian con nada previo. Sólo hay que pensar en el éxito de las canciones que emiten las radiofórmulas, frente a la escasa popularidad de aquellas otras menos radiadas. La familiaridad fomenta el agrado, también hacia las personas. Moreland y Beach (1992) diseñaron un experimento en el que cuatro mujeres con un atractivo similar, atendían en silencio en una clase de doscientos alumnos durante 5, 10 o 15 sesiones. Aquellas que fueron vistas con mayor frecuencia recibieron una mejor valoración respecto a su atractivo, lo que explica que haya mayor probabilidad de sentirse atraído/a por un/a compañero/a antes que de alguien desconocido/a. También se ha empleado con éxito este efecto en política. En unas reñidas elecciones en Ohio, un candidato que tenía escasas probabilidades de ganar llevó a cabo la estrategia de cambiarse el nombre. Se llamó Brown, apellido de larga tradición política en Ohio y, finalmente, consiguió ganar las selecciones (Cialdini, 1990). Un ejemplo de cómo se emplea la exposición reiterada como método para obtener atracción, se encuentra en un grupo, ya extinto, de corte piramidal y comercial: *Revelance*. Uno de sus líderes, solía insistir, entre sus consignas motivacionales públicas, que debían ser persistentes, dejarse ver de forma constante y que “*por repetición, todo entra*”.

Parece que los devotos de *Hare Krishnatambién* aprendieron y se adaptaron a esta circunstancia de que se confíe más en personas que tienen un aspecto familiar. Su vestimenta, tan poco familiar para la mentalidad occidental, resultaba poco efectiva de cara a la recaudación de fondos; las personas solían evitarlos o rechazarlos. Tras distintas dudas iniciales su líder, Prabhupada, acabó permitiendo la vestimenta occidental con objeto de distribuir libros y predicar, lo que es lo mismo, para labores de recaudación y proselitismo. Prabhupada instaba a que siguieran con sus signos religiosos pero que al mismo tiempo, podían vestirse como un “fino caballero americano moderno” a tales fines. Así, en muchas actividades públicas ocultan su identidad, se disfrazan con ropas occidentales y dicen pertenecer a una “asociación benéfica no lucrativa” o a un “grupo de gente joven que practica yoga”, pidiendo dinero para supuestas actividades sociales (Cuevas y Canto, 2006). Claramente, intentan resultar mucho más familiares y cercanos de lo que realmente lo son.

Otra forma que tienen de generar “familiaridad” la consiguen a través de las confesiones, las revelaciones íntimas y la catarsis emocional. Lifton (1961) lo denomina el “culto a la confesión”. Se anima a los miembros a revelar toda conducta pasada y presente, las relaciones, los sentimientos, etc. Este tipo de confesión suele emplearse con objeto de mostrarles que están muy cercanos al grupo y muy alejados de la familia o la sociedad. En ocasiones los miembros más antiguos suelen comenzar revelando cuestiones biográficas controvertidas: supuestos problemas personales o familiares del pasado (a veces reales, otras veces traumas generados, exacerbados y/o distorsionados por la acción dentro del grupo). En estas confesiones generan un proceso de identificación, conectando con los nuevos integrantes. Intentan mostrar que ellos también se encontraban en la misma situación que están ahora. En estos testimonios suelen revelar que ahora han cambiado, que han enmendado la situación; con una promesa implícita o explícita de poder solucionar cualquier problema dentro del grupo.

Otra estrategia basada en la familiaridad, propia de muchos grupos coercitivos, aunque especialmente característica en grupos comerciales y/o piramidales, sería la forma en que acceden a nuevos miembros, a través de las redes de contacto de sus miembros. Así, prácticamente recién llegados se les insta a escribir y entregar listas

de contactos, tablas, mapas sociales y otros ejercicios de obtención de miembros futuros: familiares, amigos/as, compañeros/as, conocidos/as, antiguo/as amistades, vecinos/as, comerciantes del barrio y un largo etcétera. La estrategia de contactar a través de alguien conocido incrementa la confianza y facilita una mayor predisposición a recibir el mensaje.

En ocasiones, en el proselitismo, se utilizan estrategias que aportan la sensación y la afectividad familiar; así, invitan a comidas, celebraciones, o enseñanzas, que se ofrecen en un hogar. De hecho, muchos miembros expresan que el grupo es su nueva familia.

7.5. Autoridad

En el apartado sobre obediencia se pudo constatar el efecto de la autoridad. El experimento de Milgram (1963) es un referente de esta modalidad de influencia. Entre las muchas variaciones del experimento, algunas de ellas anularon el efecto de la autoridad. En una de las variantes cambiaban el rol de la víctima por el del investigador. La víctima, que supuestamente sufría las descargas, ordenaba valientemente continuar con el experimento, mientras que el investigador solicitaba pararlo. En otra variante el investigador asumía el papel de víctima, siendo atado y puesto en el papel de recibir las descargas; el alumno era el encargado de ordenar las descargas. Ambas variantes resultaron en ningún grado de obediencia: el cien por cien de los participantes desistía en seguir aplicando descargas en cuanto le pedían que parara (Milgram, 1963, 1974). Milgram consideraba determinante el papel de la autoridad. En su opinión había una “extrema disponibilidad para hacer casi cualquier cosa con tal de cumplir las órdenes de la autoridad” (como se cita Cialdini, 1990, p. 236).

Actualmente existe un debate respecto a las verdaderas razones de la obediencia en el experimento de Milgram. Por un lado, el experimento fue diseñado con sumo detalle para generar obediencia y apenas se consideró el hecho de que, a pesar de la extrema dirección del diseño, también hubo personas que se rebelaron y no obedecieron.

Por otro lado, existe la posibilidad de que la obediencia obtenida no se debiera a que la persona adoptara un estado agéntico, en el que supuestamente perdía de vista sus valores y normas, cediendo toda responsabilidad a la autoridad. Los sujetos no cumplieron las órdenes impasiblemente, sino que en su mayoría se pusieron nerviosos, argumentaron que debían parar y trataban de convencer al experimentador para que parara las descargas. No existe demostración empírica de la existencia del estado agéntico ni de que ésta fuera la razón de la obediencia en los experimentos de Milgram (Haslam y Reicher, 2011; Haslam, Reicher y Birney, 2014; Canto y Álvaro, 2015). Aunque los resultados de obediencia son evidentes, no está tan claro que las personas no puedan dejar de obedecer a autoridades destructivas y mucho menos, poder justificar actos como el holocausto exclusivamente en base a la obediencia a la autoridad.

Una explicación alternativa y factible de esta obediencia partiría de la teoría de la identidad social (Turner, 1991), en tanto que los individuos están dispuestos a obedecer cuando comparten la misma identidad social. Esta explicación resulta coherente con el funcionamiento de los grupos coercitivos, donde todos comparten una intensa identidad grupal en común. Además, la mayoría de los miembros en activo, si bien siguen la dirección de la jerarquía, lo hacen porque consideran que han tomado “libremente” su decisión de seguir en ese camino. Aprendida la ideología y compartida la identidad grupal, la persona cumple su cometido sin la necesidad directa de tener que obedecer a la autoridad. En este sentido, entre las técnicas cognitivas de persuasión coercitiva está la “demanda de condescendencia e identificación con el grupo” (Rodríguez-Carballeira, 1994a, 1994b), donde el grupo presiona para generar una identidad colectiva al mismo tiempo que castiga y denigra cualquier manifestación de identidad personal, limitando su desarrollo y autonomía. Por otro lado, en línea con las críticas al estado agéntico, ante determinadas peticiones injustas de la jerarquía, algunos sujetos llegan a dudar, siendo en ocasiones el detonante de su egreso grupal.

Aun cuando la desobediencia es posible, no se puede negar que la sociedad sigue sumamente motivada a obedecer a la autoridad, sobre todo si es legítima y cuando sus peticiones son justas y relacionadas con su rol asignado. La organización social se establece en un “sistema de autoridad jerarquizado y ampliamente aceptado, que

constituye una inmensa ventaja para la sociedad” (Cialdini, 1990, p.237). Gracias a este sistema se producen y comparten múltiples recursos, se mantiene un sistema de defensa y seguridad ciudadana, etc. Para que este complejo sistema funcione adecuadamente, las personas aprenden desde muy pequeñas que obedecer a la autoridad es bueno y, que desobedecer, conlleva consecuencias muy negativas. Este aprendizaje se da en todos los contextos sociales: familia, escuela, trabajo, organizaciones, asociaciones, etc. Se entrena y educa para obedecer a autoridades legítimas. Cialdini y Sagarin (2005, p.160) describen que en efecto “se debe estar dispuesto a seguir las sugerencias de alguien que es una autoridad legítima”.

Pero ¿qué ocurre cuando se alteran las fuentes de autoridad?. Las jerarquías y organizaciones sectarias se imbuyen en un sistema jerárquico incuestionable, desempeñan una autoridad que impera sobre otras autoridades legítimas, como el sistema familiar, el orden legal, etc. Esta variable está incluida entre las técnicas cognitivas de persuasión coercitiva características: “alteración de la fuentes de autoridad”. Previamente, la persona ha sido desocializada, con la aplicación de técnicas de como el aislamiento y el control informativo. Desestabilizada de sus principios de autoridad previos, está preparada para aceptar y recoger los nuevos modelos y patrones del grupo coercitivo (Rodríguez-Carballeira, 1994a). Entonces, cambia sus fuentes de autoridad, el sujeto se conforma a su grupo y se autoevalúa en función de los nuevos valores y normas grupales (Ofshe y Singer, 1986). Esta autoridad viene representada por la jerarquía del grupo coercitivo y por su doctrina.

El ataque a las autoridades legítimas suele hacerse a través de doctrinas y argumentos incendiarios y catastrofistas. Se resaltarán todas las deficiencias del sistema social y se creará la necesidad de establecer un nuevo orden social, que corresponderá, justamente, con los designios de la jerarquía sectaria. Los grupos coercitivos suelen polarizar la realidad: los esquemas previos son “catastróficos” e “inaceptables”, frente a su alternativa, que es considerada perfecta e incuestionable.

Por tanto, la realidad incuestionable del grupo está por encima de cualquier orden social. Dudar o desobedecer a la jerarquía de estos grupos supone cometer la más grave falta o pecado. Por ejemplo, en grupos de contenido religioso las órdenes o

normas son consideradas designios divinos que por definición, estarán por encima de las leyes de los hombres. En caso de contradicción normativa, entre las normas sociales y las del grupo, lo lógico será aferrarse al orden más superior, que corresponde con los designios de la autoridad coercitiva. Así, cuando las normas del grupo entran en conflicto con las leyes o las normas sociales, el adepto suele optar por transgredir las reglas sociales, asumiendo lo que la jerarquía espera de él (Cuevas y Canto, 2006). Hay que tener en cuenta que las víctimas de grupos coercitivos suelen tener mermada su capacidad crítica, presentando dificultades para procesar la información de manera independiente. Aunque en la superficie pueda parecer que piensan y cuestionan con normalidad, en realidad todo razonamiento pasa por el filtrado cognitivo de sus esquemas sectarios. De esta manera, resulta sumamente difícil que la víctima contradiga o se oponga a la nueva autoridad.

Esto, evidentemente, facilita que los miembros de estos grupos sean manipulados y dirigidos a cometer actos poco éticos, en contra de sus principios. Incluso se les guía para cometer delitos que jamás pensaron realizar. Cualquier extravagante e injusta petición lleva implícita una supuesta y adecuada justificación en base a la doctrina. Por ejemplo, muchos adeptos han defendido a sus líderes cuando éstos han sido acusados de delitos, hasta el extremo de llegar a autoinculparse de todas las faltas perpetradas por el líder o el grupo, con objeto de que estos quedaran libres (Cuevas y Canto, 2006).

La realidad es que los miembros de estos grupos, personas antes aparentemente normales, llegan a cumplir fielmente con las exigencias de la jerarquía o los designios del grupo, incluso en acontecimientos criminales. Un ejemplo extremo de la obediencia a la autoridad fueron los asesinatos cometidos por los miembros de *La Familia*, ordenados por Charles Manson, que no tuvo que empuñar ningún arma para conseguir su cometido criminal. En estos grupos, bien por la obediencia, bien por la identificación con el grupo y los procesos de identidad social, se han cometido todo tipo de atrocidades: múltiples amenazas, acosos, palizas, violencia física, abusos sexuales, corrupción de menores, planificación y comisión de asesinatos o perpetración de ataques terroristas. (Cuevas y Canto, 2006).

La influencia de la autoridad proviene de dos modalidades bien distintas de poder: el poder de experto frente al poder coercitivo. El primero se basa en el reconocimiento de la competencia de la persona en determinada materia. Mientras, el coercitivo “se basa en las posibilidades de repartir premios o castigos a otras personas”(López, 2013, p.267). Ambas formas suelen estar presentes en el liderazgo sectario: se le considera el representante más sabio en su materia, como también se le atribuye la capacidad de castigar y degradar cruelmente a todo/a aquel/la que ose llevarle la contraria.

Existen determinados símbolos que se asocian a la autoridad y que se han mostrado sumamente efectivos en provocar la respuesta de obediencia: los títulos y los artículos de lujo. Ambos están también muy presentes en el liderazgo sectario. Resultan también efectivos aun cuando los títulos, en muchas ocasiones, son falsos. En cuanto a los artículos de lujo, se asocian a posiciones de alto estatus, impresionando e induciendo también a la obediencia. Algunos líderes emplean estos, como *Bhagwan Shri Rajneesh*, (*Osho*), que ostentaba públicamente sus riquezas, paseando toda una colección de Rolls Royce. O Sun-Myung Moon, que lucía grandes coronas de oro en sus actos públicos. Líderes y distribuidores de grupos piramidales también suelen manifestar lujo y riqueza públicamente. En ocasiones tales muestras son apariencias ficticias, al estilo de los grandes timadores, para enseñarles el supuesto éxito que les espera a los nuevos distribuidores. En algunas de estas empresas se alquilan, incluso por días, grandes mansiones y coches de lujo con dicho fin, fotografiándose en ellas y mostrando, falsamente, que poseen grandes fortunas.

También recurren a la sobrevaloración de la fuente autoritaria, contribuyendo a un mayor grado de credibilidad. El estatus de la jerarquía se enaltece a través de manipulaciones como las siguientes (Cuevas y Canto, 2006):

1. Generan biografías utópicas del líder con virtudes, aptitudes, experiencias y capacidades excepcionales. Sus biografías están repletas de hechos exagerados y/o falsos. Se atribuyen actos heroicos extraordinarios, episodios místicos indemostrables y conocimientos superiores inexistentes. Se muestran dignos del máximo reconocimiento en base a su poder y superioridad. Sólo los más fieles seguidores serán considerados

dignos de recibir los secretos y conocimientos que ostentan. Estas biografías son estudiadas dentro del cuerpo doctrinal del grupo, siendo la adoración o exaltación de su ego una parte esencial y necesaria en este proceso de transformación. Un ejemplo se encuentra en la biografía del fundador de la *Cienciología*, Ron L. Hubbard, cuya figura es exaltada hasta límites muy poco razonables. A continuación, se expone un resumen de su biografía que se extrajo de distintas fuentes del grupo (Moyano, 2003; Cuevas y Canto, 2006):

En la infancia había leído a grandes clásicos (Shakespeare, filosofía griega, etc.) y a la edad de tres años había aprendido a montar a caballo y a domar potros salvajes con los mejores vaqueros locales; se relacionó con los indígenas de la tribu india de los Pies Negros, aprendiendo sus tradiciones y leyendas y consiguiendo el estatus muy poco común de hermano de sangre. Con trece años era el Scout Águila más joven del país, con insignias al mérito en destreza manual, carpintería, primeros auxilios, extinción de incendios, conducción de automóviles y descubridor de senderos. A los 16 años, mientras se matricula en la Escuela de Enseñanza Secundaria, se incorpora al Batallón 163 de Infantería de la Guardia Nacional de Montana y se convierte en el editor del periódico de la escuela. A los 18 años gana un concurso escolar de oratoria. Siendo adolescente comienzan sus viajes por los países más exóticos del continente asiático, con 19 años había viajado cientos de miles de kilómetros y conocía China e India, entrando en las maserías prohibidas del Tíbet y estudiando con el último de la línea de magos reales de la corte de Kublai Khan... Entre los 19 y 22 años también tiene tiempo para ampliar sus estudios de Etnología, Ingeniería, Psicología y Física atómica y molecular en la Universidad de George. Asistió a la primera clase americana sobre fenómenos atómicos y moleculares, a partir de las cuales encontró las respuestas a preguntas sin resolver respecto a la vida y la mente humana. En su tiempo libre trabaja como topógrafo y realiza informes sobre el estado de más de una docena de aeropuertos estadounidenses; también encabezó una expedición cinematográfica al Caribe, realiza una expedición mineralógica y dirige el periódico de la facultad con el que gana varios concursos literarios. Para complementar sus estudios universitarios también fue pionero en aviación norteamericana y una sensación en las exhibiciones aéreas del medio oeste

americano. En la Segunda Guerra Mundial ingresó en la Marina como teniente, sirviendo en el cuerpo superior de inteligencia. Fue una figura clave para conseguir la victoria en esta guerra. Durante su estancia militar, de la mano del comandante Joseph C. Thompson, estudiante ni más ni menos que de Sigmund Freud y único oficial naval norteamericano que había estudiado psicoanálisis en Viena, se introduce en la teoría freudiana. Condujo estudios de tribus indígenas de la Costa del Pacífico y utilizó por vez primera un sistema de navegación de largo alcance que se utilizaría después hasta las últimas décadas del siglo XX. En contacto con los laboratorios de psicología y descontento con su proceder abandonó el mundo académico occidental, insuficiente para sus aspiraciones y capacidades. Escribió y tuvo éxito como literato y con sus guiones de Hollywood, con el fin de financiar sus investigaciones para mejorar la humanidad, crear un mundo sin guerras, delincuencia y demencia. En dos años publica más de un centenar de obras y es nombrado presidente de la Asociación Americana de Ficción. También tuvo tiempo para trabajar como agente especial de policía en el Departamento de Los Ángeles, analizando las causas del crimen. Imparte técnicas de rehabilitación a alcohólicos y realiza estudios sobre nutrición. Posteriormente crearía Dianética, que sería el gran manual sobre la mente humana y la vida. En un solo año, compaginándolo con el resto de actividades, imparte más de 460 conferencias. A raíz de su trabajo aplicó sus tecnologías y conocimiento a grandes problemas: rehabilitación de drogas, reforma criminal, aprendizaje y alfabetización y como no, una gran guía para vivir mejor “el Camino a la Felicidad” Se autodesigna como el “primero en traer una metodología científica a las antiguas preguntas sobre la existencia”.

2. Simulan credibilidad y experiencia. Los líderes se presentan como fuentes creíbles: expertos, titulados y especialistas (muchas veces, como se vio anteriormente, su currículum es muy cuestionable), creadores de patentes, con marcas registradas con nombres de apariencia científica y logotipos atractivos. Anuncian falsas proezas y crean nuevos métodos revolucionarios para solucionar cualquier problema de la vida cotidiana o para solventar los grandes males de la humanidad. Cuando una persona o grupo se presenta como creíble y competente, existe predisposición a creer lo que dice (Hovland y Weiss, 1951; Bochner e Insko, 1966). La competencia hace referencia a si el receptor

del mensaje considera que la fuente tiene el conocimiento y la capacidad para proporcionar información adecuada. Habitualmente, se suele confiar en una opinión médica, en la recomendación de un abogado, un economista, o cualquier profesional acreditado. La percepción de competencia no sólo depende de la especialización, sino también de otros aspectos, como los modales, la cercanía o la simpatía. Estos factores pueden facilitar un mayor interés y atracción, redundando en una mayor probabilidad de ser influidos.

Existen también determinadas profesiones a las que el entorno social les confiere mayor credibilidad informativa, como ocurre con los sanitarios, docentes, letrados, científicos periodistas o las profesiones relacionadas con la seguridad ciudadana. Esta credibilidad suele extenderse más allá de su campo, de tal modo que en ocasiones se confiere excesiva credibilidad a sus opiniones, incluso cuando éstas están fuera de su ámbito de especialización. Al igual que con los títulos o la autoridad de experto, que generan en sí mismo influencia, también ocurre con los uniformes de determinadas profesiones. Así, resulta más fácil que una persona confíe en las órdenes que da un policía uniformado frente a otro que va de paisano. Por asociación, puede llegar a creerse que el mensaje es creíble en base a la fuente informativa, aun cuando realmente ésta no sea competente en la materia. Esto supone dos grandes riesgos. Por un lado, aquellos que se exceden o se benefician con un mal uso del poder que les confiere su profesión. Por el otro, aquellos que se disfrazan y encubren con falsos roles, desarrollando supuestas capacidades o poderes inexistentes. De este último tipo, en España han proliferado múltiples grupos en el que sus responsables se hacen pasar por psicólogos, científicos, médicos u otras profesiones sanitarias, efectuando, supuestamente, labores relacionadas con dichas profesiones. De hecho, entre los grupos coercitivos, los pseudoterapéuticos, los de crecimiento personal y los grupos comerciales/piramidales, son de los subtipos actuales con mayor impacto y extensión en la actualidad (Perlado 2011b; Cuevas, 2012; Santamaría, 2015a). Usurpan el ámbito de salud con tecnologías sin demostrar, salvo la constatada eficacia de sus dinámicas abusivas(Cuevas, 2012a). Emplean técnicas de evaluación no estandarizadas, desarrollan pseudoterapias sin aplicar una metodología científica, recetan fármacos o

alteran la prescripción médica previa, desarrollan prácticas controvertidas e ineficaces, etc. Así, determinados gurús de pseudoterapias, sin ninguna especialización en medicina, se atreven a opinar o juzgar sobre cuestiones de salud, incluyendo sobre los tratamientos médicos de verdaderos profesionales, derivándolos hacia terapias alternativas ineficaces, lo que supone un grave riesgo para la salud. Algunos de ellos también se atreven a asesorar o tratar problemas de salud mental. En este sentido, sus opiniones son magnánimas y su estatus les confiere una credibilidad desmedida. Se trata de una modalidad que “sobrepasa el intrusismo para alcanzar el sectarismo” (Perlado, 2011b, p. 71).

A continuación se expone un ejemplo de simulación de credibilidad y experiencia, de una secta pseudoterapéutica, usurpando el terreno de la salud mental, extraído del libro de Cuevas y Canto (2006):

En la secta La Orientación era habitual que se pasara en la fase de captación una serie de tests en los que concluían que el futuro adepto tenía una inteligencia sobrenatural, considerándolo superdotado o incluso elevándolo a la categoría de genio. Esto conllevaba la muletilla de que todo superdotado requería una orientación especial para poder desarrollar el potencial intelecto, así como evitar posibles desviaciones atribuidas al mal uso del elevado poder que poseían. En un momento se les hacía conocedor y poseedor de un arma de doble filo. Una sobreinteligencia que bien usada les haría ser superiores, poseedores de la verdad y capaces de desarrollar objetivos que no estaban al alcance de la humanidad “normal” (esto siempre y cuando siguieran la orientación que desarrollaba la líder de la secta), frente a la posibilidad de que solos no pudieran hacer uso de ese poder difícil de controlar, pudiéndoles conducir a múltiples situaciones muy problemáticas: el suicidio, la locura, la marginalidad, la drogadicción, etc. De este modo, utilizando la credibilidad que le otorgaba su inexistente titulación de pedagoga, así como una elevadísima experiencia laboral de años de éxito (inexistentes) en el tratamiento y orientación de adultos superdotados, la líder de la secta argumentaba, falsamente, que los niños superdotados pueden acceder a una

formación y una educación especial que les facilitara una correcta adaptación a su medio, pero que, en cambio, los adultos superdotados eran una cuestión completamente abandonada por la comunidad científica. Que la comunidad científica creía que no se podía hacer nada con los adultos superdotados, que estaban predestinados a fracasar en sus vidas. Pero que sólo ella, en sus años de experiencia laboral, había demostrando como esto era falso. Que en realidad se podían conseguir todos los progresos necesarios, aunque eso sí, con un elevado esfuerzo por parte del paciente, así como de la orientación profesional que a continuación podían desarrollar.(pp. 40-41)

Esta misma líder, que no tenía ninguna profesión sanitaria, alteraba, prescribía o prohibía tratamientos médicos según su propio criterio. Para ello, en ocasiones derivaba a un psiquiatra, al cual le proporcionaba falsos informes clínicos, creados por ella, con etiquetas diagnósticas y recomendaciones concretas. También omitió el auxilio de una persona que sufrió un ictus cerebral, a la cual no sólo no prestó atención, sino que también prohibió al resto de miembros que se le auxiliara.

También existen comunas sectarias que se autodenominan “comunidades terapéuticas”, que más allá de competir con las de verdad, no desarrollan tratamiento profesional alguno, ni disponen en su plantilla de personal sanitario, a pesar de tratar casos de adicciones y otros problemas de salud mental. Un caso clínico, confesaba la siguiente muestra de autoridad y sumisión en su estancia en *El Patriarca*, posteriormente denominada *Dianova*, muestra representativa de la autoridad que se da en este tipo de “comunidades terapéuticas” coercitivas(Cuevas y Canto, 2006):

Tenías que hacerles caso sin rechistar. Si ponías pegas te llamaban el “rebolera”, el que destacaba, alguien que traía problemas. No había un debate, había aceptación. Te mandaban a una actividad concreta sin más, tenías que ir sin rechistar, no elegías la actividad. Ellos la elegían por ti para su conveniencia Si te negabas, malo. Te podían cambiar a otro sitio, a otro destino, que podía gustarte menos. Podían putearte y les decían que a ese tío había que enderezarlo en el nuevo sitio. En una ocasión hablando con un compañero, éste me dijo que quería irse y yo le respondí que hiciera lo que

quisiera. Al final, el otro intentó escapar de la comunidad y lo pillaron. Le pegarían o no sé qué le harían, le calentaron la cabeza y yo, sin beberlo ni comerlo, sin decir que me iba, la tomaron conmigo y me pegaron una paliza. Se reunieron sobre mí y me propinaron una paliza entre cinco o seis personas, en una habitación. Yo no podía hacer nada, me pegaron por todos lados, sin poderme defenderme. Durante varios días posteriores me hicieron levantarme mucho más temprano, entre las 4 y las 5 de la madrugada. Me hacían correr con una mochila lleno de piedras por el campo, con dos tíos detrás con un palo cada uno que me obligaban a continuar camino. La mochila pesaría unos veinte kilogramos. Iban dos porque no sabían como iba yo a reaccionar, para poder así someterme con seguridad. El motivo de este castigo es que ellos esperaban que yo les hubiera contado que este chico se quería ir y que me estaba calentando la cabeza y yo me calle y no les dije nada. (p.32)

Las agresiones físicas y amenazas, según indicaron distintos ex miembros, eran muy frecuentes en esta asociación, especialmente cuando se intentaba o se planeaba abandonar la “terapia”: “Allí la gente no se iba, allí la gente se tenía que escapar y procurar que no te vieran luego”. (Cuevas y Canto, 2006, p. 32-33)

Incluso llegaban a buscar a los evadidos y si los encontraban los traían de vuelta, tras lo cual recibían una brutal paliza. También eran frecuentes las amenazas, tal como describía la misma víctima (Cuevas y Canto, 2006):

Cuando te escapabas y te encontraban te traían nuevamente al centro. A mí me llegaron a decir que cualquier día me cogían, me pegaban una paliza y me dejaban en una carretera tirado y que advertirían a las autoridades que había escapado del centro. La amenaza incluso era de llegar a matarte si te escapabas. (p.33)

Otro peligro relacionado con la credibilidad y la experiencia viene dado cuando verdaderos profesionales sanitarios se adhieren a, o lideran, grupos coercitivos. Según datos estimativos, en 1996, sólo en Francia, el número de profesionales de la salud que

estaban en relación con grupos coercitivos, ascendía a unos 3000 (Ordre National des Medecins, 1996).

3. Los seguidores, previamente a que el neófito conozca al líder, lo introducen paulatinamente en la idea de que éste es superior. Existe un adoctrinamiento sutil y gradual respecto a los poderes y/o virtudes de la jerarquía. Los adeptos a sectas muestran a los simpatizantes cómo el líder ha sido clave en el descubrimiento de un nuevo mundo fascinante; atribuyen a ellos la consecución de todas sus metas y logros. Así, por ejemplo, algunos actores y famosos no han escatimado en exponer públicamente cómo su éxito “se lo deben” a la *Cienciología* y a la inspiración y obra de su líder.

Los adeptos generan y sostienen unas expectativas utópicas respecto al poder y las habilidades del líder, lo que suscita curiosidad y atracción. En muchas ocasiones la jerarquía asume un rol distorsionado, adoptando a veces una especie de figura paterna (o materna), la posición de una divinidad u otras formas de autoridad superior. Existe un proceso de modelado en esta dirección, donde los nuevos tienden a reproducir la conducta de admiración y veneración que manifiesta el grupo.

4. Estructura grupal jerarquizada. Los roles en estos grupos suelen estar muy definidos. En la mayoría existen niveles jerárquicos establecidos que definen el campo de acción, las normas y derechos, los secretos y conocimientos disponibles, etc. Tales estructuras definen y normalizan la conducta de cada uno de sus miembros. Al tratarse de estructuras jerárquicas sumamente verticales, se fomenta la obediencia y la sumisión a la autoridad, siendo controlado cada nivel por el estamento inmediatamente superior; todos a su vez deben pleitesía y fidelidad a los estamentos más altos. Desconfiar o desviarse de los principios o normas supondrá castigos o humillaciones. Llegado el momento, tras interiorizar tales normas, priorizan la identidad grupal; asumen que las desviaciones no son admisibles, que suponen el mayor vicio, pecado o símbolo de la corrupción del ser humano. En grupos coercitivos de tamaño medio y grande, también existe la opción de escalar en distintos niveles. Ascenderán aquellos que mejor se adaptan al grupo, los que cumplen los criterios exigidos, los que desarrollan una mayor capacidad para ejercer autoridad, u otras razones internas del grupo. Aunque los

criterios de este ascenso pueden variar mucho de un grupo a otro, suelen optar por personas inteligentes, educadas e influyentes, con capacidad de dirección y aspecto democrático, ejerciendo un liderazgo coercitivo sutil (Hassan, 1990; Langone, 1993; Lalich, 1997; Singer y Lalich, 1997; Tobias y Lalich, 1997; Cuevas, 2012a; Hassan, 2012, 2015). De este modo, en algunos grupos se puede pasar de un papel de víctima a victimario: de recibir los castigos a pasar a ejercerlos directamente, de cumplir fielmente las instrucciones de superiores a imponerlas a subalternos (aun cuando a su vez se siga dependiendo de estructuras superiores a su posición).

El extremo de la sumisión a la autoridad llega en los casos de inducción al suicidio, los homicidios colectivos, los crímenes y los atentados terroristas promovidos en el seno del grupo. Así, por ejemplo, existen doctrinas en algunos de estos grupos que describen que el seguidor que duda de la verdad ha de acabar con su propia vida. Con esta cruel estrategia, podrían asegurar el silencio de algunos de los ex miembros que los abandonan. Así, entre los escritos de *Hare Krishna* se encuentra este fragmento, recogido en Cuevas y Canto (2006):

Hay tres maneras de comportarse ante tales insultos. Si uno oye blasfemar de palabra (en relación a críticas a la secta), debe ser tan experto que pueda derrotar al adversario mediante el argumento. Si se es incapaz de derrotar al adversario, entonces el siguiente paso es que uno no debe quedarse ahí mansamente, sino que debe quitarse la vida. El tercer proceso se sigue si se es incapaz de ejecutar los dos procesos antes mencionados y consiste en que uno debe abandonar el lugar y marcharse. Si un devoto no realiza ninguno de los tres procesos mencionados anteriormente, él cae de su posición de devoción. (p. 105)

También existen múltiples episodios de homicidios colectivos en los que las víctimas fueron inducidos a acabar con sus vidas y/o con la de sus semejantes, incluyendo el asesinato de cientos de niños/as: 912 víctimas, la mayoría envenenados con cianuro, en el Templo del Pueblo (1978), de los que 176 eran niños/as; 778 miembros de la Restauración de los Diez Mandamientos de Dios (2000); 86 davidianos que fallecieron, atrincherados, en el incendio que se originó en el asalto a Waco, en

Texas (1993); 74 en varios suicidios en serie de la Orden del Templo Solar (1994-1997); 60 personas de la tribu Alta de de la isla de Mindanao, en Filipinas inducidos por Datu Mangayanon a comer un preparado de insecticidas “para que pudieran ver la imagen de Dios” (1985); 53 seguidores de Ca Vam Liem, 18 de ellos niños, en Vietnam, se quitaron la vida con armas de fuego para alcanzar el paraíso (1993); 39 integrantes de Heaven’s Gate (1997); o las al menos 22 víctimas fallecidas en el asedio de la secta Iglesia del Séptimo Día de la Luz, en Angola, de los cuales 9 eran policías que murieron en la intervención y 13 francotiradores y escoltas de su líder, José Julino Kalupeta (2015). Son algunos de los casos extremos más representativos, si bien existen otros documentados (Cuevas, 2012a, 2015).

7.6. Escasez

Este principio determina que se valora más aquello que parece estar fuera del alcance, o que resulta muy difícil de conseguir. Worchel, Lee y Adewole (1975) realizaron un experimento en el que daban a probar y valorar unas galletas. Había dos condiciones, la primera con un tarro de galletas lleno (10 galletas) frente a un tarro casi vacío (2 galletas). Las galletas del tarro casi vacío fueron mejor valoradas y también se consideraron más caras que las del tarro lleno. También encontraron en esta misma investigación que el resultado mayor se obtenía cuando se pasaba de la condición abundante a la de escasez, frente a cuando se presentaba únicamente en condiciones de escasez. O sea, que cuando se percibe que el producto escasea de repente, se incrementa su apetencia por él. De aquí puede entenderse la cantidad de anuncios al estilo “oferta por tiempo limitado”, “hasta agotar stock” y reclamos similares.

Este principio funciona principalmente por dos motivos. El primero, es un heurístico que lleva a creer que “lo caro siempre es mejor” y que lo difícil de conseguir “sabe mejor”. Obtener algo escaso resulta todo un privilegio y automáticamente se le otorga un valor mayor. Cialdini (1990, p. 10) describe el caso de una amiga joyera que no conseguía vender una partida de joyas con turquesas. Probó con diferentes estrategias que resultaron un fracaso: cambiar la ubicación, insistir en su calidad, etc.

Finalmente se decidió por rebajar el precio, pero su empleada por error leyó mal su mensaje. Donde escribió “los productos de esta vitrina todos a $x \frac{1}{2}$ de precio”, su empleada entendió que debía poner todos esos precios “ $x 2$ ”. Curiosamente, cuando subió los precios vendió toda la partida, al doble de precio, activando en la clientela el heurístico descrito.

El segundo motivo de que este principio funcione es porque según la teoría de la reactancia psicológica (Brehm, 1966), las personas sienten amenazada su libertad y autonomía cuando perciben que algo no les está permitido. Así, la reactancia generaría una respuesta que trata de obtener aquellos objetos prohibidos o difíciles de conseguir. Existen múltiples ejemplos de la atracción de lo prohibido, como ocurre con el misterio que envuelven los “expedientes secretos” o los recién “desclasificados”, que en apariencia la población cree tan valiosos que muchos les atribuye características fantásticas o místicas: la revelación de “los grandes secretos” de las ansiadas visitas OVNIS, importantes conspiraciones mundiales y un largo número de enigmas. Worchel (1992) expone que las personas se sienten más atraídas por la información prohibida, la juzgan más favorablemente y tienden a creer más en su veracidad que antes de que se prohibiera.

Adicionalmente, lo escaso o inaccesible, tal como señalan Pratkanis y Aronson (2001) supone reafirmar la identidad personal, hace que las personas se sientan únicas, en tanto que tienen algo que nadie, o pocos, poseen.

Dentro de este principio se encuentran las siguientes tácticas: en primer lugar, lanzar series limitadas de un producto. En segundo lugar, imponer plazos de tiempo limitados para la adquisición, activando el heurístico “ahora o nunca”. De este modo, se hace creer que la opción que se tiene delante es única e irrepetible. Esta estrategia persuasiva la emplean los grupos piramidales, donde se convence al sujeto para no perder la “oportunidad de negocio”. La última técnica, un clásico en las ventas, convencer de que el producto escasea y que por tanto, podría agotarse si lo adquieren otras personas. Estas técnicas se extienden a múltiples contextos. Así, describe López (2013), en las relaciones amorosas se incrementa el interés y la atracción hacia la pareja cuando se cree que hay una tercera persona interesada.

Este principio conecta directamente con una de las características básicas de una secta: el elitismo grupal. La entrada en una secta destructiva supone una serie de requisitos y sacrificios, donde sus miembros sienten y creen pertenecer a un grupo elitista con características exclusivas, que permitirá colmar determinadas necesidades que están al alcance sólo para aquellos/as que lo integran (Wilson, 1970; Weber, 1997; Singer y Lalich, 1997; Rodríguez, 2000; Cuevas y Canto, 2006; Otero, 2011; Cuevas, 2012a). Esto conlleva una marcada identificación grupal, que ensalzará las diferencias con el exogrupo. Al mismo tiempo, supondrá un mayor recogimiento y aislamiento interno, con el consiguiente control informacional: al estar más aislados y separados socialmente las críticas externas no llegan, o no se atienden. Por un lado, se utiliza la contrapersuasión dentro del grupo para reducir el impacto de las críticas: “cuidado con aquellos/as que no quieren que progreses”. Por otro lado, cuando se critica a un miembro su afiliación, éste percibirá que la crítica viene de alguien que es incapaz de comprender su elección, puesto que está fuera de la élite grupal. Los integrantes sienten que han sido elegidos, que han accedido al privilegio de descifrar grandes enigmas y que forman parte de un movimiento histórico que va a cambiar los cimientos de la humanidad. En este sentido, creen que las personas de fuera no comprenden con perspectiva las razones de su sacrificio, puesto que ellos no sienten esta experiencia. Además, determinados conocimientos o experiencias sólo son accesibles tras años de aprendizaje, o transmitidos en secreto, lo cual dificulta que el miembro se sincere respecto a sus verdaderas motivaciones para continuar dentro del grupo. Cuevas y Canto (2006) lo describen así:

Dentro del grupo habitualmente existe una idea de elitismo, de creerse superior, de conocer secretos ajenos para cualquier persona externa. De algún modo, uno cree estar en un estado superior, en una dimensión a la que ha costado llegar. Existe una gran distinción entre el mundo exterior y el interno a la secta. Las diferencias se han marcado y resaltado, valorando de un modo polarizado ambas realidades: el exterior es ignorante, materialista, simplista, borreguil y/o dañino; en el grupo somos inteligentes, generosos, sofisticados, libres y hacemos lo que es mejor para nosotros. (p.145)

Wilson (1970) lo definía “status de élite”. La disonancia cognitiva dificultaría el egreso, dados los sacrificios desarrollados hasta el momento para haber conseguido dicho status:

Hasta qué punto se considera a sí misma una secta una élite social es algo que depende de toda una serie de factores concretos, los más importantes de los cuales son la tradición escatológica recibida y el carácter de las relaciones que los miembros de la secta mantienen con los de fuera (...) Cabría pensar que, en general, la prueba de méritos previa a la admisión en una secta implica ya unos criterios para continuar perteneciendo a ella. (p. 32-33)

Por su parte, Weber (1997) resalta el concepto “admisión”, característica distintiva entre secta e iglesia, en tanto que a la primera sólo se pertenece tras una serie de pasos, un camino para demostrar su idoneidad y ganarse el privilegio de pertenecer a ella.

CAPÍTULO 3: PERSUASIÓN O CAMBIO DE ACTITUDES

1. INTRODUCCIÓN

El estudio de la persuasión y la retórica se remonta a la Antigua Grecia (Petty, Rucker, Blizer y Cacioppo, 2004), donde era considerada un instrumento para resolver debates, para educar a los ciudadanos o para comunicar ideas a las audiencias. En sus orígenes la persuasión se centró en el lenguaje, de aquí que se defina la retórica clásica como el arte del bien hablar, o el arte de hablar en público de manera persuasiva. “El propio Aristóteles entendía la persuasión como un arte funcional de trabajar sobre el medio social con el propósito de hacer algo, en definitiva, como un instrumento de adaptación social” (Rodríguez-Carballeira, 1994a, p.6).

Cuevas y Canto (2006) describen la polivalencia y el poder de la retórica en la persuasión:

Ya en la Antigua Grecia, los sofistas ensalzaron el poder de la palabra, equiparando la retórica con el arte. Un arte funcional que podía servir para mover a las masas, para conseguir poder y conformidad sobre los demás. Ya entonces compararon el uso de la palabra con los efectos de las drogas, tanto en su versión placentera como curativa. De este modo, entendían que el discurso era una herramienta, que como un cuchillo, puede dársele un buen uso, o bien derivar en el perjuicio de otros. Siguiendo esta concepción clásica, la Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales define la persuasión como el arte de ganar la mente de los hombres con palabras. (p. 36)

Respecto a si la persuasión actúa a través de la emoción o de la razón y la lógica, Rodríguez-Carballeira (1994a) describe que el discurso persuasivo parece mezclar una amalgama de lógica y emoción.

Si bien la persuasión está presente en todo tipo de interacción humana, resultando clave para el sostenimiento del orden social, también se trata de un elemento clave, tanto en la reforma social y las grandes transformaciones sociohistóricas, como para el control de las masas. Ha sido usada para grandes y pequeñas causas, ocasionando grandes ventajas sociales, como también grandes catástrofes. También contribuye, por ejemplo, al sostenimiento de dictaduras férreas y controladoras, como la de Mao

Zedong en China, o en la actualidad, la de Kim Jong-un en Corea del Norte (y anteriormente su padre Kim Jong-il), a través de intensas campañas ideológicas a la población. En la propaganda nazi, el ministro alemán Joseph Goebbels empleó la persuasión a través de publicaciones, programas radiales, el cine y las artes, propagando y persuadiendo a la población alemana para que aceptara la ideología nazi. Streicher también publicó periódicos propagandísticos e incluso libros antisemitas para niños. Ambos pronunciaron “discursos en las concentraciones masivas que formaban parte de la maquinaria de la propaganda nazi” (Myers, 2005, p. 145).

2. LA PERSUASIÓN: DELIMITACIÓN CONCEPTUAL

La persuasión es una modalidad de influencia social, donde el emisor planifica y tiene intención de influir en el receptor mediante la elaboración más o menos sofisticada de argumentos. Sería un intento deliberado de modificar la conducta (y actitudes) de otras personas mediante la interacción simbólica (Reardon, 1983; Petty y Cacioppo, 1986). La intencionalidad es un aspecto clave, que delimita el proceso persuasivo de otras formas de influencia. El ámbito fenomenológico de la influencia social es más amplio, incluyendo tanto la persuasión como todas las variantes de influencia descritas en el apartado anterior. Según Briñol et al. (2007) los fenómenos de influencia interpersonal, como las tácticas del compromiso, la reciprocidad y similares, así como la influencia grupal (conformidad, normalización, desindividuación, pensamiento grupal) quedarían recogidas dentro del marco de la influencia. Seiter y Gass (2004) consideran que la principal particularidad de la persuasión es su propósito intencional, reservando el concepto de persuasión para aquellas situaciones donde se promueve intencionalmente un cambio de actitud y/o de conducta; utilizando el de influencia social tanto para aquellas situaciones de cambio intencionales como para aquellas otras que no lo son. En definitiva, la persuasión es un caso particular de influencia de tipo intencional. Distintos son los denominados fenómenos de “autopersuasión”, que serían aquellos casos en los que alguien cambia sus actitudes o conductas a partir de una comunicación no intencional de otra persona. El cambio lo ha adoptado el mismo

receptor, empleando argumentos de alguien que no pretendía persuadir (Rodríguez-Carballeira, 1994a; Petty y Briñol, 2015).

Otra particularidad de la persuasión son los objetivos de cambio que propone, centrada en aquel cambio actitudinal “en el cual una fuente dirige un mensaje a una audiencia con la intención de formar, reforzar o cambiar sus actitudes” (Briñol et al, 2007, p.492). Por su parte, la influencia englobaría otras muchas situaciones.

Petty y Cacioppo (1986) cuando describen la persuasión hacen referencia a cualquier cambio de actitud producido a través de una comunicación planificada, centrándose más en el resultado obtenido (el cambio) que en el proceso mismo de persuadir. A pesar de ello, la mayoría de definiciones se centran en el proceso, más que en el resultado obtenido. Así, Vander Zanden (1986) define persuasión como “el ejercicio deliberado de una persona o grupo de influir en las actitudes o conductas de otros, con el objeto de alcanzar algún fin preestablecido” (p.222).

Desde la psicología, los trabajos pioneros sobre persuasión se remontan a los trabajos de Hovland y colaboradores (Hovland, Lumsdaine y Sheffield, 1949; Hovland y Weiss, 1951; Hovland y Mandell, 1952; Hovland, Janis y Kelley, 1953; Hovland, 1954; Hovland y Janis, 1959). Myers (2005) explica que esta iniciativa de estudio surgió, desde y a raíz de, la Segunda Guerra Mundial, donde los primeros trabajos de Hovland pusieron de manifiesto la utilidad que podía reportar el uso de ciertas tácticas para conseguir una determinada ideología. López (2013) describe cómo en este periodo histórico se toma conciencia de la importancia de la persuasión para el control de la ciudadanía:

Los gobiernos y los psicólogos sociales eran conscientes de la importancia de los mensajes persuasivos en la formación y cambio de la opinión pública, lo que contribuyó a que se desarrollaran proyectos de investigación cuyo objetivo era explicar los procesos implicados en este modo de influir. (p. 270)

Los estudios se iniciaron en el laboratorio de psicología de la Universidad de Yale, con el programa “Comunicación y Persuasión”, liderado por Carl Hovland. Hovland et al (1953) se centraron en elementos claves, preguntando “¿quién dice qué a

quien con qué efecto?”, lo que produjo importantes hallazgos. Posteriormente también se incorporaría el papel fundamental de los procesos cognitivos (Chaiken, Wood y Eagly, 1996; Lavine, Thomsen y González, 1997; Munro y Ditto, 1997; Bellenger, 1985). Así, Bellenger (1985) sostiene que persuadir supone tomar conciencia de las opiniones y de lo que las sostiene, interpellando así a las creencias.

La mayoría de las veces la persuasión se da en el contexto de comunicaciones verbales, de aquí que éstas han sido las más investigadas, si bien también existen aportaciones respecto a la persuasión desarrollada a través de la comunicación no verbal, de otro tipo de interacciones y actos no comunicativos, como por ejemplo, las estrategias derivadas de principios básicos, como la reciprocidad o la simpatía (Rodríguez-Carballeira, 1994a). La realidad es que la persuasión está presente en todas partes: “en el corazón de la política, el marketing, el cortejo, la educación paterno-materna, la negociación, el evangelismo y las decisiones judiciales. Por tanto, los psicólogos sociales intentan comprender qué es lo que provoca un cambio de actitud efectivo y duradero” (Myers, 2008, p. 165). Los psicólogos sociales buscan entender qué es lo que hace efectivo a un mensaje.

Se ha debatido en torno a la moralidad de la persuasión, existiendo tres perspectivas principales en torno a esta relación (Briñol et al, 2007). La primera, originada en Platón y continuada con Kant, considera que su uso es inmoral, donde el comunicador intenta inducir a alguien a hacer algo en beneficio propio. La segunda posición considera que la persuasión es fundamentalmente buena, pues las personas son libres para aceptar o rechazar los mensajes de los comunicadores y lo suficientemente racionales para poder distinguir entre verdad y falsedad. Además, la consideran una estrategia adecuada frente a otras formas coercitivas que se emplean para imponer los mensajes de ciertos comunicadores. Ambas perspectivas difieren sustancialmente respecto a la capacidad que atribuyen al receptor frente al mensaje persuasivo. La tercera posición, ecléctica, afirma que la persuasión no es inherentemente buena ni mala, sino neutra. Puede ser utilizada por cualquiera con fines dignos o indignos.

La han empleado personas como Hitler y Luther King, Stalin y Gandhi; se ha utilizado y se utiliza para inducirnos a comprar productos que quizás no necesitemos, o para prevenir el uso de drogas o fomentar el sexo seguro. Por

tanto, según esta visión, la persuasión constituye una tecnología, que como todas las tecnologías, puede ser utilizada con distintos fines. (Briñol et al, 2007, p.494)

Si bien muchos teóricos no muestran explícitamente qué perspectiva de la moralidad de la persuasión sostienen (Petty et al., 2004; Briñol et al, 2007; López, 2013), sí explican que la persuasión puede emplearse con fines constructivos o dañinos, por lo que parecen sumarse a la posición ecléctica. Otros autores claramente desfienden la posición ecléctica (Rodríguez-Carballeira 1994a, 1994b; Myers, 2005; Cuevas y Canto, 2006; Cuevas, 2012a; López, 2013), considerando que la persuasión *per se* no es buena o mala. Esta valoración dependerá principalmente de su instrumentalización y del tipo de estrategia desarrollada. Como se constata, la persuasión es un elemento esencial en nuestras vidas, contribuye a la educación y socialización de las personas y los grupos, así como para mantener el orden y la organización social. Incluso en contextos constructivos, como la educación formal escolar o la crianza de los hijos, pueden coexistir, de forma natural, estrategias persuasivas normalizadas con elementos coercitivos. Lo habitual es que tales estrategias coercitivas sean minoritarias, no se aplican de forma sistemática y principalmente se emplean bajo el paraguas de objetivos constructivos, para favorecer el desarrollo y el aprendizaje de sus receptores. De hecho, aquí se encuentra la principal diferencia entre persuasión y su subtipo coercitiva, donde la segunda ejerce “una presión intensa sobre el sujeto, limitando su libertad de elección, para dar así potencialmente más probabilidades a la obtención de la persuasión deseada” (Rodríguez-Carballeira, 1994a, p. 9).

En los grupos manipulativos y las sectas coercitivas, aunque también son relevantes otros procesos de influencia social, como se ha constatado en el capítulo anterior, la clave maestra es la persuasión coercitiva. Es la mejor tecnología para el control de la persona, responsable en gran medida del proselitismo, así como de conseguir que los adeptos sigan comprometidos con el grupo. La presente tesis se centra en el análisis y evaluación de tales estrategias.

En definitiva, resulta necesario distinguir la persuasión coercitiva de la persuasión por sí misma. La persuasión en sí misma no es dañina, está presente en

cualquier negociación, en la comunicación que se establece con vendedores, en las terapias psicológicas, en la educación de los hijos, en los procesos de aprendizaje, en las campañas públicas de salud, en las estrategias de marketing, en la comunicación de los medios, etc. La persuasión forma parte de cualquier acto de comunicación con la intención de influir y cambiar la conducta o la actitud de otro/as.

3. MODELOS DE PERSUASIÓN

Se exponen cuatro modelos de persuasión. El primero y pionero fue liderado por Carl Hovland, en el marco del programa “Comunicación y Persuasión”, de la Universidad de Yale, que fue financiado inicialmente por el ejército de los Estados Unidos. Este primer modelo sentó las bases de la investigación en el área de la persuasión. El ejército pretendía preparar a sus técnicos con objeto de emplear los medios de comunicación, como la prensa o el cine, para conseguir que los ciudadanos tuvieran una actitud positiva hacia las naciones aliadas, así como una visión contraria de sus enemigos (Hovland et al., 1949; López, 2013). Este primer modelo tiene distintas denominaciones: “Modelo de Yale”, por la universidad donde se desarrolló; “Modelo de Hovland”, por su principal investigador, “Modelo Secuencial” o “Modelo del Aprendizaje del Mensaje”. Para este modelo, el aprendizaje sería el proceso fundamental a través del cual se dan los cambios de actitudes. Para ello, analiza cómo las personas comprenden, aceptan y retienen la información. A pesar de sus limitaciones, todavía sigue siendo un modelo de referencia para el diseño de multitud de campañas públicas, sobre todo cuando se trata de informar a los consumidores (Briñol et al, 2007).

El segundo modelo es el denominado “Modelo de la Respuesta Cognitiva” (Brock, 1967; Greenwald, 1968; Petty, Ostrom y Brock, 1981), que surge tras demostrarse que en muchas ocasiones, aprender un mensaje no significaba un cambio de actitud. Este modelo considera que el receptor no adopta una posición pasiva, sino que los pensamientos y sentimientos que genera serían los responsables de que se produzca, o no, un cambio de actitud. Así, cuando los pensamientos que se generan son

mayoritariamente favorables hacia la propuesta del mensaje, las actitudes también serán favorables; por el contrario, cuando los pensamientos que surgen son desfavorables, las actitudes resultarán desfavorables. Por ejemplo, determinadas campañas preventivas y educativas han conseguido que la gran mayoría de la población española conozca los riesgos de infección de enfermedades de transmisión sexual así como la manera más fácil y segura de prevenirlas (el preservativo). En cambio, este aprendizaje no siempre redundaba en un cambio actitudinal. Así, según el informe Control del año 2008 (Fernández, 2010), un 19 % de los jóvenes entre 20 y 30 años no utiliza nunca el preservativo con sus parejas ocasionales. También el porcentaje de embarazos no deseados ha crecido desde el 9,9% en el año 2004 hasta el 12,1 % del año 2008 (López, 2009).

El tercer modelo es el denominado “Modelo Heurístico” o “Modelo Heurístico-Sistemático” –HSM- (Chaiken, 1980; Eagly y Chaiken, 1984; Chaiken, 1987; Chaiken, et al., 1989). A diferencia del modelo anterior, sostiene que la mayoría de veces, la exposición a mensajes persuasivos no genera un proceso activo o con abundancia de pensamientos, sino que la cantidad de información procesada es mínima; el cambio de actitudes se produce muchas veces con escasos recursos cognitivos. El que alguien se muestre a favor, en contra, o indiferente, dependerá, según Chaiken (1987), de la valoración superficial de una serie de claves de persuasión externas, como la apariencia del mensaje o sus características estructurales (ej. longitud o número de argumentos), las características del comunicador (apariencia física, estatus, credibilidad, etc.) y las características de la audiencia (reacciones positivas o negativas). Los heurísticos cognitivos, aprendidos en experiencias previas o por observación, serán sumamente relevantes en el éxito del mensaje persuasivo. El proceso cognitivo suele ser rápido y bastante automatizado, con lo cual en ocasiones las personas no serán conscientes de cómo y por qué han sido persuadidas. Este modelo entronca directamente con los principios y técnicas de complacencia de Cialdini (1990), abordados en el capítulo anterior.

El cuarto modelo persuasivo es el denominado “Modelo de Probabilidad de Elaboración” (Petty y Cacioppo, 1986), que reconcilia y unifica teóricamente los

resultados contradictorios obtenidos por la investigación precedente. Su carácter integrador y su capacidad para explicar las evidencias experimentales lo convierten en el modelo más importante en la actualidad (Briñol et al, 2007; López, 2013). Su postulado principal es que los mensajes pueden llegar a persuadir a través de dos rutas de pensamiento: central y periférica. En la primera existiría un procesamiento activo, tras razonar sus argumentos (en línea con el modelo de la respuesta cognitiva), mientras que en la periférica se basaría en claves heurísticas (en consonancia con el modelo heurístico). Así, existiría un continuo de probabilidad de elaboración, donde en un extremo estaría la baja elaboración, propia de la ruta periférica y en el otro extremo estaría la alta elaboración, propia de la ruta central.

A continuación, se profundizará en dos de los modelos, el pionero “Modelo del Aprendizaje” de Hovland y colaboradores (Hovland et al, 1949, 1953, 1959) y el integrador “Modelo de Probabilidad de Elaboración” (Petty y Cacioppo, 1986).

3.1. Modelo del Aprendizaje del Mensaje

Hovland partía de una tradición neoconductista hulliana, (en sus primeros trabajos colaboró estrechamente con Hull) partiendo de que el cambio de actitud depende del refuerzo contingente al mismo, si bien emplea el concepto “incentivo” en vez de refuerzo, lo que le aleja de esquemas neoconductistas tradicionales (Garrido y Álvaro, 2007). Entre 1942 y 1945 comienza con sus trabajos para el ejército, analizando datos sobre las actitudes y las opiniones de los soldados, evaluando la efectividad de distintas piezas de comunicación destinadas a influir favorablemente en la disposición de la tropa, en relación a la participación de Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial. Trataron de persuadir a los soldados respecto a la necesidad de que su país interviniera, mostrándoles que estaba en juego la sociedad democrática en la que vivían. Para ello, emplearon sofisticados documentales propagandísticos, como los dirigidos por el cineasta Frank Capra, así como otras presentaciones comunicativas (Otero, 1998). De estos trabajos publicaría junto a sus colaboradores, su primer libro “*Experiments on Mass Communication*” (1949). Posteriormente, es nombrado director del departamento

y del laboratorio de psicología en la Universidad de Yale, creando el “*Programa de Comunicación y Persuasión*”, que financió la Fundación Rockefeller, continuando de esta manera su línea de investigación en este campo.

El modelo del Aprendizaje, desarrollado por Hovland et al. (1949, 1953, 1954, 1959) sostenía que para que un mensaje persuasivo cambiara la actitud y la conducta, tenía que cambiar previamente los pensamientos o creencias del receptor. Para conseguir este cambio sostenían que era necesario exponerles a las nuevas creencias y que éstas fueras acompañadas de incentivos. Los receptores pensarían sobre los mensajes y si los entendían y encontraban interesantes, los aceptarían; o de lo contrario, los rechazarían. Así, el proceso persuasivo constaría de una serie de etapas para que el mensaje tuviera efecto: atención, comprensión, aceptación y retención.

3.1.1. Componentes del Modelo del Aprendizaje

Los componentes claves de la comunicación en este modelo (Figura 3) son la fuente o comunicador, el contenido del mensaje, el canal de comunicación y la audiencia o contexto (Hovland et al., 1953; Myers, 2005; López, 2013).

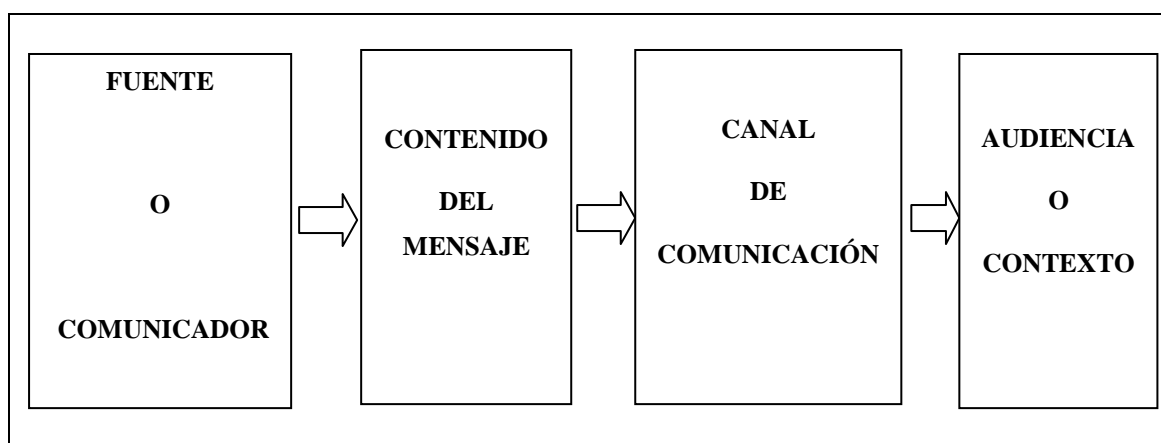


Figura 3. Componentes del Modelo del Aprendizaje

Nota Fuente: Adaptado de Myers, D.G. (2005). *Psicología Social*. Madrid: Editorial Médica Panamericana (p.147).

1) La fuente o comunicador: ¿quién emite el mensaje?. Las características del comunicador son relevantes y modulan el éxito del mensaje. Algunas de las variables que se han estudiado son la credibilidad: experiencia, confianza, estatus, semejanza, sinceridad, el poder o su atractivo.

2) Contenido del mensaje: ¿qué dice? En él se estudian características como su contenido emocional, el uso de incentivos, aspectos formales como la claridad o el orden del discurso, etc.

3) Canal de comunicación: ¿a través de qué medio se emite el mensaje?. Se estudia el impacto diferencial en función del tipo de medio empleado: oral, escrito, visual, medio de comunicación.

4) Contexto o audiencia: se estudia el impacto en función de las características del receptor, así como del contexto donde se desarrolla. Se estudió por ejemplo las diferencias entre hacer comunicaciones individuales frente a hacerlas colectivamente, ante una audiencia; valorar cómo afecta el estado anímico del receptor, los efectos de la distracción, etc.

Se analiza cada una de las variables experimentalmente, valorando la mayor probabilidad de éxito o fracaso en la recepción del mensaje persuasivo (Moya, 1999):

La eficacia del mensaje persuasivo depende fundamentalmente del efecto que produzca en el receptor cuatro elementos claves: a) la fuente (quién es el emisor del mensaje: su experiencia, sinceridad, atractivo, semejanza con el receptor, poder); b) el contenido del mensaje (calidad de los argumentos, incentivos que promete, organización, claridad, si pone el énfasis en los aspectos racionales o emocionales); c) el canal comunicativo (por ejemplo, visual o auditivo, directo o indirecto), y d) el contexto (relajado o serio, agradable o desagradable, distracciones). Los efectos de esos cuatro elementos se ven modulados por ciertas características de los receptores, como su grado de susceptibilidad ante la persuasión, edad, nivel educativo, creencias previas, autoestima, entre otros. (p.154)

El modelo original parte de que los estímulos comunicativos pueden producir cuatro efectos internos: atención, comprensión, aceptación y retención. Cada una de estas cuatro respuestas internas es necesaria para que el mensaje persuasivo resulte efectivo. Posteriormente, McGuire (1972) reduciría estos cuatro en dos, en su *Modelo de dos Factores*: “recepción” (que integra atención y comprensión) y aceptación (que integra también la retención). Según este autor, los efectos del mensaje sobre ambos factores pueden ir en direcciones contrarias; o sea, que un mensaje puede tener efectos positivos en su recepción y negativas en su aceptación, o viceversa. Por ejemplo la audiencia puede recibir el mensaje, atendiendo a una fuente atractiva o a una presentación deslumbrante, para posteriormente rechazar el mensaje porque por ejemplo, su contenido es muy contrario a sus actitudes previas, o porque el mensaje resulta poco convincente.

Siguiendo el modelo original, las respuestas internas (atención, comprensión, aceptación y retención) vienen también mediadas por la predisposición del receptor. Así, el receptor puede ser más susceptible a la información en función de distintos factores como la edad, el nivel educativo o su autoestima; también hay que considerar que su disposición será mayor o menor en función de sus actitudes previas. El modelo sostiene que si el aprendizaje finaliza, se produce el cambio de actitud y de conducta.

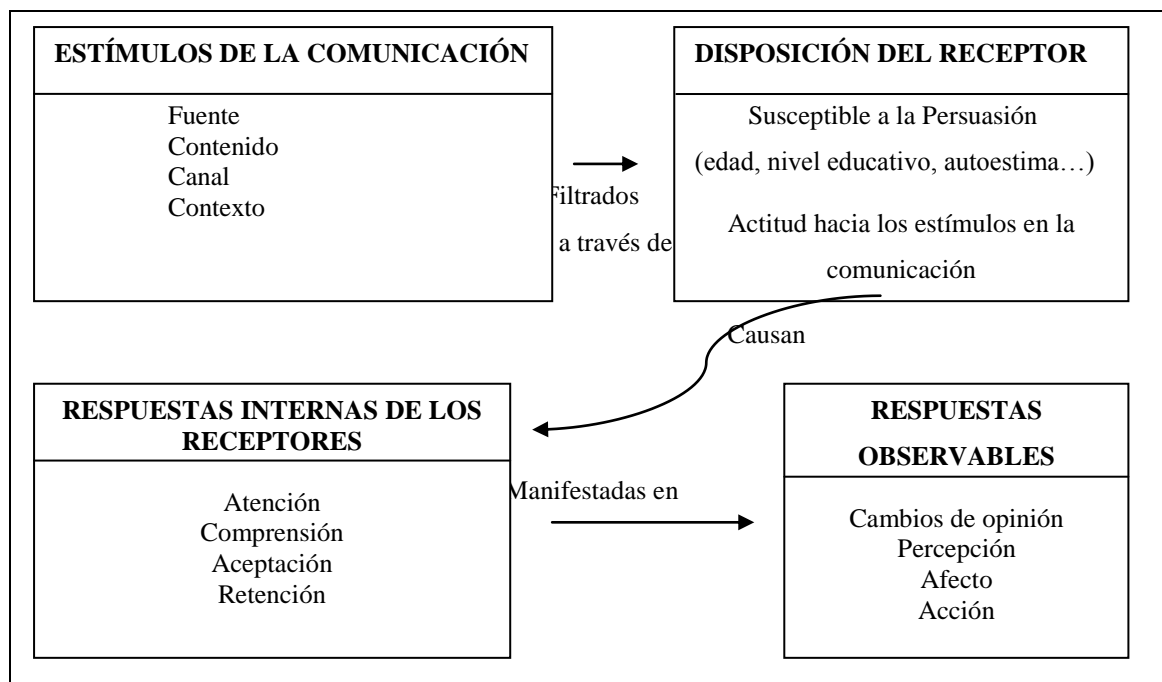


Figura 4. Etapas en el proceso persuasivo según el grupo de Yale

Nota Fuente: Moya, M. (1999). Persuasión y cambio de actitudes. En J.F. Morales y C. Huici (Ed.), *Psicología Social* (pp. 155). Madrid: McGraw-Hill.

Algunas de las evidencias que se extraen de este modelo son las siguientes (Petty et al, 1951, 1953; Baron y Byrne, 2005; Petty y Briñol, 2015):

1) Los comunicadores creíbles, que son o parecen expertos, resultan más persuasivos/as que aquellos que no se perciben expertos. No es tan necesario que sean expertos, como que los receptores lo crean (Petty y Briñol, 2015).

2) Los comunicadores atractivos son más persuasivos/as que aquellos/as que no lo son. También resulta favorable la percepción de similitud, cuando provoca identificación con la fuente. Perloff (1993, 2003) advierte que no es conveniente usar una fuente extremadamente atractiva, tanto porque generan distracción, como por el hecho de que puedan generar reacciones hostiles como la envidia. Tampoco resulta conveniente que el atractivo rompa el estereotipo que ésta tiene sobre las características de la fuente, de modo que por ejemplo, podría reducirse la credibilidad en tanto que se empleara una fuente sumamente atractiva y joven, presentada como una eminencia científica (aun cuando en realidad sea una eminencia en su especialidad).

3) Los mensajes que no parecen diseñados para cambiar las actitudes suelen ser más efectivos que aquellos que parecen intentar alcanzar otra meta (efecto reactancia).

4) La distracción, en niveles moderados, puede favorecer la persuasión. Esto puede deberse a que la distracción dificulte la elaboración de contraargumentos.

5) Cuando las actitudes son contrarias a las del receptor resulta conveniente utilizar un enfoque bilateral, aportando argumentos a favor y en contra del mensaje. También resultan útiles las argumentaciones bilaterales cuando la audiencia está informada y conoce el tema expuesto.

6) Las personas que hablan rápido son a menudo más persuasivas que las que hablan más lento.

7) Emplear emociones intensas en la audiencia puede favorecer la persuasión. Cuando se usa el miedo conviene añadir recomendaciones sobre cómo prevenir o evitar los eventos temidos (Leventhal, Singer y Jones, 1965; Robberson y Rogers, 1988).

8) Es conveniente activar sentimientos en consonancia con las emociones de la audiencia. Así, si la audiencia muestra agresividad, será útil emplear mensajes más agresivos.

3.1.2. Limitaciones del modelo

Las críticas principales al modelo del aprendizaje son las siguientes:

1) Existe una débil correlación entre el cambio de actitud y el recuerdo de la información (McGuire, 1985; Chaiken y Stangor, 1987).

2) Para que exista persuasión el modelo supone que la audiencia ha necesitado estar activa, implicada y haber realizado un laborioso análisis del mensaje, lo que entra en contradicción con muchos resultados. El modelo heurístico (Chaiken, et al., 1989; Chaiken, 1980, 1987; Eagly y Chaiken, 1984) y el de probabilidad de elaboración (Petty y Cacioppo, 1986) sí permiten explicar la existencia de cambios de actitud sin la necesidad de un procesamiento activo de la información.

3) El modelo supone que a mayor conocimiento, mayor cambio de actitud. En realidad, en el aprendizaje resulta más relevante la respuesta que genera los receptores, que el mayor número de conocimientos aprendidos de forma pasiva. Esto va en

consonancia con el modelo de la respuesta cognitiva (Brock, 1967; Greenwald, 1968; Petty et al., 1981), que describe que el receptor no procesa pasivamente la información, sino que genera pensamientos y sentimientos que son los verdaderos responsables de que se produzca, o no, el cambio de actitud.

4) En ocasiones puede haber persuasión sin que se exija la secuencia descrita en este modelo. McGuire (1972) constató en su modelo de dos factores cómo un mensaje puede provocar efectos contrarios en su recepción y aceptación. Así, un mensaje podría ser aceptado aunque no haya sido comprendido adecuadamente.

3.2. Modelo de Probabilidad de Elaboración

El modelo de probabilidad de elaboración (Elaboration Likelihood Model) de Richard Petty y John Cacioppo (Petty y Cacioppo, 1986) es actualmente el más importante, tanto por su carácter integrador como por la capacidad explicativa de la mayoría de las evidencias existentes en el campo de la persuasión (Briñol et al, 2007; López, 2013). Según este modelo, la evaluación que hacen las personas de los mensajes persuasivos puede darse a través de dos rutas diferenciadas (Petty y Cacioppo, 1986; Mayordomo, Zlobina, Igartua y Páez, 2003; López, 2013).

1) La ruta central: implica que el receptor elabora cognitivamente la información. El sujeto presta atención, valora críticamente los argumentos y los examina contrastándolo con su conocimiento previo. En estos casos se da un procesamiento sistemático de la información, implicando una alta elaboración cognitiva. Si se pretende un cambio de actitud a través de esta vía de procesamiento, será relevante que los argumentos sean sólidos.

2) La ruta periférica: la valoración es menos exhaustiva, guiado principalmente por claves periféricas. En este sentido, la persuasión vendrá dada por mecanismos como el condicionamiento clásico e instrumental, así como por el procesamiento de heurísticos. El receptor realiza escasos esfuerzos cognitivos, implicando una baja elaboración cognitiva.

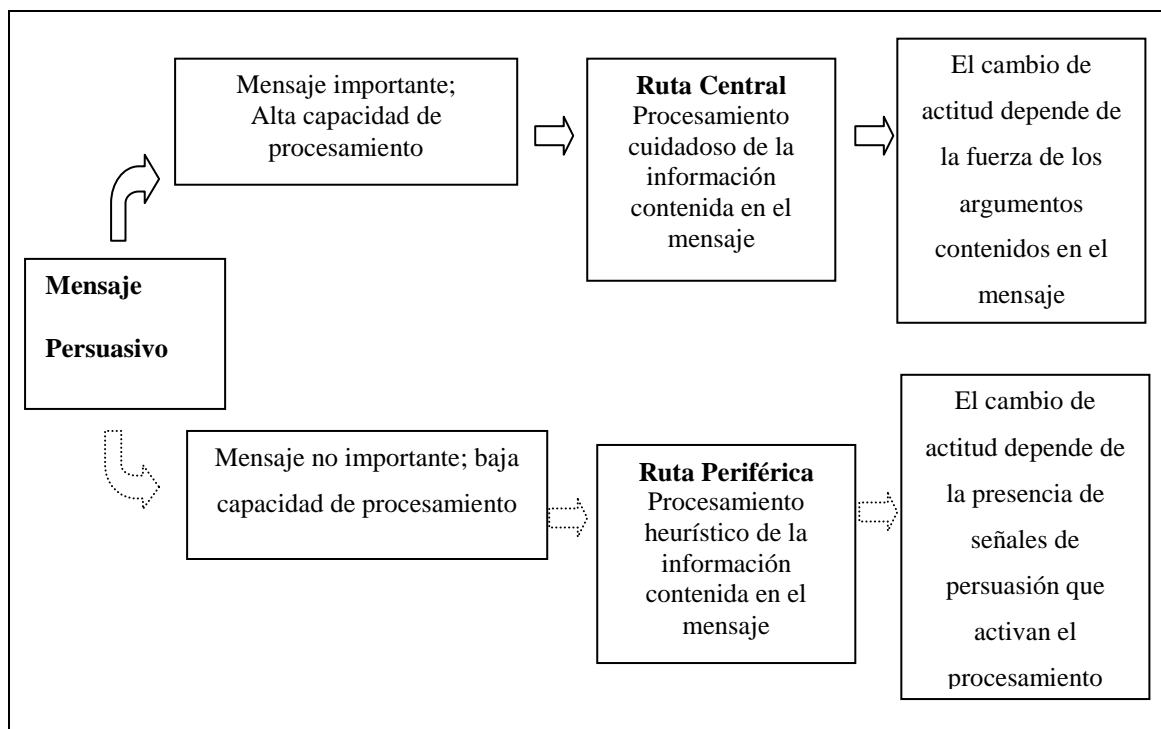


Figura 5. Modelo de Probabilidad de Elaboración

Nota Fuente: Baron, R.A. y Byrne, D. (2005). *Psicología Social*. Madrid: Pearson (p.144).

Aunque ambas rutas pueden conducir a cambios actitudinales, existen diferencias entre aquellas que se han adquirido por la ruta central frente a aquellas otras que lo han hecho por la periférica. Aquellas actitudes adquiridas o modificadas mediante una alta elaboración serán más fuertes, resistentes, estables y accesibles, siendo más probable que influyan en la conducta futura. Estas actitudes suelen guiar el procesamiento y están orientadas a la conducta (Petty y Krosnick, 1995; Briñol et al., 2007). Las actitudes fuertes tienen subjetivamente una mayor certeza y en ellas se deposita una mayor confianza. Al mismo tiempo, estos cambios serán considerados como más importantes para las personas, estarán acompañadas por un mayor conocimiento y no serán percibidas como ambivalentes. La ruta periférica, en cambio, suele generar actitudes con menor fuerza, menos resistentes y estables en el tiempo, provocando más ambivalencia en el receptor.

El modelo concibe el grado de elaboración como un continuo, en uno de los extremos estaría la ruta periférica (baja elaboración) y en el otro la ruta central (alta

elaboración). Los principales determinantes de la probabilidad de elaboración son la motivación y la capacidad del sujeto para analizar los mensajes del argumento. Una motivación y capacidad altas implicarán un procesamiento de la información a través de la ruta central. En otras ocasiones, cuando la motivación o la capacidad son bajas, se facilitará el procesamiento a través de la ruta periférica. A lo largo del continuo también se darán formas de elaboración intermedia, en las que podrían intervenir tanto claves periféricas como procesos cognitivos.

3.2.1. Motivación para procesar el mensaje

La motivación para procesar el mensaje hace referencia al deseo del sujeto de elaborar la información. Las variables más importantes dentro de la motivación son la relevancia personal y la advertencia (Mayordomo et al., 2003).

1) Relevancia personal: dentro de la relevancia personal, un mensaje puede tener implicación valórica, siendo relevante para los valores del sujeto; puede tener implicación de impresión, es decir la impresión que las propias actitudes puedan ejercer en los demás y, por último, implicación de resultados conductuales o con el tema, en tanto que éste tenga relevancia personal por las ventajas que le aporta (refuerzos, consecución de metas, etc.). Johnson y Eagly (1989) encontraron que los receptores con mayor implicación (alta relevancia personal) mostraban mayor resistencia a ser persuadidos, siendo más susceptibles ante mensajes con argumentos de calidad. Existe una relación positiva entre el grado de implicación con el tema y el nivel de elaboración, de manera que cuando para el receptor el tema no le es relevante, activará la ruta periférica; al igual que cuando el tema le es relevante, activará la ruta central. De esta manera, en situaciones de discrepancia entre el mensaje y las actitudes previas, los sujetos altamente implicados serán más persuadidos que los de baja implicación cuando se les expone mensajes de alta calidad; esto es así porque los primeros estarán más motivados a procesar los argumentos sólidos. Por el contrario, los sujetos menos implicados se dejarán persuadir más cuando se activen claves periféricas, como la credibilidad aparente de la fuente, su atractivo, etc.

2) Advertencia: hace referencia al proceso a través del cual los sujetos son avisados de que van a ser expuestos a un determinado mensaje (Perloff, 1993, 2003). Esta advertencia puede darse en cuanto al contenido del mensaje, comentándoles de qué trata el mensaje que van a recibir, o en cuanto al mismo propósito de ser persuadidos. En las advertencias sobre el mensaje, existen diferentes consecuencias en base a la elaboración del receptor: supondrá una mayor resistencia al mensaje en los casos de alta elaboración (sujetos motivados y con conocimientos). Por el contrario, cuando los sujetos no están motivados o tienen poca capacidad, la advertencia no tendrá efecto, o producirá el efecto contrario: los sujetos podrían prestar más atención al nuevo mensaje recibido y ser más persuadidos.

En cuanto a la advertencia de que va a ser persuadido, en general tiende a generar resistencias en el receptor, disminuyendo la persuasión del nuevo mensaje recibido. De una u otra forma, la advertencia tiende a provocar que el sujeto elabore el contenido del mensaje de forma sesgada, provocando una mayor resistencia a la persuasión (Petty y Cacioppo, 1986).

Dentro de la motivación, además de la relevancia personal y la advertencia, también se han estudiado otras variables, como la responsabilidad del receptor ante la evaluación de una propuesta, la inconsistencia entre la propuesta de un mensaje y la posición previa del receptor y la necesidad de cognición (que sería un rasgo de personalidad respecto a la preferencia y motivación a pensar y disfrutar haciéndolo), o el número de fuentes comunicativas que emiten el mensaje.

3.2.2. Capacidad o habilidad para procesar el mensaje

El segundo determinante de probabilidad de elaboración es la capacidad o habilidad del sujeto para procesar el mensaje. Sus variables más estudiadas han sido la distracción, la repetición y el conocimiento previo.

La distracción, como se explicó en el modelo del aprendizaje, puede favorecer la persuasión, especialmente cuando las argumentaciones expuestas son poco convincentes. Esto se debe a que la distracción ayudaría a reducir la contraargumentación del receptor. Por el contrario, si los argumentos son sólidos la distracción dificultaría el proceso de elaboración del mensaje, afectando negativamente

a la persuasión (Petty y Cacioppo, 1986; Mayordomo et al., 2003; Briñol et al., 2007; López, 2013).

En cambio, el meta-análisis de Buller (1986) concluye que si la fuente informativa tiene alta credibilidad y genera ella misma distracciones que son relevantes con el tema abordado, se ve reforzada la persuasión. También encuentra que si la fuente informativa es poco creíble, estas distracciones relevantes generadas por la fuente reducen el impacto persuasivo. O sea, en una presentación con una fuente creíble, ésta puede incluir dinámicas u otros elementos distractores siempre que estén relacionadas y sean relevantes con el tema, incrementando así el impacto persuasivo. Buller (1986) también sostiene, como Petty y Cacioppo (1986), que si las distracciones son irrelevantes respecto al objetivo persuasivo y además, externas a la fuente, socavan la comprensión del mensaje, reduciendo la persuasión.

En cuanto a la repetición, ésta tiene una relación curvilínea con la persuasión, de manera que repeticiones moderadas favorecen la persuasión. En cierto modo, favorece la elaboración cognitiva pero llegando a determinados niveles provocan cansancio y aburrimiento (Lippa, 1994).

Con respecto al conocimiento previo existen diferencias relevantes en función de si el conocimiento es alto o bajo. Si se pretende persuadir a sujetos con alto conocimiento será conveniente recurrir a la ruta central, usando argumentos de calidad. En cambio, si los sujetos tienen poco conocimiento será interesante recurrir a la ruta periférica, por ejemplo usando numerosos argumentos, aunque estos no sean de gran calidad (Wood, Kallgren y Preisler, 1985).

Este modelo también ha valorado cómo afectan ambas rutas de procesamiento en las distintas variables investigadas por el “Modelo del Aprendizaje”: fuente, mensaje, canal y audiencia. En este sentido, dichas variables pueden adoptar diversos roles en el proceso persuasivo. De este modo, el atractivo de la fuente suele funcionar como señal periférica en sujetos poco motivados, o con poca capacidad para procesar la información; por el contrario, para otras personas, el atractivo de la fuente puede funcionar como argumento central, si el atractivo resulta relevante para el mensaje, por ejemplo en la efectividad de un determinado producto de belleza (Mayordomo et al., 2003).

4. ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN QUE AFECTAN A LA PERSUASIÓN

Los distintos componentes que influyen en el proceso comunicativo (fuente, mensaje, canal, contexto y receptor) pueden afectar la elaboración del mensaje de distinta manera. Cada elemento puede actuar con distintos roles en función de las condiciones de probabilidad de elaboración que genera en el receptor. De esta manera, una misma variable puede suscitar en un receptor la activación de la ruta central y en otro, la periférica (Mayordomo et al., 2003; Briñol et al, 2007).

López (2013) resume que cada elemento persuasivo puede influir de las siguientes maneras:

- 1) Puede servir como argumento, aportando información relevante. Activaría así la ruta central.
- 2) Puede servir como clave periférica, activando la ruta periférica.
- 3) Puede sesgar los argumentos del mensaje que se procesan, además de la valoración que se haga de ellos.
- 4) Afectar a la cantidad de pensamientos que el receptor esté dispuesto a dedicar al mensaje.

Por ejemplo, en el ejemplo de un tenista publicitando una marca de coches, la fuente no resulta relevante como argumento, activándose principalmente claves periféricas. En cambio, si este mismo tenista recomienda un determinado calzado, puede considerarse que en base a su experiencia, podría tratarse de un buen argumento, activando la ruta central. El contexto también es relevante, puesto que si recomienda este calzado de forma espontánea, en una entrevista, será más creíble que si lo hace en un anuncio publicitario. De la misma manera, las recomendaciones de una modelo respecto al uso del maquillaje en escenarios activarán más la ruta central que los argumentos que pueda dar en un debate sobre la situación económica del país.

A continuación se repasa las principales variables que influyen en el proceso persuasivo en interacción con los elementos comunicativos, considerando para ello los

resultados de la evidencia experimental (Mayordomo et al., 2003; Briñol et al., 2007; López, 2013).

4.1. La fuente persuasiva. El comunicador

Las principales variables estudiadas del comunicador han sido la credibilidad, su atractivo y el poder.

4.1.1. Credibilidad de la fuente

Aquellas fuentes que resultan creíbles (o lo parecen) generan un mayor impacto persuasivo. Las variables estudiadas que más credibilidad generan son la experiencia o competencia que se le atribuye, así como la sinceridad con que se le percibe.

La competencia que se atribuye a la fuente se incrementa cuando ésta (López, 2013):

- Posee (o se cree que posee) titulaciones, ocupaciones o experiencia.
- Transmite el mensaje de forma fluida, con rapidez, sin excesivas pausas ni repeticiones.
- Marcando la entonación, la intensidad y la inflexión (Miller, Maruyama, Beaber y Valone, 1976).
- Hablar con firmeza, sin titubeos ni contemplaciones
- Mirar a los ojos al receptor.
- Apoyar los argumentos citando a fuentes de prestigio.

4.1.1.1. La Experiencia

La experiencia, pericia o competencia es bien valorada, indica reconocimiento y se presupone superioridad en sus conocimientos. Los peritos o expertos en un tema tienden a obtener resultados más persuasivos en sus postulados. Se les valora por sus credenciales y por su legítima autoridad sobre la materia. También hay que considerar

la interacción con el receptor: a mayor incertidumbre y motivación tenga, mayor impacto persuasivo (Rodríguez-Carballeira, 1994a).

La experiencia y la pericia también se emplean en los grupos coercitivos, aportando importantes credenciales y currículos sobredimensionados, en ocasiones falsos, a los jefes de estos grupos; tal como se describió en el capítulo uno, en apartado sobre líderes sectarios.

4.1.1.2. El Estatus

El estatus hace referencia, más que a la experiencia real, al prestigio que se otorga a la fuente en base a su posición social. En este sentido, alguien puede ser experto y tener escaso estatus o por el contrario, gozar de este reconocimiento, independientemente de su experiencia. Incluso en ausencia de experiencia, una fuente puede considerarse creíble en base al estatus que se le confiere. Por ejemplo, Eduard Punset es un conocido divulgador científico que ha conducido muchos años programas sobre ciencia en televisión. Su formación académica es la de ser economista y jurista, con experiencia en política. En cambio, sus disertaciones y publicaciones sobre ciencias diversas, especialmente las neurociencias, le confieren un estatus y una credibilidad subjetiva mayor a lo que cabría esperar su experiencia. En este sentido Cialdini y Trost (1998) encontraron que lo relevante es que la audiencia perciba credibilidad, más que el hecho en sí de que se trate de una fuente creíble y experta. De esta manera, pueden emplearse distintas manipulaciones que pueden conducir a una mayor credibilidad, con menores esfuerzos y credenciales. Por ejemplo, en determinados anuncios se emplean términos técnicos y aparentemente científicos, así como fuentes aparentemente creíbles (incluido el mismo Eduard Punset que publicitó yogures y pan “saludables”) para convencer respecto a las supuestas propiedades saludables de sus productos.

En este sentido, tal como se verá en el capítulo sobre persuasión coercitiva, en los grupos coercitivos se alteran las fuentes de autoridad, otorgando a los jefes del grupo un estatus por encima de cualquier otro orden. Disponen de esta forma de la capacidad para considerar y regular todas las normas grupales, anulando o alterando

otras fuentes de referencia que antes fueron relevantes para los miembros del grupo. Aunque el líder no sea un experto en todas las áreas, suele dar consejos sobre todo tipo de cuestiones. Uno de los casos clínicos empleados en esta tesis relataba cómo su líder daba consejos y guía sobre todo tipo de temas, los cuales eran reverenciados y seguidos fielmente: cómo cocinar, qué utensilios concretos de cocina debían usar, qué hornilla debían comprar, la manera en que debían usar el retrete, cómo asearse, qué alimentos podían ingerir con sus respectivos horarios, cómo comunicarse con los demás, cómo y con quién podían relacionarse, qué aficiones eran adecuadas, qué música podían escuchar, qué libros podían leer, que tipo de cine y qué películas podían ver, cómo y con quién mantener relaciones sexuales, qué estudios y trabajos desempeñar, etc. Sus instrucciones eran muy específicas, abordando de forma pormenorizada cómo debían vivir su vida siguiendo, supuestamente, el “dharma” o la “ley natural” de la vida.

4.1.1.3. Confianza

La credibilidad también viene dada por la confiabilidad en la fuente. En este sentido, es importante que la audiencia perciba que la fuente es digna de confianza, que se le presuponga sinceridad y que su participación sea percibida de forma desinteresada. A esto contribuye mucho la sinceridad y la honradez, valorándose su actuación presente y sobre todo, sus acciones pasadas (Tedeschi, Lindskold y Rosenfeld, 1985).

Es importante escoger una fuente en la que audiencia no perciba que existen intereses ocultos. Una forma de incrementar confiabilidad sería buscar una fuente que defienda algo que va en contra de sus propios intereses (Briñol et al., 2007). Así, resultaría más creíble si un preso defendiera la relevancia de incrementar las penas de prisión, que si tales argumentos los diera un policía o un fiscal (Walster, Aronson y Abrahams, 1966). Otras variables relacionadas con la sinceridad, que incrementan el potencial persuasivo serían que se perciba que no existe intencionalidad de influir y que no se perciba ánimo de lucro (López, 2013).

Por ello los grupos coercitivos, como se indicó en el apartado sobre el principio de reciprocidad, procuran presentar una imagen idílica, con una maravillosa fachada

poco representativa de su verdadera actuación. Además, suelen ganarse la confianza a través del principio de reciprocidad, aportando e invirtiendo importantes esfuerzos en los nuevos miembros. De esta manera, se presentan como asociaciones sin ánimo de lucro y en los inicios no cobran o prestan servicios por debajo del valor habitual. Tratan de mostrarse como un grupo unido, con propósitos relacionados con valores universales y desarrollando conductas solidarias y gestos que, en apariencia, los hacen dignos de confianza (MacDonald, 1988; Aguirre y Rodríguez-Carballeira, 1995; Pinto, 1996; Singer y Lalich, 1997; Tobias y Lalich, 1997; Moyano, 2003; Cuevas, 2012a).

4.1.2. Atractivo

Un comunicador resultará atractivo para su audiencia en la medida en que muestre, alternativa o simultáneamente, simpatía, similaridad y atractivo físico (Briñol et al. 2007). Igual que con la credibilidad, lo importante es la percepción de similitud con la fuente y no tanto la similitud real. También ocurre lo mismo con la simpatía y el atractivo, la percepción del receptor es la que determina el impacto. Se han empleado múltiples técnicas orientadas a construir la percepción de atractivo, muchas de las cuales han resultado eficaces (Cialdini y Trost, 1998). Otra cuarta variable relacionada con el atractivo es la familiaridad.

Con frecuencia el atractivo funciona como una clave heurística periférica, si bien en determinadas situaciones también puede activar procesos centrales.

Cuando el atractivo entra en conflicto con la credibilidad de la fuente, resulta más persuasiva la credibilidad (Wachtler y Counselman, 1981).

4.1.2.1. Similitud

La similitud puede abarcar características físicas (edad, etnia, rasgos físicos, etc.), intereses, cualidades, formas de pensar, etc. Burke (1962) hace referencia a la “estrategia de identificación” en la cual la fuente intenta persuadir mostrando al receptor que sus intereses y necesidades son mutuamente compartidos. Hasta tal punto resulta

efectiva que Hollander (1958) postula el “crédito idiosincrásico”, por el cual cuando la similitud es importante para distintas áreas; se genera una especie de crédito que disculpa al emisor de aquellas diferencias que pueda presentar en otros aspectos.

Mientras, la similitud ideológica es más importante para la evaluación abstracta del otro, la similitud demográfica (etnia, cultura, población a la que se pertenece, etc.) fundamenta la aceptación de las conductas de los otros (McGuire, 1985).

En el proselitismo, especialmente cuando se lleva a cabo “a puerta fría”, es importante resaltar los aspectos comunes y de identificación, tanto entre emisor y receptor, como con respecto al grupo. Se recurrirá a valores y necesidades universales y se destacarán las similitudes para reducir la discrepancia con el receptor.

4.1.2.2. Familiaridad

La familiaridad con que se trata a la audiencia y emplear halagos es positiva si no se aplica excesivamente, pues de lo contrario provocará el efecto opuesto. Una familiaridad moderada contribuye a incrementar el atractivo de la fuente. Los límites descritos en cuanto al exceso de familiaridad conducen a las teorías de la saturación y de la complejidad (Briñol, Corte y Becerra, 2001).

4.1.2.3. Simpatía

En línea con las teorías de consistencia cognitiva, la simpatía favorece una mayor aceptación de las opiniones vertidas. Aun así, existen excepciones, como ocurre con la atracción hacia situaciones novedosas o en determinadas interacciones sumisas, donde también puede existir atracción, a pesar de que las relaciones se caractericen por la hostilidad (Rodríguez-Carballeira, 1994a).

4.1.2.4. Atractivo físico

Apariencias físicas agradables resultan persuasivas, especialmente en situaciones de baja elaboración. Hay que considerar en esta variable el canal comunicativo, puesto que los mensajes transmitidos en persona, en video o incluso voces percibidas como

atractivas, resultarán eficaces, mientras que no influirán en los mensajes escritos (Chaiken y Eagly, 1983).

El atractivo, es empleado por los grupos coercitivos con frecuencia, especialmente con objeto proselitista, tal como se describió en el apartado dedicado al atractivo, dentro de las técnicas de complacencia, en el capítulo dos. Técnicas como la activación emocional del gozo o “bombardeo de amor” tienen relación con esta variable.

4.1.3. Poder

Las personas con poder suelen resultar más persuasivas que las que no lo ostentan. Lo relevante, nuevamente, será la percepción de poder. Así, será importante en qué medida los receptores perciben que la fuente tiene capacidad para reforzarles o castigarles. Existen distintas variables que incrementan la percepción de poder (French y Raven, 1956).

En los grupos coercitivos, el poder lo ostenta de forma despótica la jerarquía, habitualmente un/a líder carismático; o a través de los estamentos directivos regionales que siguen las indicaciones que se dan desde la sede central. Por un lado, los miembros perciben que el líder tiene la máxima autoridad en la Tierra. Por otro lado, los miembros tienen claro que la jerarquía puede ejercer su poder para recompensarles (ascendiéndolos de categoría, otorgándoles tareas más reforzantes, permitiéndoles determinados descansos, etc.) o para castigarles cruelmente. También tienen el poder de expulsarlos del grupo, que en muchas ocasiones, es la consecuencia más temida.

4.2. El mensaje

Elemento clave para conseguir la persuasión, pueden abordarse múltiples estrategias para tratar de incrementar el impacto persuasivo. A continuación se analizan algunas de las variables que se han abordado experimentalmente (Mayordomo et al., 2003; Briñol et al., 2007; López, 2013).

4.2.1. Mensajes racionales versus mensajes emocionales

La argumentación racional suele generar deducción e inferencia y se sostiene a menudo con datos y evidencias sobre el objeto actitudinal. Por el contrario, la argumentación emocional utiliza argumentos que tratan de elicitar sentimientos y emociones en los receptores, pudiendo generar respuestas instantáneas de agrado o desagrado, aceptación o rechazo, acercamiento o evitación, con respecto a las propuestas del mensaje (Briñol et al., 2007).

Existe escasa evidencia respecto a qué tipo de mensaje genera mayor impacto persuasivo y también habría que valorar si se pretende modificar un aspecto actitudinal afectivo o cognitivo. En este sentido, la elección de un tipo de mensaje u otro, encuentra resultados contradictorios. Así, Edwards y Von Hippel (1995) sostenían que resultaba más efectivo apelar a un mensaje emocional cuando se pretendía cambiar una actitud más afectiva, así como emplear argumentos racionales para optar a un cambio más cognitivo. Por el contrario Millar y Millar (1990) sostenían lo contrario, que resultaba más efectivo apelar a aspectos racionales para abordar cambios emocionales, así como apelar a cuestiones más afectivas cuando se pretendían cambios más racionales.

Petty y Wegener (1998) resuelven esta aparente contradicción con su siguiente aportación. Sostienen que la equiparación con el componente actitudinal a cambiar es importante cuando se disponen de argumentos fuertes. O sea, si se disponen argumentos emocionales fuertes, serán adecuados para cambiar un aspecto actitudinal afectivo; o si lo que se pretende es cambiar un aspecto cognitivo, mejor será usar fuertes argumentos cognitivos. En cambio, cuando los argumentos son débiles, sostienen que lo conveniente sería la desequiparación, o sea, usar argumentos emocionales para cambiar aspectos cognitivos o viceversa, usar argumentos cognitivos para cambiar aspectos emocionales. Para Zimbardo et al. (1977) elegir argumentos racionales o emocionales viene dado por el tipo de audiencia, siendo preferible aplicar argumentos racionales cuando los receptores son cultos.

Según Petty y Wegener (1998) los estados en los que predominan buenos sentimientos y afectividad positiva tienden a incrementar la eficacia persuasiva, frente a los estados de afectividad negativa. Se considera que la emoción por sí sola no

persuade, pero sí pudiera preparar el terreno para que se dé un cambio de actitud, o al menos, para favorecerlo. Lo ideal sería aplicar estos estados afectivos previamente a la presentación de los argumentos lógicos, con la intención de conmover y generar confianza (Reardon, 1983).

En el caso de los grupos coercitivos, el proselitismo y el adoctrinamiento alterna argumentos emocionales y racionales, si bien, especialmente en los momentos iniciales, parece ser que existe un mayor impacto de los mensajes persuasivos con contenido emocional: generar percepción de seguridad y confianza respecto al grupo, bombardeo afectivo, doctrinas apocalípticas que inducen miedo, etc. Posteriormente, el adoctrinamiento suele requerir el estudio de escritos internos, conferencias, sesiones y talleres prácticos, etc., donde se pueden emplear mensajes de tipo racional.

4.2.2. Las evidencias

Para tales evidencias habrá que buscar afirmaciones basadas en hechos originados por fuentes distintas al emisor, que a la vez, den soporte a las pretensiones del emisor (McCroskey, 1969; Mayordomo et al., 2003). Pueden emplearse múltiples tipos: testimonios, reportes de sucesos, hechos específicos, estadísticas, ejemplos, etc.

Perloff (1993, 2003) sostiene que la evidencia empírica refuerza la persuasión y encontró que el impacto podía incrementarse aún más si también:

- Se emplea una fuente de alta credibilidad.
- Se emplean argumentos fuertes o de alta calidad.
- Se emplean argumentos novedosos u originales, mejor que cuando son conocidos.

Reinard (1988) realizó una revisión exhaustiva de los estudios sobre evidencias constatando que todos los tipos de evidencia resultaban efectivos. Algunos hallazgos que se han encontrado con respecto a presentar evidencias en los mensajes son los siguientes (Mayordomo et al. 2003; Reinard, 1988):

- En cuanto al número de evidencias, la cantidad de argumentos es importante cuando éstos son de calidad. De lo contrario, si son de baja calidad, se rechaza el empleo de muchas evidencias.

- Cuando se expresan las evidencias, mejor utilizar fuentes múltiples. A mayor número de emisores, mayor capacidad persuasiva. Si en vez de evidencias, se disponen de argumentos débiles, el mayor número de emisores sería contraproducente. (Tedeschi et al., 1985).

- La forma de expresión importa, siendo conveniente evitar las interrupciones. La claridad y el dinamismo en la exposición del mensaje contribuyen positivamente.

- Hay que tratar que la nueva argumentación sea consistente con las actitudes y valores de la audiencia.

- Hay que tratar de implicar personalmente al receptor / audiencia.

- Las personas más inteligentes son más persuadidas por las evidencias basadas en hechos específicos.

- Las personas con alta autoestima son más persuadidas cuando hay evidencia en el mensaje, que aquellas con baja autoestima.

- Las personas con alta “necesidad de cognición” son más persuadidas cuando se presentan estadísticas o referencias a estudios de investigación.

- Las personas más “intelectuales” son más persuadidas cuando se presentan evidencias más sofisticadas.

- Las evidencias son aún más efectivas en aquellas personas que presentan una alta tasa de “poder-dureza” (preocupación y admiración por ser duro).

En los grupos coercitivos suele haber sesiones de estudio y formación donde se presentan repetidamente argumentos y supuestas evidencias en favor de la dirección sostenida.

En relación a la efectividad de la pluralidad de emisores, se observa que muchos grupos coercitivos se organizan por parejas en las actividades proselitistas, facilitando y rentabilizando la ejecución.

4.2.3. Mensajes unilaterales versus bilaterales

Los mensajes unilaterales son aquellos que sólo presentan argumentos a favor de una posición concreta. Por el contrario, los bilaterales presentan argumentos a favor y en contra. Generalmente, tienen mayor capacidad persuasiva los argumentos bilaterales, especialmente si el emisor está motivado y es conocedor del tema.

Dentro de los mensajes bilaterales hay dos subtipos: los refutacionales y los no refutacionales. Los primeros son aquellos que mencionan los contra-argumentos y los refutan para demostrar que la posición que defiende el comunicador es la adecuada. Los no refutacionales por el contrario, expresan los contra-argumentos pero no los refutan. Lo conveniente será emplear argumentos bilaterales refutacionales (Allen, 1991; Mayordomo et al., 2003; Briñol et al., 2007; López, 2013). Incluso los mensajes unilaterales resultan más convincentes que los bilaterales sin refutación. Se halló que los comunicadores valorados como más creíbles fueron aquellos que emplearon mensajes bilaterales refutacionales, seguidos de los que empleaban mensajes unilaterales y en último lugar, los que empleaban argumentos bilaterales no refutacionales.

Los mensajes bilaterales, además de resultar útiles para audiencias instruidas, son convenientes para persuadir a una audiencia con una posición inicialmente hostil a la de la fuente, así como a receptores con mayor nivel intelectual. Se recomiendan cuando la naturaleza del problema es compleja y cuando la fuente quiere aparecer como objetiva y digna de confianza. Por el contrario, los mensajes unilaterales resultan efectivos cuando el receptor no conoce de la existencia de otras posiciones y cuando se desea conseguir un cambio inmediato, sin pretender que el cambio sea duradero. Los mensajes unilaterales resultan útiles ante problemas poco conocidos, contenidos con escasa controversia y ante personas de bajo nivel intelectual, con escasa predisposición a la crítica o que previamente compartan la posición con la fuente (Rodríguez-Carballeira, 1994a).

4.2.4. Orden de presentación

Se ha valorado cuál es el mejor momento de la presentación para incluir los argumentos más relevantes, constatando que tanto el efecto primacía (los argumentos iniciales influyen más) como el de recencia (los argumentos finales influyen más), resultan efectivos. En tales momentos sería interesante incluir los argumentos más fuertes, como las evidencias o las estadísticas. Está comprobado que resulta menos eficaz aportar los datos relevantes en mitad de la comunicación (Mayordomo et al., 2003; Briñol et al., 2007; López, 2013).

Perloff (1993, 2003) describe las siguientes formas de presentación:

- 1) Orden climático: corresponde con el efecto recencia y se favorece la persuasión. La comunicación comenzaría con argumentos débiles, como las opiniones personales, para culminar al final con los argumentos de peso.
- 2) Orden anti-climático: corresponde con el efecto primacía y, en general, también suele ser efectivo. Comenzaría la presentación con los argumentos de peso para terminar con los más débiles.

En contextos en los cuales el argumento final del alegato es muy relevante, como ocurre por ejemplo en los juicios, es más conveniente emplear el orden climático (efecto recencia), finalizando con los argumentos más relevantes (Perloff, 1993, 2003).

Zimbardo y Ebbesen (1970) sostienen que cuando se exponen distintos puntos de vista, opuestos entre sí, el último sería el que tendría mayor impacto persuasivo.

Tedeschi et al. (1985) investigaron la efectividad de ambos en función de la secuencia y tiempo de exposición. Cuando dos mensajes relevantes se presentan de forma seguida, sin pausas entre ambos, predominaría el efecto primacía. En cambio, cuando entre ambos mensajes relevantes existe un periodo de descanso, se favorecería el efecto recencia, quedando en detrimento el primer mensaje porque se recuerda menos.

Existen también diferencias en función de que las comunicaciones resulten agradables o desagradables, incrementándose el efecto persuasivo cuando se pone delante los mensajes agradables (McGuire, 1969, 1985).

Haugtvedt y Wegener (1994) sostienen que existen diferencias en el orden de presentación en función de la motivación y capacidad de la audiencia:

- 1) Se favorece el efecto de la recencia (mejor los argumentos fuertes al final), cuando la audiencia está poco motivada y tiene baja capacidad (baja probabilidad de elaboración).
- 2) Se favorece el efecto primacía (mejor los argumentos fuertes al inicio), cuando la audiencia está motivada y tiene alta capacidad (alta probabilidad de elaboración).

4.2.5. Organización del mensaje

Los mensajes estructurados contribuyen al impacto persuasivo, al contrario que los desestructurados. Las estructuras que resultan familiares a los receptores, resultan también más eficaces que estructuras desconocidas. Cuando se percibe desorganización en el mensaje, se valora peor a la fuente, dificultando el impacto persuasivo (Moya, 1999; Horcajo, Briñol, Díaz y Becerra, 2015).

4.2.6. Repetición del mensaje

Se abordó dentro del determinante de elaboración “capacidad o habilidad para procesar el mensaje”. La repetición sucesiva no siempre conlleva un incremento persuasivo, pudiendo provocar saturación o cansancio. También puede percibirse como un intento de manipulación, provocando resistencia al cambio. A partir de las primeras repeticiones, se alcanza con rapidez el nivel óptimo de comprensión, desde ahí convendría parar.

En dinámicas coercitivas se acelera la presentación de múltiples mensajes en un corto espacio de tiempo, provocando dificultades para un procesamiento central. Esto

conlleve que, o bien se rechacen, o que se acepten por vía periférica, sin un adecuado procesamiento cognitivo (Rodríguez-Carballeira, 1994a).

4.2.7. Conclusiones implícitas versus explícitas

Las conclusiones implícitas hacen referencia a aquellas que no aparecen directamente en el mensaje, pero que sí se deducen de éste, frente a las explícitas, que incluyen *per se* las conclusiones.

En línea general es interesante optar por las conclusiones implícitas, pero la decisión de emplear unas u otras dependerá del nivel de motivación y de la capacidad de comprensión de la audiencia. Si la audiencia comprende el mensaje y está motivada para extraer por sí misma las conclusiones, habrá un mayor procesamiento y, por tanto, un mayor grado de persuasión con las conclusiones explícitas. Por el contrario, será conveniente incluir conclusiones explícitas en aquellos casos en los que la audiencia no está motivada, o no tenga la capacidad suficiente para procesar la información (Morales, Reboloso y Moya, 1997; Mayordomo et al., 2003; Briñol et al., 2007; López, 2013).

El uso de parábolas, cuentos con moralejas y escritos con un importante trasfondo interpretativo es muy característico en grupos coercitivos. En este sentido, suelen optar por las conclusiones implícitas, aunque si fuera necesario, el grupo se encargaría de que los nuevos puedan comprender el mensaje. Incluso las normas de conducta más rígidas e inflexibles dentro de estos grupos no suelen ser expuestas como prohibiciones, sino que más bien se genera el marco adecuado para que el sujeto concluya “por sí mismo”, que lo más adecuado es cumplir tales preceptos.

4.2.8. El uso del miedo

En cuanto a los mensajes emocionales, una de las emociones más estudiadas ha sido el uso del miedo. En esta variable se incluiría, entre otros, el miedo, la amenaza, el temor y la alarma. Se encontraron resultados contradictorios en base a la interacción con los otros elementos de la comunicación, como el receptor, la situación o incluso en función de la fuente. Se disponen las siguientes evidencias (Sutton, 1982; Boster y

Mongeau, 1984; Tedeschi et al., 1985; Mayordomo et al., 2003; Cho y Witte, 2004; Briñol et al., 2007; López, 2013):

- En general, el miedo inducido favorece el impacto persuasivo.
- Cuando los receptores tienen una elevada autoestima y/o autoeficacia, o bajo nivel de ansiedad, puede emplearse una mayor intensidad de miedo.
- Cuando los receptores tienen una baja autoestima y/o autoeficacia, o altos niveles de ansiedad, será conveniente emplear niveles de miedo moderado
- En general, las inducciones altas de miedo resultan más eficaces si se incluyen recomendaciones útiles y viables de cómo evitar la situación temida. De esta manera, si se hace lo que la fuente advierte, la amenaza temida cesará (Tedeschi et al., 1985; Cho y Whitte, 2004).

El miedo es un recurso muy utilizado en múltiples campañas públicas, como algunas de salud, en las que se pretenden prevenir determinadas enfermedades, así como también en las campañas de tráfico. En este sentido, será interesante que la inducción de miedo no sea excesiva, pues no resultaría efectiva para toda la población, siendo además conveniente que se incluyan elementos de afrontamiento; que el receptor tenga muy clara cuál es la solución o el recurso para no sufrir la situación temida. Janis y Feshbach (1953) desarrollaron un experimento clásico en psicología en el que expusieron a una audiencia juvenil mensajes destinados a mejorar sus prácticas de higiene bucodental. Aquellos que habían recibido mensajes con intensidad muy elevada de miedo obtuvieron peores resultados, cambiando menos sus hábitos de limpieza que otros grupos a los que se les expuso mensajes con una intensidad de miedo moderado. McGuire (1969) propuso que el efecto del miedo sobre el cambio de actitud sigue una relación en forma de “U” invertida, de tal manera que recomienda que se aplique en niveles moderados. Esta descripción simplifica y resume algunas de las evidencias halladas.

Utilizar niveles elevados de miedo, o amenazas, como medio para obtener un fin, implica acudir a sistemas coactivos. En los grupos coercitivos el empleo del miedo, amenazas y la inducción de ansiedad son estrategias que se utilizan de forma sistemática. De hecho, muchos de estos grupos tienen un carácter apocalíptico, partiendo de la base

irracional, o incluso delirante, que el fin del mundo es inminente y que además, está condicionado al comportamiento que desarrollan los miembros del grupo. Para mejorar la eficacia persuasiva, también suelen incluir una estrategia de afrontamiento: sólo ellos/as, si obedecen fielmente y siguen todos los preceptos necesarios, podrán optar a la salvación, ya sea en éste, o en otro lugar (Pinto y Sanz, 2002; Cuevas y Canto, 2006). El miedo no es exclusivo de los grupos religiosos, también se inducen otros tipos de temores. Por ejemplo, en grupos vinculados a la “Nueva Era” el temor se invierte del futuro, al presente: el paso a la “Nueva Era de Acuario” representa la toma de conciencia y la desaparición de los problemas actuales de la humanidad; el presente representa múltiples fobias y problemáticas exacerbadas que exigen de cambios y sacrificios inmediatos. Así, resultan habituales las fobias a determinados alimentos, a la exposición a tecnologías o radiaciones, etc. Sostienen que el mundo está en una situación caótica y sólo ellos, con su nueva forma de vida, podrán revertir la situación actual y salvar al planeta (Mangalwadi, 1992; Dole, Langone y Dubrow-Eichel, 1993; Goldman, 2012; Santamaría, 2015a). Otros grupos como los pseudoterapéuticos tienen otros temores más terrenales, como el miedo a enfermarse, a perturbarse mentalmente, a convertirse en un marginado social, o a morir; en los grupos comerciales o de tipo piramidal disponen del temor a no prosperar y sobre todo, a no poder alcanzar la autonomía o la felicidad, etc.(Cuevas y Canto, 2006).

4.2.9. Efectos del humor

Existen resultados contrapuestos en función de la combinación con los distintos elementos (McGuire, 1985). En general se considera que suele favorecer a distender y relajar la situación, favoreciendo comportamientos de mayor naturalidad, pero se desaconseja su uso en temas de índole serio.

Perloff (1993, 2003) y Mayordomo et al. (2003) exponen cómo no existen meta-análisis respecto a las ventajas o inconvenientes de usar el humor con objeto persuasivo. Aun así, en la mayoría de los estudios que revisaron, la utilización del humor en los mensajes no aumentó el impacto persuasivo. Entre las razones que argumentan está el que el humor podría interferir con la comprensión del mensaje o distraer en exceso. Además, sostienen, emplear el humor difícilmente conseguirá un cambio en actitudes

muy estructuradas y centrales. Incluso también dudan respecto a si en los experimentos realizados, los chistes no fueran tan buenos (o tan bien contados) como para inducir suficiente humor. Aun así, consideran que el humor puede contribuir a la persuasión, aunque de forma compleja. Por una parte, existe fuerte evidencia de que un mensaje persuasivo que sea cómico o tenga elementos de humor, ayuda a mantener la atención de la audiencia. Además, también puede ayudar a reforzar la fuente comunicativa, resultando más simpática y atractiva. Todo ello podría redundar en un mayor impacto persuasivo. El mayor inconveniente del humor podría ser el que interfiera o distrajera excesivamente su comprensión o su retención. Por ejemplo, un spot humorístico es probable que se recuerde o impacte, aunque quizá no se recuerde tanto el producto o la marca que se está publicitando.

Un dato para reflexionar lo aporta Mayordomo et al. (2003), con respecto a la importancia del uso del humor en la publicidad: “alrededor del 40% de los mensajes persuasivos de propaganda utilizan el humor en EE.UU. Porcentajes similares se han observado en la propaganda de nuestro entorno cultural” (p. 5).

Respecto al uso del humor en los grupos coercitivos, existen muchas diferencias de un tipo de grupo a otro; incluso dentro de un mismo subtipo pueden darse importantes diferencias. En este sentido quizá haya tantos grupos que abogan por emplear el humor como estrategia, como grupos que prefieren adoptar una actitud ideológica de renuncia y sacrificio, donde se subraya la rectitud y la rigidez para alcanzar el cisma. En los grupos donde el humor está presente e incluso se fomenta activamente, los sacrificios y las controversias se mezclarán con los momentos reforzantes y divertidos. También muchos grupos comunales resaltan determinados aspectos gratificantes que son coherentes con el empleo del humor. Así, en algunos se llama al amor libre, o se invita a apartarse del estrés y la ansiedad de vivir en sociedad para optar por una nueva experiencia de crecimiento personal.

También los denominados grupos de crecimiento personal, los de “coaching coercitivo” y los grupos piramidales, suelen emplear dinámicas emocionales alternas donde se activan, en base a los intereses grupales, emociones positivas y negativas. Por ejemplo, una víctima de un grupo de coaching coercitivo relataba que el grupo

empleaba estrategias de humillación muy intensas cuando querían hundir la identidad de los participantes, o cuando trataban de aislarlos de la familia. En esos momentos se utilizaban dinámicas dramáticas donde incluso representaban y escenificaban sus propias muertes. Posteriormente, cuando aceptaban y superaban las pruebas pertinentes, escenificaban el nacimiento, empleando emociones positivas muy intensas, incluyendo también el humor en diversas representaciones y dinámicas. Otro ejemplo habitual en grupos comerciales y/o piramidales, aunque también en grupos coercitivos clásicos, es exigir que siempre sonrían, en todo momento, sobre todo cuando interactúan socialmente, especialmente si se trata de hacer proselitismo.

Por otro lado, todas las experiencias de proselitismo, incluyendo las de los grupos más sacrificado, pasan por desarrollar previamente estrategias de activación emocional positivas. Además, los líderes de grupos coercitivos suelen ser carismáticos y en muchas de sus disertaciones emplean el humor y otras habilidades oratorias (Cuevas y Canto, 2006).

Un ejemplo representativo del empleo del humor en grupos coercitivos se encuentra en un grupo afincado en Sevilla. Dicho grupo patentó un juego de mesa y en sus webs y redes sociales emplean el humor de forma constante. Los contenidos de la doctrina se mezclan con gags y con chistes internos; emplean dinámicas grupales emocionales donde abundan las emociones positivas: utilizan videoclips, hacen karaokes, playbacks y otras escenificaciones, crean canciones, participan en juegos y concursos, etc. Al mismo tiempo, los miembros admiten que el anunciado “despertar” es un proceso muy duro, que supone mucha persistencia y que “no todo son risas”. Ex miembros del grupo expresan cómo toda esta parafernalia se trata de una maniobra de proselitismo y enganche; que los secretos del grupo, que ocurren dentro de las sesiones formativas en la misma casa del líder, implican importantes abusos y controversias.

4.2.10. La intensidad del lenguaje

Hace referencia a la distancia perceptiva entre un impacto persuasivo y una posición neutral (Bowers, 1964). Sus elementos principales son:

- 1) Calificaciones, desde moderadas o dubitativas, hasta las categóricas y de extrema rotundidad (Rodríguez-Carballeira, 1994a).
- 2) Uso de metáforas, sobre todo si estas son llamativas.
- 3) Sonoridad, ritmo, cambio de entonación y críticas agresivas (McGuire, 1985).

En general, la intensidad facilita persuasión, aunque depende de las múltiples combinaciones con los distintos elementos persuasivos.

4.2.11. Diversidad léxica

Hace referencia a la extensión de vocabulario empleada por la fuente. Su incremento contribuye a una mayor credibilidad emocional (Rodríguez-Carballeira, 1994a). Habría también que considerar su complejidad, adaptándola a la audiencia, para que la diversidad no altere significativamente la comprensión del mensaje.

En los grupos coercitivos, tal como se verá en el apartado sobre persuasión coercitiva (capítulo cuatro), se manipula y altera el lenguaje. Por ejemplo, se crean neologismos, se altera el significado de determinados conceptos o frases, etc. De esta manera crean una especie de jerga interna, representativa e identificativa del grupo de pertenencia.

4.2.12. El uso de preguntas retóricas

Presentar los argumentos del mensaje en forma de preguntas retóricas parece favorable sólo en aquellos receptores con baja probabilidad de elaboración. Así, interesa emplear este recurso para audiencias que no están motivadas en el procesamiento del mensaje. Por el contrario, en aquellos que sí tienen disposición a analizar el mensaje, las

preguntas retóricas interferirán y reducirán el impacto persuasivo (Petty, Cacioppo y Heesacker, 1981; Burnkrant y Howard, 1984; Briñol et al., 2007).

Los líderes de grupos coercitivos suelen ser carismáticos. Muchos de ellos emplean múltiples recursos lingüísticos y retóricos en sus disertaciones públicas, incluyendo las preguntas retóricas.

4.2.13. Inmediatez verbal

Hace referencia a en qué medida la fuente se asocia con los temas del mensaje, viéndose compenetrado e identificado con ellos, siendo una señal de consistencia que puede incrementar el impacto persuasivo (Rodríguez-Carballeira, 1994a).

En el adoctrinamiento resulta útil el uso de parábolas con sus “moralejas”, así como emplear ejemplos y anécdotas supuestamente autobiográficas.

4.2.14. Tácticas no verbales

El análisis de las tácticas no verbales se aleja de la lógica racional, conduciendo a expresiones más emocionales. Estos efectos emocionales son recibidos tanto a nivel cognitivo como fisiológico. La comunicación no verbal sería una estimulación cognitiva que se procesaría y se filtraría con la experiencia pasada del individuo, así como también en función del rol social que representa en el momento del procesamiento, redundando en distintos outputs emocionales (Buck, 1975).

La mayor dificultad se centra en operacionalizar tales tácticas no verbales. Sería necesario analizar tanto la codificación del emisor, como la decodificación por parte del receptor. Resulta complejo analizar las expresiones faciales, los signos vocales, los movimientos corporales, la mirada o el tacto. La mirada y el tacto se consideran dos intensificadores no verbales cuyo uso puede adquirir gran importancia. Mirar a la cara, sin mantener fija la mirada en los ojos del receptor, favorece, en general, el impacto persuasivo.

Otro aspecto sería manipular la posición de objetos o personas del contexto, por ejemplo, el hecho de que el receptor se ponga delante de otros o en posición de mayor altura, le confieren un mayor estatus y credibilidad.

4.2.15. Efecto letargo o durmiente (sleeper effect)

Se entiende por efecto letargo, o “*sleeper effect*”, aquelen el que la persuasión, suscitada por un mensaje asociado a una fuente desacreditada, o percibida como poco creíble o confiable, se da a largo plazo. En estos casos, el cambio de actitud viene dado en tanto que la fuente del mensaje se disocia de su contenido. El sujeto ha olvidado cuál fue la fuente del mensaje, pero sí recuerda ese mensaje que ahora le parece coherente y creíble (Johnson, 1991; Mayordomo et al., 2003).

Las fuentes muy creíbles o de alto estatus tendrán un impacto persuasivo inmediato; dicho efecto irá gradualmente desvaneciéndose hasta llegar a unos niveles persuasivos más moderados. Con el efecto letargo ocurre lo contrario, a corto plazo no existe influencia, pero a lo largo del tiempo se irá incrementando el efecto persuasivo. Se demostró que los mensajes de fuentes de alta credibilidad producían un cambio de actitud más inmediato, a la vez que menos duradero. Mientras, las fuentes de baja credibilidad apenas tenían efecto a corto plazo, pero mantenían y mejoraban su eficacia en el medio plazo (Hovland y Weiss 1951; Kelman y Hovland, 1953).

Greenwald, Pratkanis, Leippe y Baumgardner (1986) hallaron un aumento significativo en el impacto de una comunicación a medio plazo, sólo en aquellas situaciones en las que la descalificación de la fuente se presentaba después del mensaje. Por ejemplo, después de una ponencia interesante se advierte al receptor que la fuente tiene un interés particular en persuadirle, o se le indica, que la fuente no tiene ninguna experiencia reconocida en el tema abordado.

En base a este efecto, quizá sea posible que determinados mensajes persuasivos, aprendidos en grupos coercitivos, sigan activos, aun después de desvelarse la controversia, tras haber aceptado las críticas al grupo y aun cuando el mismo sujeto haya rechazado al grupo y a su líder. De hecho, entre las principales alteraciones de la conciencia que sufren las víctimas de grupos coercitivos se encuentran las “flotaciones”,

que sería la experiencia de revivir momentáneamente sensaciones, cogniciones e incluso respuestas conductuales propias de cuando pertenecía al grupo. Son parecidos a los síndromes de abstinencia condicionados o “flashbacks” de las conductas adictivas, donde los sujetos reexperimentan síntomas de abstinencia después de haber abandonado el consumo. Cuando las personas pasan por estas experiencias, posteriormente son críticas con su propia reacción, incluso se avergüenzan de actuar de esa manera, pues en esos momentos sienten que aún piensan o sienten como entonces: “actúo o pienso aún como un sectario” (Rodríguez, 1994, 2000; Cuevas, 2012a). Como ocurre con las víctimas de trastorno de estrés postraumático (algunos de los ex miembros de estos grupos sufren este cuadro patológico), mantienen muy presentes determinadas actitudes que siguen influyendo en sus actos cotidianos; determinadas vivencias y experiencias que les gustaría apartar y anular de su mente.

4.2.16. Probabilidad de ocurrencia y deseabilidad de las consecuencias contenidas en el mensaje

Aquellos argumentos que informan de una alta probabilidad de ocurrencia de consecuencias positivas y deseables tienen un alto impacto persuasivo. Estos refuerzos potenciales se asociarán positivamente con las peticiones o cambios que solicita el mensaje persuasivo. También tienen un gran impacto persuasivo aquellos mensajes que anuncian una muy probable evitación de alguna consecuencia negativa muy indeseable, siempre que se sigan las prescripciones del mensaje, evocando el reforzamiento negativo (Cacioppo, Petty y Sidera, 1982; Mayordomo et al., 2003).

Esta línea persuasiva está sumamente presente en los grupos coercitivos, tanto en su vertiente positiva: promesas y metas deseables que están condicionadas a las prescripciones del grupo; como en la negativa: si no se cumple con aquello que se propone, la persona sufrirá terribles consecuencias. Estas consecuencias que se deben evitar a toda costa, son muy diferentes de un grupo a otro. Tanto los grupos apocalípticos como otros, donde se inducen distintas fobias, emplean con gran ingenio esta estrategia. De hecho, en cierta manera, es la base de una de las técnicas de persuasión coercitiva: la creación de un estado de dependencia existencial. A través de

esta estrategia las personas aprenden a adoptar como suyas las decisiones grupales, al mismo tiempo que restringen su capacidad para tomar decisiones libremente. Con este mecanismo la persona cree que hace lo correcto y que así evita los castigos y las consecuencias negativas que teme. Evidentemente algunas de esas consecuencias terribles son poco probable que ocurran, pues o bien tienen un carácter místico, o bien son situaciones fóbicas, con escasa probabilidad de ocurrencia, inducidas dentro del contexto grupal. Pero como ocurre con la mayoría de estas variables, lo importante no es que sea real, sino que el temor parezca real. La construcción mental hace que, para los sujetos, tales fobias se conviertan en miedos reales.

4.3. El canal de comunicación

El filósofo McLuhan afirmaba que “el medio es el mensaje”, o sea, que el medio a través del cual el mensaje se propagaba, tenía mayor impacto que su mismo contenido (Rodríguez-Carballeira, 1994a).

El canal de comunicación elegido conlleva una u otra vía perceptiva del receptor: visual, auditiva, audiovisual o táctil. No existe un tipo de canal más persuasivo para todas las situaciones, sino que, dependiendo de distintos factores del contexto, será más conveniente aplicar un canal comunicativo u otro. Se cuentan con las siguientes evidencias respecto al canal:

1) Los mensajes complejos y difíciles de comprender encajan mejor a través de un canal escrito (ej. revista o panfleto); los fáciles mejor a través del canal audiovisual, como por ejemplo el medio televisivo (Myers, 1995). Esto es porque los medios escritos facilitan la comprensión, tanto por ser menos complejos como porque dan la oportunidad a que el receptor controle el tiempo y su procesamiento (Chaiken y Eagly, 1976; Wright, 1981; McGuire, 1985; Briñol et al., 2007).

2) En general, la comunicación directa, cara a cara, sería la más efectiva, seguida de la presentación audiovisual. Tras ella vendría la vía auditiva y, por último, la escrita. Aun así, existen algunas excepciones en función de la combinación de distintos elementos, como, por ejemplo, la complejidad del mensaje, que podría hacer más

efectiva la comunicación escrita (Tedeschi et al., 1985; Wilson y Sherrell, 1993; Myers, 1995; Mayordomo et al., 2003).

3) Combinar distintos canales de comunicación y complementar éstos con la comunicación directa favorece el impacto persuasivo (Briñol et al, 2007).

Cuando los receptores están en el seno de un grupo, el efecto persuasivo tiende a incrementarse, especialmente si la fuente dispone de alta credibilidad. En circunstancias muy concretas, ocurre lo contrario, cuando se difunde la responsabilidad en el colectivo, descendiendo el esfuerzo cognitivo para comprender el mensaje; especialmente, si éste es complejo (Montmollin, 1984). En general, se considera que la comunicación dirigida a las masas sirve para reforzar o modificar actitudes, más que para crearlas (Klapper, 1974). Sin embargo, tal como se describió en la introducción de este capítulo, existen ejemplos significativos de programas sistemáticos de cambio de actitudes y valores, como el de Corea del Norte, el régimen comunista chino de Mao Zedong, o el mismo régimen nazi.

4.4. El contexto o situación

Hace referencia a la totalidad de elementos materiales y humanos que rodean la interacción persuasiva (Briñol et al., 2007). Las variables más estudiadas dentro del contexto han sido la distracción, las advertencias y la atmósfera o estado anímico suscitado por el contexto.

4.4.1. Distracción

Se abordaron las distintas evidencias respecto a la distracción dentro del apartado de la capacidad de comprensión del mensaje, así como también en las evidencias destacables derivadas del modelo del aprendizaje.

En general, la distracción interfiere con el procesamiento mental del receptor, dificultando su comprensión (Petty y Cacioppo, 1986; Osterhouse y Brock, 1970), pero esto puede provocar efectos paradójicos:

- Cuando los argumentos son fuertes, convendrá evitar los elementos distractores.
- Cuando la argumentación es débil, será conveniente recurrir a elementos distractores para favorecer la persuasión. Esta ventaja de la distracción en mensajes débiles se debe a que pueden ayudar a reducir la contraargumentación que elabora el receptor ante un mensaje poco convincente.

En los grupos coercitivos se recurre a menudo, especialmente en el proselitismo, a estrategias de distracción. A continuación se expone un ejemplo de cómo se desarrolla en un grupo piramidal, recopilado de distintos casos clínicos. Los grupos piramidales buscan que los sujetos se comprometan con rapidez y se procura un “cierre rápido”. Para ello, la sesión inicial comienza con una invitación a una reunión, a través de algún conocido o alguien de cierta confianza para el receptor, normalmente en alguna sala de hotel. El grupo suele recomendar que no se adelante nada al receptor respecto “al negocio” a ofrecer. La misión del captador debe ser acompañarlo hasta allí, como sea, tratando de minimizar cualquier sospecha respecto al procedimiento persuasivo al que será sometido. Se recurre a la ocultación, se insiste en la confianza que se profesan, se sugiere que sólo desea que le acompañe o se inventa excusas como que se trata de una sorpresa que no se quiere desvelar. Todo procurando evitar transmitir información que pueda advertirle e insistiendo en la confianza en común. Una vez allí, el contexto está preparado con múltiples tácticas efectivas de distracción, que contribuyen a reducir la gran cantidad de contra-argumentos que genera un negocio o propuesta de tales características. Muchas víctimas de grupos coercitivos piramidales afirman que firmaron, casi sin darse cuenta, un compromiso económico importante. Algunos nunca se plantearon ser empresarios o comerciales, mucho menos el llevar a cabo una cuantiosa inversión económica. En todo momento acompañan varias personas, que insisten en las ventajas de tomar la decisión, no dan tiempo a pensar e insisten en que la oportunidad es irrepetible: “ahora o nunca”. Se promete acompañamiento, formación

gratuita continuada y “garantía personal” de conseguir los objetivos, de poder recuperar la inversión en un corto periodo de tiempo, multiplicada por cuantiosas ganancias. Se expone que la empresa es líder en su sector, que está en plena expansión en su zona y que disponen de un novedoso modelo de negocio que les hace especialmente exitosos. Se comparan con grandes multinacionales populares para el receptor y cómo estas oportunidades sólo llaman a la puerta una vez en la vida. Se polariza respecto al futuro del receptor: “estás a punto de tomar una decisión que marcará el éxito en tu vida, formarás parte de los nuestros, la élite. Si la dejas ir te arrepentirás continuamente y seguirás viviendo en la mediocridad, con todos los problemas y obligaciones de la clase media”. Algunas personas presentes en la sala son cuestionadas respecto a cómo llevan sus primeras ventas; éstas responden con euforia a la audiencia, describiendo succulentas ganancias obtenidas en la semana (emulando la estrategia del clásico timo del trilero usando ganchos que simulan ganar); en el público hay personas que responden con aplausos. Sometido a un ambiente eufórico, con música alta y dificultad para comunicarse verbalmente, al sujeto se le estrecha la mano, recibe abrazos, sonrisas, etc. y le hacen sentir privilegiado por la posibilidad que se le brinda. Todos/as visten con elegancia y clase y parecen vivir una situación económica holgada.

Además de las distracciones, este ejemplo muestra cómo se han empleado masivamente diferentes estrategias relacionadas con los principios descritos por Cialdini (1990; 2007):

- Reciprocidad (“mira todo lo que hacemos por ti”).
- Simpatía (afecto, familiaridad, atractivo, etc.).
- Compromiso y coherencia (“si realmente quieres conseguir estos objetivos que me has dicho, ¿por qué te echas para atrás en el último momento en cuanto hablamos de una mínima inversión?; todos los comienzos suponen un esfuerzo inicial”).
- Escasez (“esta oportunidad de negocio está al alcance de muy pocas personas: personas con perspectiva de negocio, personas que lo tienen muy claro, que no tienen miedo a triunfar”; “puedes formar parte de un selecto club de empresarios”).

- Validación social (“todos estamos en el mismo barco, si fracasas tú, todos fracasamos; si ganas tu, todos ganamos”; “todos los que empezaron como tú están aquí, disfrutando del éxito”).

Efectivamente, cuando los argumentos del negocio son tan débiles, se recurre a tales estrategias para conseguir persuadir y manipular a los nuevos miembros. También en otros grupos coercitivos, en estas tareas de proselitismo se recurre a la distracción: ambiente acogedor, música de fondo agradable, olor a incienso, acompañamiento y afecto, etc.

4.4.2. Advertencias sobre las intenciones del comunicador

Ya se abordó anteriormente, en el apartado sobre la motivación para procesar el mensaje. En general, la advertencia suele reducir el impacto persuasivo, al desarrollar una mayor motivación y capacidad de contra-argumentación (Eagly, 1974; Petty y Cacioppo, 1977). A continuación se describen algunas evidencias que se han encontrado:

- El nivel de resistencia es mayor si transcurre cierto tiempo entre la advertencia y la recepción del mensaje. Al disponer de más tiempo los receptores generan más argumentos en contra de la postura que van a recibir. Si la advertencia es inmediatamente previa al mensaje la resistencia será menor (Freedman y Sears, 1965; Petty y Cacioppo, 1977; Briñol et al., 2007).
- Cuando el tema del mensaje le es familiar o implica al receptor, la advertencia también incrementará la resistencia a ser persuadido (Eagly, 1974; Petty y Cacioppo, 1977).
- Cuando la advertencia es sobre la intencionalidad de persuasión de la fuente, se valorará como un intento de restringir la libertad de pensamiento, generando una fuerte reactancia y una gran resistencia a la persuasión (Brehm, 1966; Fukada, 1986; Briñol et al., 2007). Petty y Cacioppo (1979)

indicaron que la advertencia previa, además de generar reactividad, también contribuye a sesgar el procesamiento de la información, especialmente cuando la relevancia personal del mensaje es alta.

- Cooper y Jones (1970) sostienen que los sujetos advertidos en realidad no cambian después del mensaje, sino que ya fueron cambiados con la misma advertencia: cambio por anticipación. En este sentido el mensaje de alerta se habría convertido en sí mismo en un mensaje persuasivo.

En base a estas evidencias sobre las ventajas que puede aportar la advertencia, se constata la importancia de desarrollar las recomendaciones del Consejo de Europa (1999) y de la Comisión Parlamentaria para el Estudio de las Sectas en España (Del Pozo, 1989). La Asamblea Parlamentaria Europea, en su recomendación 1412, instaba a que cada país miembro desarrollara distintas estrategias preventivas, informativas, de apoyo y tratamiento, así como la observación, vigilancia e inspección de las derivas sectarias. Señala que deben crearse asociaciones y centros de atención de esta problemática y que éstas deben gozar de la libertad de poder advertir y prevenir públicamente sobre los grupos concretos que presentan tales controversias, así como de alertar respecto a sus actividades. En el año 2010 la Comisión de los Derechos del Hombre de la Conferencia de las Organizaciones Internacionales No Gubernamentales, en su reunión del 5 de octubre, vuelve a reclamar que se aplique la recomendación 1412. En 1988 se crea en España una Comisión Parlamentaria para el Estudio de las Sectas, realizando un informe que es aprobado por el Congreso de los Diputados en 1989 y ratificado posteriormente mediante una proposición no de Ley aprobada en 1999. Sus conclusiones, que apenas se han aplicado, siguen aún muy vigentes, tanto por su validez, como por el agravamiento del problema sectario. Están en línea con las recomendaciones europeas, insistiendo también en la necesidad de formar e informar a los agentes jurídicos y policiales (Del Pozo, 1989; Consejo de Europa, 1999; Del Pozo, 2001; Castón y Ramos, 2003; Maqueda, 2004; Castón y Ramos, 2010; Villagrasa, 2012).

Las campañas preventivas supondrían advertir e informar a la población del riesgo de los grupos coercitivos, pudiendo minimizar el número de ingresos y su

impacto persuasivo. Rodríguez (2000) describe, entre los factores que predisponen al sectarismo, el desconocer los factores de vulnerabilidad personal ante la manipulación, que resume en los siguientes elementos: desconocimiento de la propia fragilidad psicológica, del *modus operandi* de las técnicas de persuasión coercitiva, de las situaciones psicosociales de riesgo y de la realidad y riesgos de las sectas destructivas.

Este planteamiento conduce, como objeto, a la teoría de la inoculación (McGuire, 1964), que señala que la preexposición a una forma debilitada de material que amenaza las actitudes provoca una mayor resistencia a futuras amenazas. Otra forma de conseguir este efecto sería fortaleciendo y apoyando la posición original, para dificultar la futura amenaza persuasiva. Sostiene que la inoculación aporta más ventajas, puesto que facilita que la persona practique la defensa de su posición y que por otro lado, incremente su motivación para defenderse. Cuando se cuestiona levemente la actitud de la persona, a través de la inoculación, éste desarrolla más argumentos y se encuentra menos desprevenido.

Hay que tener en cuenta que las personas tienden a creer que están libres de influencias; no les gusta reconocer que actúan persuadidos/as por otros/as, puesto que percibirían que son poco consistentes. Al mismo tiempo, sí admiten que “los otros”, la población general, está influenciada, o incluso, manipulada, en su vida cotidiana. En general, suelen creer que son menos vulnerables a la persuasión que la población general. A este efecto se le denomina “efecto tercera persona” (Davison, 1983). Esta percepción de ser poco vulnerables a la manipulación dificultará que reconozcan su propio riesgo. De este modo, raramente atenderán o serán conscientes de las estrategias persuasivas de la que son objeto.

Sagarin, Cialdini, Rice y Serna (2002) constataron que es posible aprender a resistirse a la influencia engañosa o indebida. Para ello, las personas deben aprender a distinguir entre influencia legítima e ilegítima. Comprobaron que eliminando la ilusión de invulnerabilidad a la persuasión fraudulenta, los participantes aumentaban su resistencia a este tipo de influencia. En tales entrenamientos también se educaba para distinguir y aceptar la influencia legítima, puesto que ésta es esencial para la educación y aprendizaje. Incluso muchos principios que sirven para manipular también pueden ser útiles y emplearse con fines respetuosos. Como se vio en el apartado “modalidades de

influencia” del capítulo dos, las técnicas persuasivas pueden conllevar fines propicios al receptor, como ocurre, por ejemplo, en la mayor parte de psicoterapias, en los procesos educativos o en la crianza de los hijos.

4.4.3. Atmósfera o estado anímico suscitado

Existe gran cantidad de investigaciones que avalan la existencia de una relación entre el estilo de procesamiento de la información y el estado anímico. Las primeras indagaciones estaban influidas por las investigaciones del condicionamiento clásico de las actitudes, partiendo de la existencia de un efecto directo entre el cambio de actitud y el estado de ánimo, que es considerado un indicador periférico (Breckler, 1993; Perloff, 1993; Mayordomo et al., 2003). Esta postura consideraba que las personas con estado anímico positivo eran más persuadibles que aquellas con un estado afectivo negativo y que la inducción de un estado afectivo positivo automáticamente suponía un impacto favorable al cambio de actitud. Esta hipótesis ha sido criticada y refutada, observándose que el papel del estado anímico es más complejo.

Weiss y Fine (1956) sometieron a un grupo a una experiencia frustrante, generadora de agresividad, mientras que a otro grupo se les expuso a una situación gratificante. A continuación, ambos grupos recibieron dos tipos de mensajes relacionados con la delincuencia: el primero, “pacífico”, abogaba por una posición de clemencia; el segundo mensaje, “agresivo”, abogaba por una postura punitiva. Los resultados fueron que aquellos sujetos a los que se les activó un estado agradable, recibieron con mayor impacto el mensaje indulgente. Mientras, el grupo que había recibido una experiencia frustrante se mostró más receptivo con las posturas punitivas. En conclusión, que los sujetos son más persuadidos por aquellos mensajes que coinciden con su estado anímico. Este resultado experimental coincide con la hipótesis del procesamiento de la información. Este paradigma considera que el estado anímico influye en la evaluación del mensaje, de tal manera, que los sujetos atribuyen su estado anímico al mensaje expuesto. De esta manera, el mensaje es evaluado favorable, o desfavorablemente, en función del estado afectivo inducido (Schwarz y Bless, 1991).

También parece existir un efecto diferencial en función del tipo de procesamiento que se active, existiendo diversas investigaciones que avalan las siguientes hipótesis (Petty, Schumann, Richman y Strathman, 1993; Mayordomo et al., 2003; Briñol et al., 2007):

1) Situaciones con baja probabilidad de elaboración: en estas circunstancias el estado de ánimo positivo resultará efectivo, incrementando el potencial persuasivo, independientemente de la calidad de los argumentos. El afecto positivo funcionará como una clave periférica, con una relación directa entre estado anímico y actitud: los estados afectivos positivos provocarán mejores evaluaciones que los estados afectivos negativos. Las personas que se sientan felices serán más persuadidas que las que se sientan tristes (Petty et al., 1993).

2) Situaciones con moderada probabilidad de elaboración: el estado de ánimo afectará a la cantidad de procesamiento de las personas, de manera que el afecto negativo promoverá un procesamiento más sistemático, mientras que el positivo generará un procesamiento más heurístico.

3) Situaciones con alta probabilidad de elaboración: en general los receptores con afecto negativo activarán la ruta central de procesamiento, siendo más persuadidos por mensajes de alta calidad. Mientras, el afecto positivo, en principio, provocará menos persuasión en estas situaciones. También existen diferencias en función de si el estado afectivo tiene relevancia con el mensaje, o no. En el primer caso, cuando el afecto tiene relevancia con los argumentos, contribuirá positivamente al impacto persuasivo. Esto ocurriría porque el contexto afectivo se convertiría en un argumento más en favor del mensaje persuasivo. En cambio, si el afecto suscitado no tiene relación alguna con el mensaje, sesgaría el procesamiento. En tales circunstancias la relación entre afecto y persuasión sería más indirecta, dependería principalmente de las creencias o las respuestas cognitivas que generen los receptores.

En el caso de que el procesamiento activo se boicoteara con distractores, se igualaría el impacto persuasivo en ambos tipos de afecto. Tanto los distractores, como el afecto positivo, dificultan la persuasión de comunicaciones de alta calidad. En ocasiones,

la mera presencia de otras personas, o de algún objeto, puede distraer y disminuir el impacto persuasivo (Rodríguez-Carballeira, 1994a).

Otro hallazgo es que el estado de ánimo positivo contribuye a una mayor confianza en los propios pensamientos suscitados, ya sean a favor o en contra; con lo cual, en caso de que la persuasión tenga efecto, puede favorecer, por ejemplo, generar compromisos o el cierre en una venta (López, 2013).

Por último, las investigaciones más recientes sugieren que es importante afinar con el tipo de afecto empleado, especificando mejor el tipo de emoción y no sólo si es positiva o negativa. Distintas emociones positivas responden de manera diferente; igual ocurre cuando se activan distintas emociones negativas (Briñol et al., 2007).

Como se vio anteriormente, en el apartado del efecto del humor, muchos grupos coercitivos emplean estrategias afectivas positivas como el humor y la alegría, aunque también otros afectos agradables: el amor, la relajación, la solidaridad, la fraternidad, etc. Todas ellas forman parte de la denominada estrategia “activación emocional del gozo”, también llamada bombardeo de amor -*love bombing*- (Rodríguez-Carballeira, 1994a, 1994b; Hassan, 1990; Singer y Lalich, 1997; Cuevas y Canto, 2006; Cuevas, 2012a; Rodríguez-Carballeira et al., 2015).

4.5. La audiencia o receptor

Se refiere a la persona o grupo al que va dirigido al mensaje. Es el encargado de desarrollar en sí mismo todas las fases del proceso persuasivo. La fuente y el mensaje lo tienen como diana. Además de la motivación y su capacidad para procesar el mensaje, también hay que considerar sus actitudes previas, la convicción con la que lo acepta y las satisfacciones psicológicas que aceptarlo, o rechazarlo, pueda reportarle (López, 2013; Johnson, Maio y Smith-McLallen, 2005).

Los factores asociados a la audiencia más investigados han sido: el nivel de implicación de las personas con el tema, el grado de discrepancia entre la propia opinión y la expuesta en el mensaje persuasivo y la autoestima. También se han estudiado

algunas motivaciones relacionadas con necesidades básicas del ser humano: conocimiento, consistencia, valía personal y aprobación social. Dichas necesidades básicas también están relacionadas con los motivos sociales básicos de comprensión, control, potenciación personal y pertenencia. (Briñol y Petty, 2005; López, 2013). Las motivaciones de la audiencia varían de una persona a otra, e incluso, de un contexto a otro. Afectarán la manera en que procesen el mensaje y se revisan, entre otras, en este apartado: la necesidad de cognición, la necesidad de consistencia, la necesidad de valía personal y la necesidad de aprobación social.

También se ha estudiado qué factores de la “audiencia sectaria” parecen estar relacionados con una mayor predisposición al ingreso a estos grupos. La mayoría de autores están de acuerdo que en que no existe un perfil de víctima sectaria, si bien Rodríguez (2000) sostiene que existe una personalidad presectaria, aunque al mismo tiempo matiza que se trataría de factores de riesgos, o aspectos biográficos del sujeto, que pueden predisponer al sectarismo. Otros autores no están conformes con la existencia probada de rasgos de personalidad predisponentes, considerando que existen factores de riesgo que combinados con factores situacionales, o con circunstancias estresantes más o menos extraordinarias, contribuyen a la entrada a grupos sectarios: ruptura sentimental, fallecimiento de un ser querido, desempleo, fracaso escolar, cambio de ciudad, problemas familiares o de pareja, etc. (Cuevas, 2012a).

Singer y Lalich (1997) señalan que las personas entran en estos grupos por una combinación de factores simultáneos y que dos condiciones las hace especialmente vulnerables: estar deprimidos y no poder definirse entre importantes afiliaciones. Si no se está dedicado a una relación personal, un empleo o cualquier otro interés vital, existe un mayor riesgo de caer en sus redes. Destacan que dos tercios de las personas que entran en sectas eran personas sin problemática previa, procedentes de ambientes de clase media y sin problemas psicológicos previos. Del otro tercio restante, sólo un 5-6 % tenían problemas psicológicos serios antes de ingresar. El resto de ese tercio, se trataría de personas que sufren situaciones personales como las descritas anteriormente. Distintos estudios avalan estos datos, mostrando que las familias de las personas envueltas en sectas no difieren significativamente del resto de familias, destacando los

acontecimientos estresantes previos al ingreso como los principales factores facilitadores de la entrada (Singer, 1979; Swope, 1980; Carr, 1981; Clark, Langone, Schechter y Daly, 1981; Maron, 1988; Canteras, Rodríguez y Rodríguez-Carballeira, 1994a; Langone, 1993, 1996; Lalich, 1997; Singer y Lalich, 1997; Tobias y Lalich, 1997; Cuevas y Canto, 2006; Cuevas, 2012a). Por su parte, otros autores apuntan lo contrario, que las familias de víctimas de grupos sectarios presentaban un medio familiar diferenciado, en especial en la adolescencia, con una mayor tasa de incidencia de dificultades psicológicas y de tratamientos psicológicos previos, familias con menor expresividad emocional, adolescencias más complicadas, etc. que entrarían en estos grupos como forma de solucionar sus problemas (Vickers, 1977; Schwartz y Kaslow, 1979, 1982; Sirkin y Grellong, 1988). Algunos de estos últimos estudios, como el de Sirkin y Grellong (1988), contaban con limitaciones metodológicas importantes, como una reducida muestra (45 familias sectarias), o la elección de una muestra particular, centrándose sólo en familias judías.

4.5.1. Necesidad de cognición

Como se describió en el apartado relativo a las evidencias, dentro de las variables relacionadas con el mensaje, la necesidad de cognición se refiere a la motivación de las personas para pensar sobre cualquier tema y disfrutar con ello (López, 2013). Existe una escala para medirla, elaborada por Cacioppo y Petty (1982), que fue adaptada al castellano por Falces, Briñol, Sierra, Becerra y Alier (2001).

Las personas con alta necesidad de cognición elaboran más el mensaje y muestran mayor persuasión ante la exposición de argumentos fuertes. Mientras, las personas con baja necesidad de cognición se guían más por claves periféricas, como las características de la fuente. Éstos son más perezosos en las tareas cognitivas, recurren más a los demás para hacer juicios y utilizan más heurísticos y procesos de comparación social. En general, resulta más difícil persuadir a las personas con alta necesidad de cognición, pues requieren argumentos de mayor calidad. Al mismo tiempo, generan un mayor número de argumentos, sus actitudes son más predecibles, más resistentes al cambio y están más implicados, a su vez, en convencer a sus compañeros (Cacioppo,

Petty, Feinstein y Jarvis, 1996; Falces, et al., 2001; Briñol, Horcajo, Becerra, Falces y Sierra, 2002; Briñol y Petty, 2005; Briñol et al., 2007).

4.5.2. Necesidad de consistencia

La necesidad de consistencia conlleva que las personas traten de evitar entrar en disonancia. De esta manera, las personas suelen rechazar aquellos mensajes que son contrarias a sus actitudes. En general será más difícil persuadir a personas con alta necesidad de consistencia, puesto que tienden a generar un mayor número de pensamientos favorables con sus actitudes previas y a la vez, generar más pensamientos desfavorables con respecto al mensaje expuesto (Festinger, 1957; Heider, 1958; Cialdini, Trost y Newsom, 1995; Briñol, Horcajo, Becerra, Falces y Sierra, 2003; López, 2013).

4.5.3. Autoestima o necesidad de valía personal

Clásicamente, se consideraba que los sujetos con menor autoestima podían ser más persuadidos. Sin embargo, el meta-análisis de Rhodes y Wood (1992) concluyó que la relación entre autoestima y persuasión es curvilínea, en forma de U invertida: niveles bajos y altos de autoestima dificultan la persuasión mientras que niveles moderados favorecen el impacto persuasivo (Mayordomo et al., 2003).

Existen investigaciones que apoyan que la afirmación de sí mismo puede contribuir a incrementar la persuasión, posiblemente porque los sujetos incrementan su confianza y se sienten menos amenazados (Cohen, Aronson y Steele, 2000; Sherman, Nelson y Steele, 2000). En cambio, otros consideran que la autoestima positiva podría tanto aumentar, como reducir la persuasión, en función de la calidad de los argumentos. Cuando el mensaje se compone de argumentos débiles, la afirmación de sí mismo contribuiría a un mayor impacto persuasivo, debido a la mayor confianza del sujeto. Esto tiene relación con que los sujetos con alta autoestima se muestran menos motivados a procesar el mensaje, reducen su necesidad de defenderse, se encuentran más relajados, etc. No obstante, cuando el mensaje dispone de argumentaciones fuertes, incrementan su motivación para procesar el mensaje, aumentan también sus

contraargumentos, siendo menos persuadidos que aquellos sujetos con baja autoestima (Briñol, Gallardo, Horcajo, De la Corte, Valle y Díaz, 2004).

Los bajos niveles de persuasión en personas con baja autoestima se explican en que éstas pueden tener un menor interés del mundo que les rodea, reduciendo la probabilidad de recepción del mensaje. En cuanto a los bajos niveles persuasivos de las personas con alta autoestima podría deberse a que no requieren, ni son tan dependientes, de la opinión de los demás, lo que contribuye a no ser tan persuadidos (Nisbett y Gordon, 1967; Moya, 1999), o como apuntan Briñol et al. (2004), a una mayor motivación para procesar información compleja, que redundaría en un incremento de los contrargumentos.

Entre las situaciones personales consideradas como factores de riesgo en la entrada a grupos coercitivos, muchas de ellas hacen alusión a la baja autoestima (Canteras et al., 1992; Langone, 1993, 1996; Singer y Lalich, 1997; Tobias y Lalich, 1997; Cuevas y Canto, 2006; Perlado, 2011a; Cuevas, 2012a): baja autoestima, falta de seguridad o confianza, ingenuidad, inmadurez afectiva, soledad, depresión, dificultad para comunicarse y establecer relaciones, inseguridad, incertidumbre, baja tolerancia a la frustración y a la ambigüedad, timidez, dependencia, idealismo ingenuo, tendencia a la credulidad, ignorancia de cómo los grupos manipulan, padecer elevados nivel de estrés, desencanto cultural, búsqueda espiritual frustrada, la etapa de la adolescencia, etc.

Por tanto, aunque teóricamente la baja autoestima puede ser un factor de riesgo de entrada a grupos sectarios, no se trataría de un factor coincidente de forma generalizada con la realidad de la entrada a estos grupos, pues muchos sujetos, aproximadamente dos tercios según Singer y Lalich (1997), no tenían problemáticas previas que justificaran dicha entrada. Aun así, estos estudios hacen referencia a situaciones naturales de persuasión coercitiva en contextos no controlados experimentalmente, mientras que las investigaciones del modelo de probabilidad de elaboración están haciendo referencia a situaciones experimentales, con la aplicación de estrategias de persuasión normalizada.

4.5.4. Necesidad de aprobación social

Se refiere a la necesidad de afiliación y aceptación de las personas del medio social. Los grupos proporcionan un referente comparativo que permite evaluar hasta qué punto las actitudes propias, son o no, adecuadas. También genera normas sociales que indican cómo hay que comportarse para ser aceptado. De todo esto se deriva que:

- La audiencia se deja persuadir más fácilmente por miembros del endogrupo, frente a los del exogrupo.

- En culturas más colectivistas, las personas se persuaden más por mensajes en beneficio a la familia o al grupo, mientras que en culturas individualistas tiene mayor impacto los mensajes relacionados con la satisfacción de necesidades individuales (Han y Shavitt, 1994; Briñol y Petty, 2005; López, 2013).

La aprobación social juega un papel central en la dependencia grupal. Los grupos coercitivos forman colectivos y comunidades sociales de apariencia muy estrecha y fraternal, donde sus miembros parecen conformar “un todo”. En el proselitismo, los miembros parecen muy unidos y aparentemente comparten importantes objetivos que trascienden al individuo. Al mismo tiempo, existe una importante inversión por parte del grupo en conectar con la persona, buscando puntos de encuentro e identificación común y esforzándose en aportarle ventajas iniciales relevantes. Todo ello conllevará que la persona captada se esfuerce en integrarse, interiorizando y asumiendo las normas de la comunidad. Una vez generada la dependencia grupal, el grupo se convierte en el principal referente social. A partir de ese momento, el rechazo por parte de ese grupo se convierte en uno de sus mayores temores (Rodríguez-Carballeira, 1994a; Singer y Lalich, 1997; Rodríguez, 2000; Cuevas y Canto, 2006; Cuevas y Perlado, 2011; Cuevas, 2012a).

4.5.5. Inteligencia

Rhodes y Wood (1992) hicieron una revisión de investigaciones sobre inteligencia y persuasión, concluyendo que la inteligencia alta parece asociarse a un menor grado de persuasión. Esto podría tener relación en que las personas más inteligentes elaboren un mayor número de contra-argumentos.

Eagly y Warren (1976) sostienen una importante excepción: las personas inteligentes pueden ser más persuadidas en contenidos complejos. Estas personas tienen una mayor capacidad de comprensión, lo que podría favorecer que en mensajes complejos, puedan ser más persuadidos que aquellos menos inteligentes. Los menos inteligentes tendrían una mayor dificultad para comprender, o una menor motivación para acceder al mensaje.

Petty y Wegener (1998) sostienen que en condiciones de baja probabilidad de elaboración, la inteligencia puede funcionar como señal periférica, de manera que el receptor observe y se compare a la fuente, resistiéndose más a cambiar su actitud por considerarse a sí mismos más inteligentes: “si soy más inteligente que esta persona, ¿por qué voy a cambiar mi punto de vista?”.

En los grupos coercitivos parece cumplirse el planteamiento de Eagly y Warren (1976), en tanto que muchos autores han constatado en los últimos años que en general, las personas que ingresan en estos grupos suelen tener una inteligencia y estudios académicos por encima de la media (Langone, 1993; Singer y Lalich, 1997; Tobias y Lalich, 1997; Cuevas, 2012a). En este sentido, hay varias hipótesis complementarias y plausibles con este dato. La primera, que entrar en algunas de estas sectas supone que los receptores tuvieran previamente inquietudes y motivaciones por determinados conocimientos que requieren cierto nivel cultural o intelectual: filosofía, historia, estudio comparado de religiones, etc. La segunda hipótesis, que muchos grupos coercitivos hacen una selección y filtrado de sus miembros, escogiendo a personas que puedan ser útiles y productivas a la organización; por ello buscarán personas inteligentes que les representen, miembros que puedan contribuir al mantenimiento y crecimiento del grupo. Una tercera hipótesis consiste en que determinados grupos

incluyen estudios, doctrinas y planteamientos de cierta complejidad, que resultarán más atractivos para personas que parten de un determinado nivel intelectual; personas que no dispongan de la capacidad o la motivación suficiente no se adaptarán a las exigencias requeridas, o bien el mismo grupo excluirá a los considerados menos hábiles. En conclusión, en línea con la hipótesis de Eagly y Warren (1976), las personas inteligentes pueden resultar las más persuadidas cuando se trata de mensajes con cierta complejidad.

4.5.6. Nivel de implicación de las personas

Se abordó en el subapartado “relevancia personal”, dentro del apartado relativo a la “motivación para procesar el mensaje”. Resumiendo, existe una relación positiva entre el grado de implicación y el nivel de elaboración, de manera que cuando para el receptor el tema es relevante, activará la ruta central; mientras que cuando no le es relevante, activará la ruta periférica. Por tanto, el nivel de implicación facilitará el impacto persuasivo. En aquellos casos en los que la audiencia no está implicada o tiene escasa capacidad, habría que activar claves periféricas (atractivo de la fuente, simpatía, etc.) para conseguir un mayor efecto persuasivo.

Vander Zanden (1986) entiende que la implicación personal conlleva la decisión del receptor a procesar la información a través de la ruta central. Chebat, Filiatrault y Perrien (1990) demuestran que la alta implicación del receptor aumenta la aceptación del mensaje, con una mayor participación, reflexión y elaboración cognitiva. De esta manera, los cambios perdurarían más.

Caples (1998) expresa que, especialmente en ventas de productos de gran relevancia para el receptor, habrá que emplear argumentos muy convincentes y de peso. Se desaconsejaría en estos casos centrar la campaña de ventas en aspectos más periféricos, como por ejemplo, las promociones (regalos extras, precio rebajado, etc.).

Hay que tener en cuenta que para que haya un cambio de actitud es necesario que exista cierta discrepancia previa entre el mensaje expuesto y la posición que sostenía el receptor (no puede decirse que haya habido un cambio de actitud si se

pretende convencer de algo de lo que ya se estaba convencido). En los casos donde existe discrepancia, a mayor implicación, mayor probabilidad de persuasión.

Existen diferentes estudios, relacionados con la disonancia cognitiva, que muestran el papel favorable del esfuerzo y el sacrificio en el cambio de actitud. Después del esfuerzo, suele producirse disonancia, favoreciéndose el cambio (Aronson y Mills, 1959; Harmon-Jones y Mills, 1999; López, 2007). Los grupos más elitistas suelen ser los mejores valorados por parte de sus integrantes y suelen requerir grandes esfuerzos para su ingreso. En Estados Unidos, a mayor estatus tiene una hermandad universitaria, mayores son las exigencias para entrar, siendo más duras sus pruebas de iniciación. En bandas organizadas de delincuencia o pandillas criminales, como las *Maras*, los *Ñetas* o los *Latin Kings*, en ocasiones se exigen graves agresiones para su ingreso; por ejemplo, la *Mara Salvatrucha* tiene su lema “*Blood in, blood out*”, refiriéndose a que para entrar hay que derramar sangre ajena. Cuando alguien desea salir de estas bandas también pone en peligro su propia integridad. Los *Ñetas* exigen una prueba de valor o fidelidad, habitualmente actividades delictivas como pequeños hurtos, agresiones sexuales o agresiones a miembros de otras bandas o víctimas elegidas aleatoriamente (Guil, 2010; Docal y Flórez, 2012; Cervelló, Cubillas y Terminiello, 2015).

En general, los grupos coercitivos exigen una gran implicación, sacrificio e importantes costes, especialmente conforme va incrementando el compromiso con el grupo. En ocasiones todas estas desventajas son valoradas como un mal menor, en contrapartida a la supuesta satisfacción de determinados logros y beneficios que les reporta el grupo. Todos estos esfuerzos contribuyen a incrementar la disonancia cognitiva en sus miembros, dificultando de este modo su egreso.

4.5.7. Discrepancia

Para considerar el impacto persuasivo obtenido habría que valorar qué discrepancia había previamente respecto al mensaje expuesto. O sea, para que exista un cambio de actitud es necesario que exista algún grado de discrepancia con respecto al mensaje persuasivo (Mayordomo et al., 2003).

La mayoría de las investigaciones han dibujado la existencia de una relación curvilínea entre discrepancia y cambio. O sea, que el impacto persuasivo es menor tanto cuando la discrepancia es escasa (en parte porque hay poco margen de cambio) como cuando la discrepancia es alta. Por tanto, el nivel máximo de persuasión se da cuando la discrepancia entre receptor y mensaje es moderada (O’Keefe, 1990; Moya, 1999). Otras evidencias que se han encontrado son las siguientes:

- Se constata que puede haber persuasión en situaciones con mayor discrepancia cuando la fuente tiene alta credibilidad: a mayor prestigio de la fuente, mayor nivel de discrepancia se soporta (Bochner e Insko, 1966).
- El grado de implicación del receptor reduce el nivel de discrepancia (Sakaki, 1980).
- Las personas no suelen cambiar sus actitudes frecuentemente, a pesar de la gran cantidad de información que reciben. Esto se debe en gran medida a que tienden a exponerse a mensajes que concuerdan con sus actitudes y creencias previas, es el proceso de exposición selectiva (Festinger, 1957; Klapper, 1974). Esto provocará que distorsionen la recepción.
- Las personas suelen distorsionar la información recibida de tal manera que atienden especialmente a la información que concuerda con su posición y al mismo tiempo, evita o refuta aquella otra información que va en contra. (Kleinhesselink y Edwards, 1975). De esta manera, en ocasiones una exposición de mensajes persuasivos conduce a extremar la posición previa del receptor (Lord, Ross y Lepper, 1979).
- En cambio, las personas se muestran muy impactadas por los mensajes novedosos, interesantes o útiles (Moya, 1999; McGuire, 1985).

El grado de discrepancia puede manipularse de manera que el receptor perciba que la distancia entre ambos es menor. Esto contribuiría a poder convencer a la audiencia de mensajes realmente discrepantes o incluso transgresores. Por ejemplo, si un político con una ideología de derechas quiere convencer a un mayor número de

personas, puede optar por plantear que su política es “de centro” o que su actividad incluye elementos muy progresistas y participativos.

En los grupos coercitivos, en el proselitismo o en el adroctinamiento de los nuevos, se manipula la percepción de discrepancia, intentando reducirla. De esta manera, se incrementaría la probabilidad de persuadir al receptor. Muchos grupos incluyen en sus manuales o en las sesiones formativas que han de evitar cualquier controversia, ocultando los temas transgresores, rupturistas o que suenen a “cambio profundo”. Al mismo tiempo, han de mostrar simpatía, familiaridad y destacar similitudes con el receptor. Así, muchos grupos coercitivos, cuando hacen proselitismo hacen importantes esfuerzos por conectar, siendo habitual que digan cuestiones del tipo: “yo antes era exactamente como tu...”, “en realidad tenemos muchas cosas en común”... O buscar gustos, intereses o características en común: “Yo también tengo un hijo de tu edad”, “a mí también me encanta la decoración rústica”, etc.

4.5.8. La exposición selectiva a la información

Como se acaba de de ver en el apartado anterior, en general las personas tienden a estar receptivos ante aquellos mensajes que confirman sus posiciones previas; esta tendencia se denomina “exposición selectiva” (Festinger, 1957). Al mismo tiempo también conlleva la “evitación selectiva” de la información opuesta a sus ideas, con objeto de reducir la posible disonancia cognitiva (Kleinhesselink y Edwards, 1975).

Existen excepciones importantes, como la atracción por las situaciones novedosas, así como la implicación en contenidos divergentes, especialmente cuando no entran en contradicción con temas en los que se está muy implicado y siempre que no supongan una fuerte amenaza. Por otro lado, los códigos internos de honestidad y equidad intelectual pueden conducir a que los sujetos acepten planteamientos contrarios, aun cuando estos supongan sufrir nuevas disonancias (Olson y Zanna, 1979; Rodríguez-Carballeira, 1994a).

Los grupos coercitivos de hecho, en su proselitismo, tal como se refirió anteriormente, buscan evitar controversias o temas que puedan chocar con las

posiciones de sus blancos de influencia. Sus propuestas gancho hacen referencia a tópicos actuales que ayuden a conectar con sus intereses, deseos y necesidades. Agradan y hacen sentir bien a la persona para poder garantizar futuros contactos, de modo que vayan tomando confianza y asumiendo compromisos (Cuevas, 2012a).

4.5.9. Las fuertes convicciones

Vander Zanden (1986) sostiene que las personas con fuertes convicciones sobre problemas sociales relevantes son aún más selectivos en la selección y memorización de datos que confirman sus posiciones previas, mostrando una excesiva parcialidad. Por ello, los intentos de persuasión a personas con fuertes convicciones pueden conducir a la polarización del receptor, extremando más si cabe, su posición previa. Estas personas se encierran en su verdad extrema e impermeable, siendo muy difícil que puedan cambiar de actitud (Rodríguez-Carballeira, 1994a). Se ha encontrado que existe correlación positiva entre los posicionamientos extremistas y la percepción, que tienen estos individuos, de que están en lo cierto (Motmollin, 1984).

Los miembros activos de grupos coercitivos adoptan posiciones extremistas, con convicciones sumamente resistentes al cambio. Además, suelen mostrarse hostiles y defensivos cuando sienten atacados sus posicionamientos. Es por ello que los especialistas suelen recomendar, en los primeros momentos, evitar la controversia y los ataques directos al grupo o a su ideología. La estrategia será promover un acercamiento gradual, a través de contenidos no controvertidos, exponiéndolo a situaciones gratificantes que conecten con su vida antes de entrar al grupo, suscitando emociones positivas y recuerdos que puedan entrar en contradicción con los posicionamientos extremos. Las críticas deben realizarse con cautela, estando centradas en conductas específicas de la persona. También pueden formularse críticas referidas a objetivos deshonestos que son contrarios a valores que la persona ha reconocido con anterioridad, así como a compromisos asumidos sin cumplir. En muchas ocasiones los familiares recurren a críticas manifiestas al grupo y su líder, acusándoles de que lo están manipulando. En línea con lo descrito por Vander Zanden (1986), este tipo de críticas se

percibirán como “ataques” injustificados, conllevando, habitualmente, la radicalización y polarización de la persona en favor de la secta (Hassan, 1990; Singer y Lalich, 1997; Tobias y Lalich, 1997; Cuevas y Canto, 2006; Hassan, 2012, 2015).

4.5.10. Susceptibilidad a la influencia

Se discute si se trata de un rasgo general de personalidad o un estado circunstancial. McGuire (1969) sostiene que se trata de un rasgo de la personalidad y la divide en tres formas: sugestionabilidad, conformidad y persuasibilidad. Cada una de ellas hay que considerarlas en relación a las variables del contexto.

Zimbardo et al. (1977) sostienen que hay personas cuyos rasgos de personalidad los hace más susceptibles a ser persuadidas. Consideran que estas personas son susceptibles tanto a la argumentación, como también, a su posterior contra-argumentación. O sea, que pueden ser cambiados, en una otra dirección.

4.5.11. La representación de un rol

Está constatada la eficacia de la representación de roles en el cambio de actitudes y comportamientos. Mann y Janis (1968) constataron que cuando a una persona se le requiere representar un rol y se le propone que exponga un mensaje con sus propias palabras a otras personas, quedará mucho más tendente al cambio que si se limita a escuchar pasivamente ese mismo mensaje.

Festinger (1957) explica que el primer beneficio de la representación de un rol proviene del esfuerzo que pone el receptor para resolver la disonancia entre lo que está afirmando y lo que realmente cree.

Janis y Mann (1965) encuentran que estas representaciones son aún más poderosas cuando se trata de cambios de actitud con un elevado componente emocional, por ejemplo, el peligro de contraer una enfermedad.

Respecto a los grupos coercitivos, muchos emplean el juego de roles, representando activamente las tareas de proselitismo. Preparan cómo contactar con las personas a las que abordan y ensayan respuestas prototípicas ante preguntas o críticas habituales. Esta tarea, junto a su posterior puesta en escena “en vivo” reafirma sus nuevas actitudes, puesto que defienden activamente la ideología, interiorizándolas y creando nuevos argumentos. Además, como constató Schein (1956, 1961), cuando alguien repite o escribe una consigna que previamente ha escuchado (o le han dictado), la acaba haciendo suya, creyendo y considerando que ésa es su posición. Las personas olvidan que dicha consigna fue recibida por parte del grupo y la adoptan como argumentos propios. La defensa constante de un determinado argumento, lo posiciona y afianza, más aún si además son defendidos públicamente.

Determinadas pseudoterapias, como las constelaciones familiares de Hellinger, o dinámicas como las regresiones a vidas pasadas, emplean juegos de roles sumamente emocionales, generando importantes cambios de actitud. Estos cambios están marcados en ocasiones por la controversia, en tanto que muchas personas y sus familiares se quejan de inducciones de ideas delirantes, o de asociaciones puramente casuales que son tomadas como verdades incuestionables. Por ejemplo, llegar a creer que su pareja, en otra vida, las maltrató o la asesinó, promoviendo, de esta manera, la ruptura de la relación.

4.5.12. Transgresión de las expectativas

La persuasión se favorece cuando la posición que expone la fuente persuasiva contradice las expectativas previas que ésta sostenía (Wood y Eagly, 1981).

Miller y Burgoon (1979) explican que este efecto favorecedor se daría cuando las expectativas se rompen positivamente. En cambio, cuando se transgreden negativamente, empleando argumentos que se perciben como ataques, se reduciría el impacto persuasivo.

4.5.13. Locus de control

El locus de control externo hace referencia a cuando la persona atribuye sus resultados a factores externos como el azar, el destino, etc. Mientras, el locus de control interno hace referencia a cómo las personas se consideran responsables de sus resultados.

Avtgis (1998) en su revisión meta-analítica encontró que las personas que presentaban un locus de control externo eran más fácilmente persuadibles que aquellas con un locus de control interno.

4.5.14. El arraigo de la actitud

Las actitudes más arraigadas, al hallarse en el esquema general de creencias de la persona, son más resistentes al cambio (Rodríguez-Carballeira, 1994a).

4.5.15. Establecimiento de compromisos públicos

Una actitud mostrada o defendida públicamente se reafirmará y se mostrará más persistente, dificultándose los posteriores intentos de persuasión. Como se vio anteriormente, en la variable “convicciones fuertes”, de este mismo apartado, los intentos de persuasión pueden provocar un efecto rebote, polarizando y extremando la posición previa del receptor. Tal como describe Rodríguez-Carballeira (1994a) el paso de un compromiso privado a uno expuesto públicamente, marca un salto cualitativo, que le conduce a tener que justificar las decisiones que ha sostenido públicamente, dificultando posteriores intentos persuasivos. De lo contrario, si la persona cediera, sentiría amenazados su prestigio y credibilidad.

5. LAS TÉCNICAS DE PERSUASIÓN Y SU INSTRUMENTALIZACIÓN MANIPULATIVA

Las técnicas persuasivas, modificando cualquiera de los elementos anteriormente descritos, incrementan la probabilidad de obtener una determinada respuesta. En la persuasión, tal como sostiene Roloff (1976), existen estrategias prosociales y antisociales. En estas últimas, el emisor intenta imponer su punto de vista a través de la fuerza o el engaño, lo que conecta con la persuasión coercitiva. Si bien la manipulación puede estar presente en cualquier contexto, existen ciertos recursos e intensidades que son aceptadas y toleradas socialmente. Estos niveles moderados de manipulación, presentes en contextos como el marketing o la política, implican ciertos niveles de presión y engaño que invaden en cierto grado la libertad de las personas. Aun así, estos parámetros e intensidades no alcanzan, ni de lejos, los programas coercitivos desarrollados por los grupos de manipulación psicológica o las sectas destructivas.

Brown (1978) resume ocho técnicas persuasivas empleadas habitualmente en propaganda y comunicación, las cuales pueden usarse también con cierto objeto manipulativo. Algunas de estas técnicas parten de principios básicos de influencia como la autoridad:

1) Usar estereotipos: las personas suelen generalizar y desarrollan múltiples estereotipos. El estereotipo trasciende la realidad de tal manera que se convierte en la imagen con la que las personas identifican mejor su propia construcción social (López y Cuadrado, 2013). Esta tendencia se aprovecha empleando estándares que coinciden con dichos estereotipos.

2) La sustitución de nombres: se promueve emplear palabras sugerentes y con una fuerte connotación emocional. Se opta por ejemplo por usar “rojo” en vez de comunista. En la venta de productos pseudosanitarios se emplean términos impactantes o de apariencia científica o sanitaria. Algunos patentan dichas denominaciones, envistiendo al método de un aparente mayor estatus.

3) Selección: se seleccionan aquellos hechos que mejor se ajustan a los fines del emisor. La censura es una forma de selección de la información.

4) Mentira descarada: ha contribuido también significativamente a la propaganda e intereses políticos. Ejemplos como las fábricas de jabón humano de la Primera Guerra Mundial o las armas de destrucción masiva en Irak, han sido instrumentalizados, por ejemplo para justificar ataques bélicos. También en la Segunda Guerra Mundial se emplearon mentiras para minar la moral de los soldados enemigos o la denominada “propaganda negra”, donde incluso se camuflaban emisoras de radio, como si estuvieran dentro del territorio enemigo, con objeto de que los ciudadanos, creyendo que recibían información privilegiada del enemigo, recibían información sesgada e interesada (Brown, 1978).

5) Repetición: el propagandista sabe que repitiendo lo suficiente, cualquier declaración puede acabar siendo creíble. Una variante sería emplear eslóganes y palabras, que sin resultar relevantes por sí mismas, acaban convirtiéndose en consignas impactantes. Este aspecto es sumamente empleado en grupos coercitivos, que emplean clichés y consignas para simplificar la realidad y dirigir la conducta hacia sus intereses.

6) Afirmación: hace referencia a presentar un solo punto de vista, aportar información parcial y unilateral en favor a la postura propuesta. Se inhibe el libre pensamiento y se simplifica interesadamente la realidad. Propuestas que concuerdan con algunas de las técnicas coercitivas de control cognitivo.

7) Señalar al enemigo: se incrementa la identidad grupal descargando todas las responsabilidades contra “el enemigo”, fortaleciendo la sensación de integración. Un ejemplo histórico fueron las campañas nazis contra el pueblo judío, al que cargaron de la responsabilidad de la crisis alemana. En las sectas destructivas la hostilidad suele centrarse contra la sociedad o la familia, debilitando así la fuente de información crítica y contribuyendo al aislamiento con respecto a tales fuentes relevantes. Esta técnica favorecerá incrementar que los nuevos se integren más rápidamente, con mayor cohesión. Se genera una dependencia grupal, en tanto que con esta manipulación pensarán que ellos son los únicos en quien pueden confiar, que pueden ayudarle y que le comprenden como ningún otro grupo o persona.

8) La alusión a la autoridad: puede ser religiosa, una figura política prominente, la autoridad científica o profesional, etc. Incrementa el prestigio de la fuente y del mensaje. Otra forma en este subtipo hace referencia al principio de “validación social”, concretamente la autoridad que ostenta la masa. Brown (1978) lo denomina “técnica de la moda”: “que implica que todo el mundo lo hace y, por consiguiente, el que no lo hace queda marginado” (p.36).

Todas estas técnicas se emplean activamente en múltiples empresas a través del marketing o en política, contribuyendo a que sus mensajes se expandan e impacten significativamente. Los partidos políticos, por ejemplo, aprovechan estas técnicas para seleccionar a un buen candidato o para lanzar campañas más exitosas. Grandes empresas consiguen que sus productos sigan siendo los más vendidos a través del empleo de toda esta mercadotecnia.

CAPÍTULO 4: PERSUASIÓN COERCITIVA

1. INTRODUCCIÓN

Ya se ha descrito cómo las estrategias persuasivas no son dañinas *per se*, contribuyen a la educación y socialización de las personas y los grupos, además de servir para mantener el orden y la organización social. La persuasión está presente en cualquier contexto donde existen relaciones humanas, siendo un elemento esencial para la consecución de metas personales y grupales, entre otras: en un proceso de negociación, en una entrevista laboral, en la comunicación del buen vendedor (como en la de los malos vendedores), en la terapia psicológica, en la educación de los hijos, en las relaciones con compañeros y amigos o cuando se pretende flirtear con alguien. La persuasión estaría dentro de cualquier acto de comunicación, con la intención de influir, de cambiar la conducta o la actitud de otras personas. A través de ella se pretende alcanzar algún fin preestablecido (Myers, 2005; Cuevas y Canto, 2006; López, 2013).

La persuasión también contribuye a la defensa de derechos personales, incluyendo el poder repeler intentos agresivos o abusivos del medio. Así, cuando alguien lleva a cabo una crítica asertiva se defiende de una conducta indeseable. Por tanto, puede considerarse una herramienta fundamental para la consecución de necesidades o deseos.

Pero las relaciones personales, aunque en general resultan necesarias y constructivas para el desarrollo, también pueden llegar a ser destructivas. Existen determinadas influencias dirigidas a explotar al receptor, en las que el abuso sería la acción predominante. En este subtipo, la intención de la fuente de influencia es la obtención de beneficios propios, a través del empleo de acciones poco éticas, como el engaño u otras estrategias manipulativas. Se evita que el receptor conozca las verdaderas intenciones, empleando en ocasiones un plan previamente trazado, en beneficio de objetivos ocultos. Esta forma de persuasión destructiva, presente en los grupos coercitivos, provoca perjuicio en la/s víctima/s, en beneficio de causas que, supuestamente, justifican el sufrimiento generado. La persuasión coercitiva conlleva la selección de determinados elementos abusivos, combinados con una elevada intensidad, recurrencia y persistencia en el tiempo. Además, es instrumentalizada para doblegar al individuo, derivando en importantes perjuicios a nivel individual y colectivo

(Langone, 1992; Rodríguez-Carballeira 1994a, 1994b; Hassan, 1990; Cuevas y Canto, 2006; Follingstad, 2007; Cuevas, 2012a; Hassan, 2012, 2015; Rodríguez-Carballeira et al., 2015).

Detectar este subtipo persuasivo y trazar la línea donde comienza la manipulación resulta una tarea compleja. Esta valoración no está exenta de polémica y puede verse distorsionada fácilmente por la subjetividad de quien la valora. Además, pueden existir intereses personales y múltiples perspectivas: diferencias en base a distintas sensibilidades, rasgos de personalidad, historia previa de las relaciones de los implicados, criterios dispares en función del lado donde se encuentra el que valora, etc. Los familiares o las parejas de las víctimas de los grupos sectarios tienen muy claro que la manipulación y el abuso están presentes. Mientras, la supuesta víctima garantiza que sus derechos no han sido vulnerados, que actúa libremente en sus decisiones. Además, si se entra en valoraciones subjetivas, pueden existir opiniones muy diversas respecto a lo que se considera correcto o incorrecto, aspectos morales, opiniones, etc.

Es por ello que se necesita una valoración objetiva, definir claramente qué acciones, actitudes y estrategias resultan manipulativas; a partir de qué grado o intensidad puede considerarse la presencia de actos abusivos. Es necesario poder identificar criterios objetivos por parte de valoradores imparciales, externos a la experiencia de supuesto abuso. El consenso interjueces puede aportar unas mayores garantías respecto a la presencia o ausencia de tales estrategias, más aún si estos han sido entrenados en la detección de aquellos criterios considerados poco éticos. Reconocer tales indicadores, evaluarlos, medirlos y poder dar una conclusión basada en evidencias objetivas es una meta científica esencial en este ámbito de investigación. Contribuiría a peritar la intensidad de una agresión continuada, identificaría mejor las acciones contra la víctima, pudiendo valorar si la presencia de daños y desajustes pudieran tener relación, o no, con la presencia de tales abusos. Ésos son los objetivos que han inspirado y guiado la construcción de las herramientas que se han elaborado para esta tesis; probarlas y validarlas resultará de suma utilidad. El desarrollo de estas pruebas de evaluación permitiría cubrir, entre otros, los siguientes objetivos:

1) Que las víctimas, así como otras personas, puedan identificar mejor las técnicas empleadas que han provocado un daño objetivo.

2) Que la recuperación de la víctima pueda acelerarse, en tanto que los profesionales y las víctimas sean más conscientes de la génesis y desarrollo del problema. Conocer mejor las causas de los desajustes que sufren las víctimas y con ello, disponer de indicios de cara al abordaje terapéutico.

3) Precisar el diagnóstico y la fenomenología del problema, minimizando los errores diagnósticos, tan frecuentes en este ámbito. Existen múltiples síntomas y patologías asociadas al abuso psicológico grupal, muchas de las cuales son confundidas con otros cuadros patológicos o atribuidos, erróneamente, a otras circunstancias (West, 1990; Langone, 1993; De la Peña, 2011; Cuevas, 2012a). Por ejemplo, determinados cuadros delirantes causados por dinámicas grupales o, experiencias alucinógenas, con frecuencia se confunden con cuadros psicóticos crónicos, en vez de considerarse episodios reactivos a la experiencia de abuso.

4) Que en los procesos judiciales contra grupos abusivos se pueda determinar con precisión si existe la presencia de niveles elevados de estrategias abusivas, aportando medidas objetivas que puedan favorecer la valoración del daño y la determinación del grado de responsabilidad del agresor.

A diferencia de su aplicación en otros contextos, la persuasión coercitiva se emplea en grupos abusivos grupos con la finalidad implícita de obtener la sumisión y sometimiento del individuo al grupo. En otros contextos, como el escolar o el laboral, si bien se aplican estrategias comunes, su finalidad es opuesta, estando centrada en la exclusión de la víctima (Rodríguez-Carballeira et al., 2005). El abuso que conlleva su aplicación difiere también de la agresión psicológica, que aun dañando a la víctima, se define en sí misma como un acto ocasional (Richardson y Hammock, 2011). En línea con la teoría del impacto social, se presupone que existe una poderosa influencia por parte del grupo, con una intensa y continuada interacción, empleando la fuerza o la presión (Latané, 1981; Rodríguez-Carballeira, 1994a).

Hay que señalar que la persuasión coercitiva, aunque está presente en las denominadas sectas destructivas, donde probablemente se desarrolla con mayor extensión e intensidad, no se trata de un fenómeno exclusivo de éstas. También está presente en otros múltiples contextos: relaciones duales (relaciones de pareja, tiranías domésticas, terapias abusivas, etc.), en relaciones escolares (bullying o acoso escolar), en el ámbito de la formación académica, laborales (mobbing o acoso laboral), en determinadas prácticas de liderazgo o corporativas, en regímenes políticos, en adoctrinamientos terroristas, así como en nuevas modalidades de abuso vehiculizadas a través de internet, como el ciberbullying (acoso escolar en red) o el grooming (acoso sexual a menores en red) (Javaloy, 1984; Elliott, Browne y Kilkoynne, 1995; Galvany, 2004; Escudero, Polo, López y Aguilar, 2005; Rodríguez et al., 2005; Coverdale, Balon y Roberts, 2009; Hernández y González, 2009; Rodríguez-Carballeira, Martín-Peña, Almendros, Escartín, Porrúa y Bertacco, 2009; Tourish, Collinson y Barker, 2009; Trujillo, Ramírez y Alonso, 2009; Hazler, Miller, Carney y Green, 2001; Martín-Peña, Rodríguez-Carballeira, Escartín, Porrúa y Winkel, 2010; Perlado, 2011b; Bennett y O'Donohue, 2014; Follingstad y Rogers, 2014). La persuasión coercitiva puede presentarse incluso en algunos partidos políticos, especialmente algunos asociados con derivas sectarias, así como en otros grupos pertenecientes a organizaciones respetables y lícitas, como en determinados movimientos religiosos, eclesiales o apostólicos (Fernández, 1997; Pinto y Sanz, 2002; Velasco, Cantos, Burgos y Cuevas, 2012; Esquivias, 2015; Sangye, 2015; Santamaría, 2015b).

2. ¿QUÉ ES LA PERSUASIÓN COERCITIVA? DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS

Si se presta atención a los grupos de manipulación psicológica, la peculiaridad de los procesos de influencia social que suceden en su seno enfrenta a toda una secuencia de procedimientos de naturaleza coercitiva, que ha recibido distintas denominaciones: lavado de cerebro, reforma del pensamiento, control mental, adoctrinamiento intenso, coerción, programa coordinados de influencia coercitiva y control de la conducta, persuasión organizada, etc.

La persuasión coercitiva no es un fenómeno nuevo, aplicándose tanto en sectas que emergían, especialmente en las etapas de mayor cambio social, como también en regímenes dictatoriales o imperiales, con objeto de incentivar y perpetuar el poder. Por ejemplo, las sectas prosperaron tras la caída de Roma, en la época de la Revolución Francesa, con la Revolución Industrial, en Japón tras la Segunda Guerra Mundial o en la transición española después de la dictadura fascista a mediados de los años 70. Cuando la sociedad se tambalea y las personas no tienen claro su lugar, se facilita el crecimiento y éxito de estas estructuras que prometen salvación y una aparente alternativa a la maltrecha situación. Será en el siglo XX cuando comience la investigación psicosocial rigurosa de este fenómeno. (Rodríguez-Carballeira, 1994a; Singer y Lalich, 1997).

En psicología social, si bien se han empleado distintas denominaciones, una de las que más atención ha recibido ha sido la de persuasión coercitiva (Schein, 1961; Schein, Schneier y Barker, 1961; Zimbardo et al., 1977; Clark, Langone, Schecter y Daly, 1981; Forsyth, 1987; Rodríguez-Carballeira, 1994a; Zimbardo, 1997; Cuevas y Canto, 2006; Cuevas, 2011a, 2011b, 2011c, 2012).

El término lo acuñaron Schein et al. (1961), en su investigación sobre las transformaciones acontecidas en los soldados estadounidenses apresados por los comunistas chinos en la guerra de Corea. El modelo pionero de Schein (1961) defiende que el adoctrinado pasa por las siguientes fases o etapas:

1) Descongelamiento: las actitudes y las conductas pasadas son desestabilizadas a través de conferencias, asesoramiento personal, recompensas, castigos y otras técnicas empleadas por el grupo. El objetivo en esta fase es que la persona altere su identidad, entrando en un estado de crisis e inestabilidad, para que esté dispuesta a abandonar sus patrones del pasado. Así, se facilitará la posterior adopción de nuevos valores.

2) Cambio: se bombardea al adepto con un nuevo sistema que guía el nuevo camino a seguir. La ansiedad sufrida por la anterior etapa puede verse reducida si el neófito adopta la nueva ideología que oferta el grupo. En esta fase se intentará que la persona se comprometa abiertamente de la adopción de sus nuevos valores, ideas y conductas; lo que dificultará revertir este cambio actitudinal.

3) Recongelamiento (nueva congelación): se utilizarán masivamente las técnicas de condicionamiento operante: reforzamiento y castigo. Así, se recompensarán aquellas conductas y actitudes deseables dentro del grupo, a la vez que se castigará duramente toda manifestación desviada del grupo. Resulta fácil esta manipulación de las contingencias dentro de los grupos coercitivos, puesto que en esta fase la persona está aislada de su medio social de origen, dependiendo de ellos para obtener cualquier meta o recompensa posible. En algunos casos se llegan a controlar o privar de necesidades básicas como la alimentación, la seguridad, el descanso, el sueño, el apoyo social, etc. Los castigos o humillaciones variarán mucho de un grupo a otro, pero habitualmente sobrepasarán la ética habitualmente presente en las relaciones sociales normalizadas. Normalmente, aunque estas prácticas resultan excesivas y desmedidas, suelen desarrollarse de forma sutil y gradual, de manera que el daño es progresivo y acumulativo. En ocasiones, también aparecen formas más extremas de humillación o presión, aunque muchas veces el temor más terrible es la amenaza de ser expulsado del grupo, del cual depende su vida y su salvación (Singer y Lalich, 1997; Cuevas y Canto, 2006; Almendros et al, 2011).

Se entiende por persuasión coercitiva cualquier acto deliberado de una persona o grupo de influir en las actitudes o conductas de otras personas, apoyándose en el uso de la fuerza (ya sea física, psíquica o social), directa e indirecta; manifiesta y/o latente (Rodríguez-Caraballeira, 1994a; Cuevas y Canto, 2006). Singer (1982) entiende que la coerción es un método persuasivo más para lograr la condescendencia del otro; aunque, evidentemente, un instrumento poco ético.

La persuasión coercitiva es un subtipo de persuasión, dañina y abusiva, a la vez que sutil, que aplicada de forma sistemática y organizada, consigue alterar la identidad del individuo (sus valores, actitudes, conductas, relaciones, etc.), generando una nueva pseudoidentidad. Esta forma peculiar de procesos de influencia social enfrenta a toda una secuencia de procedimientos de naturaleza coercitiva, que ha recibido múltiples denominaciones: lavado de cerebro, reforma de pensamiento, control mental, adoctrinamiento intensivo, etc. En los grupos coercitivos se desarrolla de forma muy patente y sistemática, con toda su intensidad y magnitud, con el objetivo de conseguir

miembros totalmente fieles y moldeables (Cuevas y Canto, 2006). Mientras los adeptos están sujetos al control psicológico del grupo también pueden parecer personas normales, al igual que ocurre con las personas con trastorno de personalidad múltiple. Sin embargo, esta aparente personalidad normal se trataría de una pseudoidentidad (West, 1990; Langone, 1993). La participación activa de la víctima en los procedimientos que le cambian significativamente y le causan graves consecuencias, son una evidencia del poder de estas técnicas para limitar, de forma notable, la capacidad volitiva. Los que sufren estas técnicas viven una realidad alternativa, creyéndose parte de una élite poseedora de grandes verdades. La nueva identidad, los sacrificios y grandes costes son vividos de forma egosintónica, un paso necesario para poder avanzar en la jerarquía grupal y/o adaptarse a la normativa del grupo; con la esperanza, a largo plazo, de poder alcanzarla iluminación o las metas idílicas que el grupo ha prometido. La salud, los derechos fundamentales y las libertades individuales de estas personas se ven gravemente deterioradas. Paradójicamente, la defensa de muchos de estos grupos la basan en la libertad de culto y en la supuesta libertad del individuo a la hora de elegir el ingreso en el grupo. La supuesta libertad del individuo afectado por estas técnicas puede ser ficticia y por otro lado, la libertad de culto no exonera del cumplimiento de las leyes ni justifica el incumplimiento del ordenamiento jurídico (Calero, 2010; Cuevas, 2012a).

La finalidad de la persuasión coercitiva es transformar el pensamiento de la persona, convertirlo y someterlo al grupo, de forma que haga suya las creencias inducidas a través de la coerción. Es por ello que aunque en el inicio se active la ruta periférica de la información, posteriormente será necesario elaborar la información a través de la ruta central (Petty y Cacioppo, 1986). Este cambio central actitudinal dificultará la recuperación o la vuelta a los esquemas previos, incluso meses o años después de haber retirado los elementos coercitivos. Esta es una diferencia relevante con las técnicas de primera generación, empleadas por los estados, con métodos más violentos y manifiestos; que aun produciendo sumisión a corto plazo, producen menos conversiones, siendo también menos difícil restaurar la identidad personal (Ofshe y Singer, 1986).

Posiblemente, es en los grupos sectarios coercitivos donde se desarrolla de forma más prototípica, con el propósito de conseguir miembros fieles y moldeables para

la satisfacción de los intereses ocultos de la jerarquía grupal. El sometimiento, la sumisión y la obediencia ciega, obtenidas a través de estas estrategias, permiten una explotación impune y participativa de la víctima (Rodríguez-Carballeira et al., 2015). Se distinguiría de otras formas de influencia en tanto que el sometimiento físico, psicológico y/o social es persistente, empleando la presión y dirigidas a conseguir la desocialización de la persona (Schein et al., 1961). Para una adecuada delimitación del concepto se destaca que la aplicación de tales técnicas vulnera la voluntad de aquel que la recibe (Forsyth, 1987; Rodríguez- Carballeira, 1994a; Cuevas y Canto, 2006).

Este fenómeno incluye ambas características implícitas en su definición. Por un lado la persuasión, como el ejercicio deliberado de influir en las actitudes y comportamiento; por el otro la coerción, que implicaría el uso deliberado de la fuerza para impedir u obligar a alguien a hacer algo. Esta fuerza tendría un matiz más amplio que su definición física, entendiéndose como cualquier método poco ético o controvertido para imponerse sobre la voluntad de la persona. También puede emplearse, indistintamente, el concepto presión. Su aplicación suele emplear engaño, ocultación o censura informativa, sin consentimiento ni conocimiento explícito, de estrategias invasivas para obtener cualquier tipo de finalidad. Implicará cualquier método útil para condicionar o tratar de imponerse sobre la voluntad autónoma de un sujeto. Esa fuerza o coerción puede ser ejercida tanto de forma física, psíquica, como social. Puede aplicarse directamente sobre la persona, o de forma indirecta, a través de otras. También puede ser explícita, o por el contrario, implícita, a través de amenazas o temores inducidos. Aunque el uso de la fuerza física resulta más manifiesta, pueden existir otras formas coercitivas más eficaces y sutiles, a la vez que más difíciles de perseguir penalmente, como la coerción psicológica y la social. La coerción psíquica incluye el uso de la amenaza, el miedo, la presión moral, castigos y humillaciones; mientras que la coerción social implica controlar el ambiente y el entorno del sujeto, así como el uso de presiones grupales, colectivas o institucionales. Todas sus técnicas pueden ser delimitadas y explicadas, rompiendo con la apariencia mágica de y oculta del denominado “lavado de cerebro”. Lejos de la imagen popular que atribuía a las sectas métodos exóticos y desconocidos de influir, estas técnicas son formas

intensificadas de prácticas persuasivas mundanas, las cuales son ejercidas diariamente por todo tipo de agentes de influencia. Si bien su uso cotidiano tiene menor intensidad, frecuencia, variedad y estructuración y, frecuentemente, con objetivos más constructivos (Schein et al., 1961; Forsyth, 1987; Rodríguez-Carballeira, 1994a, 1994c, 2004; Singer y Lalich, 1997; Zimbardo, 1997; Cuevas y Canto, 2006; Cuevas 2011a, 2011b, 2012; Perlado, 2011a).

Coerción y coacción son términos relacionados. La Real Academia Española (2014) define ambas expresiones de forma similar, resaltando en ambas el empleo de la fuerza y la limitación de la voluntad de aquel/la que la recibe; la coerción sería la “presión ejercida sobre alguien para forzar su voluntad o su conducta”, mientras que coacción la “fuerza o violencia que se hace a alguien para obligarlo a que diga o ejecute algo”.

El concepto coacción está ligado al ámbito jurídico penal, considerándose el uso de la fuerza para obligar a que se haga una cosa, o por el contrario, para impedir con violencia hacer lo que la ley no prohíbe, según el artículo 172 del Código Penal Español (Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre).

Desde la perspectiva del estudio del poder y del control social, persuasión y coerción engloban dos dimensiones diferentes. Por un lado, la influencia persuasiva y por el otro, el uso de la fuerza, a través de coerción. La persuasión coercitiva estaría en un punto intermedio, donde se combinan ambas dimensiones para obtener la influencia pretendida (Munné, 1971; Ibáñez, 1983; Rodríguez-Carballeira, 1994a).

3. OTRAS DENOMINACIONES ALTERNATIVAS A LA PERSUASIÓN

COERCITIVA

Existen diferentes denominaciones relacionadas con la persuasión coercitiva. Unas con más aceptación técnica y científica, otras más divulgativas y conocidas por la sociedad. A continuación se van a describir algunos de los principales términos relacionados, así como su procedencia (Figura 6).

EXPRESIÓN	ORIGEN O AUTOR DE REFERENCIA Y FECHA
Lucha del pensamiento (<i>Ssu-hsiang tou – cheng</i>)	Mao Tse-tung (1929)
Lavado de cerebro (hse nao)	Hunter (1951)
Reforma del pensamiento (<i>Ssu-hsiang kai-tso</i>)	Lifton (1961)
Debilidad, dependencia y temor (Síndrome DDD)	Farber, Harlow y West (1957)
Control mental	Programa Mk Ultra (1953); Rodríguez-Delgado (1972); Jacobson (1985); Hassan (1990, 2012, 2015)
Control social	Zimbardo, Ebbesen y Maslach (1977)
Manipulación sistemática de la influencia psicológica y social	Singer (1982)
Programa coordinados de influencia coercitiva y control de la conducta	Ofshe y Singer (1986)
Persuasión explotadora	Singer y Addis (1992)
Persuasión Organizada	Singer y Lalich (1997)
Adoctrinamiento intenso	McGuire (1969); Baron (2000)
Sectadependencia o adicción sectaria	Rodríguez-Carballeira y González (1989); Rodríguez (2000); Cubero (2001)
Abuso psicológico grupal	Langone y Chambers (1991)
Abuso emocional	Stirling y Kerr (2014)

Figura 6. Denominaciones alternativas a persuasión coercitiva

Nota Fuente: Adaptado de Cuevas, J.M. (2011a). Cómo funcionan las “sectas destructivas”: la persuasión coercitiva o técnicas de control mental. En J.M Cuevas y M. Perlado, *Abuso psicológico grupal y sectas destructivas* (pp. 29-42). Barcelona: AIIAP.

3.1. Lucha del pensamiento (*Ssu-hsiang tou – cheng*)

A finales de la década de 1940 y comienzos de los 50 el resto del mundo descubre cómo el personal de las universidades revolucionarias chinas aplicaba un programa de reforma del pensamiento, que conseguía cambiar las creencias y conductas de sus ciudadanos. El programa, sobre el que ya escribió Mao Tse-tung en la década de 1920, se desarrolló por parte del régimen comunista, desde el año 1949. Mao consideraba que podía cambiar la personalidad política y conseguir la remodelación ideológica, empleando para ello un programa coordinado de coerción psicológica, social y política (Singer y Lalich, 1997).

3.2. Lavado de cerebro (*hse nao*)

Este término lo acuñó Hunter (1951) en su análisis periodístico de los procedimientos utilizados por China y Corea del Norte para provocar modificaciones ideológicas. Se basó en las entrevistas con personas que cruzaban la frontera de China a Hong Kong. Su intérprete le explicó que el proceso de librar a las personas de vestigios de su antiguo sistema de creencias se denominaba coloquialmente *hse nao*, que significa “lavado de cerebro” o “limpiar la mente”. Hunter recogió las acciones de las autoridades chinas, bajo las órdenes de Mao Tse-tung, para cambiar la ideología de la población china. Para ello empleaban las denominadas “universidades revolucionarias”, donde se practicaba un intenso adoctrinamiento (Rodríguez-Carballeira, 1994a; Singer y Lalich, 1997).

El término es el más extendido, popular social y culturalmente, a la vez que polémico y poco preciso. Su metáfora es clara y rotunda, generando la imagen de una transformación radical, un cambio total de identidad del sujeto (Lifton, 1961). Tradicionalmente se ha atribuido un carácter mágico y oculto a la metodología del lavado de cerebro. Por este motivo y, por su característica polarizada y absolutista, no es un término del agrado de investigadores y académicos. Algunos de sus críticos consideran que el término produce mistificación, a pesar de que su explicación puede

ser abordada desde la psicología (Szasz, 1976). Otros critican su rasgo absoluto y atemorizante, considérandola una palabra empleada para generar terror (Schefflin y Opton, 1978). Otras críticas hacen referencia a que su uso es generalizado y excesivo, considerando que se emplea para cualquier grupo sectario, aun cuando no se haya demostrado suficientemente la manipulación grupal (Robbins y Anthony, 1980), o cómo puede conllevar a que se piense más en técnicas físicas y fisiológicas, frente a las técnicas psicosociales, más prototípicas en las manipulaciones de estos grupos (Robbins, 1988).

Hassan (1990) sostiene que el lavado de cerebro sería un fenómeno distinto del control mental, considerando que el primero se trataría de un fenómeno mucho más coercitivo y directo, relacionándolo con las experiencias de tortura y de manipulación contra prisioneros de guerra, campos de concentración o secuestros. Pueden elicitarse determinadas actitudes o respuestas a consecuencia de la presión, si bien fuera del contexto violento, la persona volvería con mayor rapidez a su posición de partida. Estaría mucho más a la defensiva durante el proceso y en general, no interiorizará con fuerza el nuevo sistema de valores.

3.3. Reforma del Pensamiento

En la década de 1950 la guerra de Corea provocó en un bando (la futura Corea del Norte) la alianza con China, con ayuda de la antigua Unión Soviética. En esta década el mundo fue testigo del adoctrinamiento intensivo que recibían los prisioneros de guerra americanos y de las Naciones Unidas. Estas técnicas fueron estudiadas por el doctor Robert Jay Lifton (1961), que propuso la denominación “reforma del pensamiento”, recogida de la misma traducción del epígrafe del programa comunista oficial de las autoridades chinas. Desde 1953 entrevistó a 25 ex prisioneros americanos que habían sufrido tales técnicas, además de a 15 ciudadanos chinos que antes de abandonar su país habían pasado por el adoctrinamiento de las universidades revolucionarias chinas (Singer y Lalich, 1997; Moyano, 2003; Cuevas y Canto, 2006).

Lifton (1961, 1987, 1991, 1999) fue crítico con la denominación “lavado de cerebro”, descartando la posibilidad de obtener un control absoluto de la persona. Sostenía que este programa no era algo novedoso ni misterioso, sino que se trataba de dogmas e imposiciones que se habían empleado históricamente en todos los países, si bien consideraba que los comunistas chinos habían organizado y premeditado dicho sistema dotándolo de un mayor ingenio y fuerza. También vino a demostrar que no era necesaria la debilitación física o la tortura para conseguir tales cambios. El sistema comenzaba forzándolos a realizar múltiples confesiones de culpas, fueran reales, imaginarias o distorsionadas, en el denominado “asalto a la identidad”. Una vez despojado de su identidad, se incorporarían nuevos esquemas mentales a través del proceso de reeducación. La implantación de la culpa se consideraba primordial para conseguir tales fines. Los captores facilitaban poder canalizar dicha culpa a través de la sumisión, la obediencia y el cambio. Entre otras técnicas, también se les reforzaba social y materialmente con premios y privilegios cuando conseguían jugosas declaraciones o cuando doblegaban su voluntad, o les hacían creer que habían escrito libremente a favor del régimen comunista, facilitando de esta manera el cambio de actitudes.

El modelo da importancia a las condiciones preexistentes y a la educación recibida en la infancia. Estas condiciones explicarían el porqué algunos captores se habían mostrado más susceptibles, mientras que otros muchos habían mantenido una gran resistencia. En este sentido el modelo de Lifton se diferenciaba también de las hipótesis de la CIA que consideraba que el control mental podía aplicarse con éxito a cualquier persona. Si bien muchos prisioneros, efectivamente adoptaban la visión impuesta por sus captores, apoyando el comunismo y avergonzándose de sus comportamientos occidentales, muchos de ellos acabaron volviendo a la normalidad y abandonaron la culpabilidad en cuanto se alejaron de la presión y del ambiente coercitivo.

Su modelo supone el primer acercamiento científico a las técnicas coercitivas, con respaldo y apoyo empírico en sus hallazgos. Hay que considerar que sus primeros estudios se centraron en prisioneros políticos y de guerra, si bien posteriormente constataría que sus ocho criterios de “reforma del pensamiento” también se encuentran presentes en los grupos sectarios (Lifton, 1987, 1991, 1999). Consideraba que las

situaciones de desestructuración y cambio social, como por ejemplo, la crisis de religiosidad, el descontento con la autoridad, el matrimonio, la familia o el afrontamiento de la muerte, serían un caldo de cultivo de grupos sectarios. Era partidario de la intervención judicial y la defensa de las instituciones ante los abusos de determinados grupos, a la vez que advertía respecto a la necesidad de evitar a toda costa la coacción en las maniobras de desprogramación.

La denominación “reforma del pensamiento” ha recibido distintas críticas, considerando que “reforma” no recoge con suficiente fuerza la presión presente en estos grupos, mientras que el término “pensamiento” centraliza sobre el aspecto cognitivo, dejando de lado otros fundamentales de la persuasión coercitiva, como el afectivo o emocional y el comportamental (Rodríguez-Carballeira, 1994a). Aun así, su modelo sigue vigente, empleándose por parte de muchos especialistas, considerándolo eficaz para la detección de grupos coercitivos o totalitarios (Ofshe y Singer, 1986; Dubrow-Eichel, 1989; Hassan, 1990; Singer y Ofshe, 1990; Singer y Lalich, 1997; Moyano, 2003; Erdely, 2004; Hochman, 2004; Jenkinson, 2010; Hassan, 2012, 2015).

Describió los siguientes ocho criterios de la denominada reforma del pensamiento: control del ambiente, carga del lenguaje, demanda de pureza, culto de confesión, manipulación mística, doctrina sobre la persona, ciencia sagrada y otorgamiento de la existencia (Lifton, 1961, 1987, 1991, 1999; Cuevas y Canto, 2006):

1) Control del ambiente: limitación de todas o algunas de las formas de comunicación entre el individuo y su entorno, pudiendo llegar a grados muy intensos en el denominado “control internalizado”, percibiéndose que la verdad es una posesión exclusiva del grupo. Dentro de una secta coercitiva se puede desarrollar de muchas maneras: a través de los miembros del grupo con sus dinámicas y procesos, con presión psicológica, alejándolo de su contexto habitual, impidiéndole usar el transporte, interceptando o limitando sus comunicaciones externas, a través de amenazas, etc. Las visitas con otros pueden estar mediadas y/o programadas hasta el punto de que se entrene respecto qué se puede hacer y decir. En caso de no cumplirse con el guión preestablecido en tales comunicaciones, lo habitual es que existan castigos u otras presiones. Suelen existir seminarios, conferencias y otras reuniones que van

gradualmente intensificándose en cuanto a su frecuencia y/o duración. En ocasiones dichos seminarios, que pueden durar varios días, se desarrollan en lugares apartados, limitando más, si cabe, cualquier posible contacto con el mundo externo. El grupo coercitivo se convierte en una especie de “isla de totalitarismo”, apartada y en confrontación con la sociedad. En ocasiones se planifica con suma cautela la manera de poder limitar las relaciones normales con la sociedad, teniendo en cuenta que muchas de estas personas continúan viviendo en su mismo hábitat. Para ello se desarrollarán distintos mecanismos que fomenten este aislamiento. Por ejemplo, en una secta religiosa una de sus adeptas que se marchó a vivir a miles de kilómetros de su líder, se le exigía conectarse a unas horas concertadas a través de redes de video social; también debía confeccionar un extenso diario que debía enviar a primera hora de la mañana, además de constantes tareas y deberes.

Este factor suele provocar un deterioro de la identidad del sujeto. Lifton (1987) sostiene que se genera una especie de identidad dual, formándose un segundo yo que convive con el yo primitivo. Si bien coexisten ambas identidades, parecen actuar de forma autónoma. Por ello, para poder retomar y reafirmar la identidad previa será conveniente distanciar a la persona del ambiente coercitivo. Mientras, los egresados que nacieron en sectas tendrían que reconstruir su identidad sin puntos de referencia previos. Cuando la persona es joven y abandona el grupo, el distanciamiento del ambiente controlador y la apertura a influencias externas provocarán con mayor rapidez un cambio de identidad en sentido contrario al generado dentro del grupo. En ocasiones, tras el egreso, a pesar del deseo y el propósito de abandonar la “identidad sectaria”, siguen alternándose ambas identidades, lo que les genera situaciones sumamente dolorosas.

2) Manipulación mística: se convence respecto a que el grupo persigue un propósito elevado, estando el grupo predestinado a formar parte central en la Historia de la Humanidad, o incluso tener la responsabilidad y la capacidad de salvarla. Se manipulan las experiencias dentro del grupo disfrazándolas de misticismo. Incluso se generan sugerencias o estrategias para simular supuestos milagros o fenómenos paranormales. Así, es habitual que dentro de estos grupos sus miembros se sientan

testigos de haber presenciado milagros, apariciones, contactos ufológicos, con espíritus, seres misteriosos u otras experiencias místicas. Suele tratarse de un proceso sistemático, planeado y dirigido desde la jerarquía pero que en apariencia, surge de forma espontánea dentro del grupo.

Otra forma de conseguirlo es desarrollando liturgias o ritos tradicionales, practicando el ayuno, vigiliias, cánticos o mantras, etc. Los líderes de estos grupos llegan a equipararse con mensajeros divinos o personajes de transcendencia histórica. De esta manera, sus palabras y su guía resultarán incuestionables, quedando su autoridad fuera de toda duda.

Esta elevación de los propósitos de la secta y la superioridad incuestionable de la figura del líder, facilitan que los miembros autojustifiquen los engaños y ocultaciones que se producen en ocasiones durante el proselitismo.

3) Demanda de pureza: contribuye a las tendencias maniqueas de estos grupos, a estimular conductas obsesivas así como a inducir ansiedad al pretender conseguir la perfección. Se separa claramente entre lo puro y lo impuro, el bien frente al mal, exigiéndose alcanzar unas cotas inaccesibles de perfección. Empleando la distorsión de la polarización, cualquier error o desvío del camino se valora como una imperfección absoluta. También provocará culpabilidad y vergüenza en tanto que los miembros nunca acaban de alcanzar los objetivos propuestos.

4) Culto de confesión: hace referencia a la poco saludable práctica de exponerse a los miembros del grupo, a menudo en el contexto de una reunión pública, admitiendo todo tipo de pecados pasados e imperfecciones. Estas confesiones públicas de temas hasta el momento privadas y secretas, hacen en cierto modo vulnerable a la persona, puesto que facilita información clave que posteriormente podrán cargar contra él. De esta manera incrementa su dependencia, comprometiéndole a mantener su fidelidad hacia el grupo. En ocasiones la revelación es estimulada y moldeada de tal manera, que pueden acabar produciendo falsas confesiones, como ocurría con suma frecuencia con los prisioneros de la guerra de Corea. El problema viene en que la memoria acaba

distorsionando estos relatos de atrocidades, de tal manera que estos nuevos pensamientos se convierten en supuestos recuerdos que acaban considerándose ciertos. Ejemplos de este fenómeno del falso recuerdo se encuentran en los controvertidos abusos rituales satánicos en los años ochenta en Estados Unidos, que describían supuestos maltratos, abusos sexuales y sacrificios de niños en contextos satánicos u ocultistas, que cundieron el pánico en la población. Tras distintas investigaciones se demostró que se trataba de falsos recuerdos inducidos que por su popularidad, se había extendiendo en la población (Sagan, 1995 Thompson, 2009).

En muchos grupos coercitivos un gran número de miembros se animan a declarar en público, con confianza, confesiones sumamente graves y escabrosas. Cuando al nuevo le llega su turno, en cierta manera, se siente presionado a revelar algo grave, que no desmerezca todas las aportaciones anteriores. En ese momento entran en juego principios básicos de complacencia, como la reciprocidad y la validación social (Cialdini, 1990, 2007).

De este modo, puede resultar fácil culpabilizar al adepto o hacerle recordar sus más graves errores, pecados, actos inmorales, delitos, etc.; faltas que delatan su imperfección y la necesidad de seguir aprendiendo dentro del grupo. Se lleva a cabo fuertes críticas, o la misma autocrítica por la vergüenza de las supuestas faltas reveladas. Hassan (1990) sostiene que el proceso constante de confesión conlleva una expresión de arrogancia, en tanto que se busca la máxima confesión, bajo al amparo de una aparente humildad.

5) Ciencia sagrada: la perspectiva del grupo supone la verdad absoluta, permitiendo explicar cualquier cosa. La doctrina no está sujeta a revisiones, mejoras o críticas, siendo necesaria la conformidad absoluta. Esta creencia adopta la categoría de evidencia científica o verdad sagrada (incluso ambos aspectos a la vez), siendo fundamental seguir fielmente la ideología. De esta manera, se justifica la necesidad de difundir la ideología a todo el conjunto de la humanidad. En muchas ocasiones, en estos grupos se permite cierto intercambio de ideas u opiniones, lo que aporta un aspecto más democrático e intelectual. Se aparenta un verdadero debate pero, en realidad, los puntos centrales nunca serán cuestionados.

6) Carga del lenguaje: un nuevo vocabulario emerge en el contexto del grupo. Los adeptos piensan en parámetros estrechos; en ocasiones, de forma muy abstracta y alejada de la realidad. La terminología se convierte en un factor identificativo del grupo, con el que se genera una mayor cohesión. La terminología previene suficientemente el pensamiento crítico, reforzando una mentalidad polarizada y maniquea: todo es “blanco o negro”, “bueno o malo”, “virtud o pecado”, “perfecto o deficiente”. Los clichés y respuestas preparadas introducen nuevos prejuicios mentales, así como heurísticos que conducen a respuestas rápidas programadas. El lenguaje tiene aparentemente un gran atractivo y parece simplificar y responder cualquier complejidad. Esto puede conducir a deteriorar cognitivamente a la persona, empobreciendo su libertad para razonar a través de reducciones y simplificaciones estereotipadas. Un ejemplo de ello podría ser reducir todo tipo de pensamientos, decisiones o acciones, en una tabla de pecados categorizados, de tal manera que la persona sólo sea capaz de razonar identificando qué tipo está cometiendo o qué debe evitar pensar, hacer o decir.

7) Doctrina sobre la persona: toda experiencia, previa o dentro del grupo, será interpretada de forma rígida y decisiva mediante el prisma de la doctrina “sagrada”. Incluso cuando la experiencia contradiga la doctrina, se aceptan todo tipo de paradojas e incoherencias. Las dudas son inconcebibles, considerándose una resistencia de la persona a querer seguir aprendiendo o progresando. Esto explica el doble rasero de exigencias y sacrificios impuestos frente a determinados favoritismos o excepciones a la norma por parte del líder. Un ejemplo de esta paradoja se encuentra en el caso siguiente (Cuevas, 2011c):

Existiría una doble moralidad o normativa en la comunidad, al solicitar celibato para algunos/as monjes védicos y al mismo tiempo, a otros (o a estos mismos en otros momentos) fomentar que mantengan relaciones sexuales con su gurú. Algunas de las afectadas describen cómo en algunas ocasiones se les indicaba que debían mantener relaciones sexuales con alguna persona, aunque no fuera de su agrado. (p.127)

También resultaban contradictorias las pertenencias de este mismo gurú, al que sus adeptas consideran un swami elevado y “renunciante”, con el voto de pobreza y la entrega de todas las posesiones que exigía a sus seguidores. Disponía, según las diligencias practicadas por la guardia civil, así como por los testimonios de sus ex víctimas, de posesiones materiales como motocicletas para su recreo, varios turismos, residencias en al menos dos países distintos, dispositivos móviles y electrónicos de última generación, etc.

8) Otorgamiento de la existencia: es la base de la dependencia al grupo, que buscan y ahondan los puntos de debilidad de las personas para contruir sobre éstos mecanismos de salvación. El lema de los grupos coercitivos podría resumirse de esta manera: busca un problema, intensifícalo lo máximo que puedas; a continuación tiende la mano, promete la posibilidad única, en exclusiva, de poder ayudarlo; la solución no será gratis, no será fácil, se exigirá confianza en la solución aportada (y en el guía), así como sumisión y obediencia en cuanto a la manera propuesta de afrontar tales problemas.

Dentro del grupo se dispensan todas las soluciones: curación, crecimiento personal, felicidad, salvación personal, vida eterna, etc. Se crea la sensación de que se pertenece a una élite. Este exclusivismo facilitará la tendencia a desechar una vida “vulgar” fuera de la secta. Al mismo tiempo se muestra que fuera del grupo la persona estaría totalmente perdida, en el abismo, enfrentándose y sucumbiendo a sus mayores temores. En algunos grupos se considera que los que abandonan están condenados a no existir, o a hacerlo en condiciones peor que la existencia. Esto explica la sensación de pérdida y duelo que muchas víctimas refieren cuando abandonan estos grupos (Saldaña, Torres, Rodríguez-Carballeira y Almendros, 2015).

En circunstancias extremas, el otorgamiento de la existencia llega a depender, literalmente, del grupo, en tanto que se disponga de las vidas de los fieles, bien a través de la inducción del suicidio, bien a través de los homicidios colectivos que han llegado a producirse en distintas ocasiones (Cuevas y Canto, 2006; Cuevas, 2012a, 2015).

3.4. Debilidad, Dependencia y Temor (Síndrome DDD)

Farber et al. (1957) acuñaron el concepto "Síndrome DDD": Debilidad, (Debility), Dependencia (Dependency) y Temor (Dread), para describir las consecuencias acontecidas a los prisioneros de guerra en Corea del Norte. También se mostraron críticos tanto con el concepto lavado de cerebro, como con la información que dieron muchos medios de comunicación. Afirmaron que en realidad, la mayoría de los prisioneros americanos mostraron un gran nivel de resistencia, incluso en situaciones de intensa coacción. También advirtieron que no se debía incurrir en el "error del psicólogo", en tanto que consideraban que no podía analizarse únicamente el síndrome desde una perspectiva conductista. Muchos de los comportamientos de los presos eran fruto de una aplicación sistemática y deliberada, con fuentes de influencia a los que consideraban sumamente competentes en su habilidad manipulativa. Compararon estas fuentes persuasivas con las habilidades que aplicaban los prisioneros de guerra.

El Síndrome DDD se considera un estado sumamente incómodo y casi insoportable, el cual describen de la siguiente manera (Farber et al., 1957):

1) Debilidad: inducida entre otras formas con privación de alimentos, fatiga, falta de aseo y de cuidados sanitarios. Los soldados sufrían dolores físicos, cansancio y hambre, lo que les implicaba una situación de partida sumamente incómoda.

2) Dependencia: les sometían a una privación prolongada de sueño, alimentos y relaciones sociales, todo ello necesario para poder mantener la cordura y la misma vida. En ciertos momentos se satisfacían las necesidades de los prisioneros, de forma intermitente e imprevisible. Entonces se les indicaba que su situación de miseria era voluntaria, que podían finalizarla si lo deseaban. Las prolongadas privaciones sociales fueron relevantes, en las que se les forzaba a confesar actos crueles como ataques bacteriológicos, mientras los captores criticaban y cuestionaban los valores sociales americanos y les iban dando información que trataba de mostrarles que su gobierno les había mentado y manipulado.

3) Temor: inducción de temores constantes como el miedo al dolor, a la muerte, a no volver a ser repatriado, a la deformidad o a la discapacidad permanente por la inadecuada atención médica, a que pudieran hacer daño a sus seres queridos, etc. También el temor a no satisfacer las demandas de sus interrogadores.

La interacción de los tres factores sería de relevancia de cara al impacto final del síndrome. Si bien hubo algunas personas que se adhirieron con cierta rapidez a las demandas de sus captores, sabían que lo habitual era tener que mantener la presión por un tiempo muy prolongado, diseñando un proceso interminable para conseguir el objetivo final de someterlos. Consideraban que la resistencia a esta presión es habitual y persistente, en ocasiones hasta heroica. También que muchas de las secuelas más adversas pueden acabar revirtiendo, si bien, admitían, los daños generados en el síndrome DDD presentan un complejo pronóstico.

El síndrome DDD se ha comparado, por su similitud, con las estrategias empleadas por los grupos coercitivos, que aplicarían una versión modificada de los procesos desarrollados contra prisioneros de guerra.

3.5. Control Mental

Las primeras referencias del concepto control mental se remontan al proyecto secreto MK Ultra de la CIA. El control mental era el objetivo de este proyecto, que comenzó en el año 1953, culminando otros programas previos relacionados. Fue además la base de otros 149 proyectos secretos paralelos. El programa fue ilegal y secreto, inspirado en el éxito de la reforma del pensamiento desarrollada en la guerra de Corea. Su controversia fue tal que incluso experimentaron con LSD, mescalina y con otras drogas, sin el consentimiento de sujetos experimentales estadounidenses y canadienses, provocando el suicidio de Frank Olson, químico que trabajaba para el ejército. Pretendían obtener sustancias eficaces para el interrogatorio. También emplearon otras técnicas psicológicas, como la privación sensorial, la hipnosis, el aislamiento, etc. El

director de la CIA en 1973, Richard Helms, ordenó que todos los archivos del proyecto fueran destruidos, lo que dificultó que pudiera revelarse su verdadero alcance. Dos comités de investigación elaboraron un informe del que se desprendieron estas controversias. El proyecto MK Ultra ha sido objeto de muchas teorías conspirativas, dado su carácter ilegal, el alto grado de ocultamiento y la destrucción premeditada de las pruebas. Entre los rumores, sin demostrar, está el que Jim Jones, líder del Templo del Pueblo, también podría haber participado en este programa (Cuevas y Canto, 2006).

Otra referencia y origen de este fenómeno se encuentra en las investigaciones controvertidas del malagueño José Manuel Rodríguez Delgado. Este profesor y fisiólogo fue pionero en la estimulación eléctrica del cerebro. Se hizo célebre cuando empleó la estimulación mental para controlar el comportamiento de animales, como ocurriera cuando lo aplicó con un toro, al que detenía por control remoto. Esa imagen impactante fue portada del *New York Times*. También estudió la aplicación de estas estimulaciones cerebrales en humanos, consiguiendo modular determinadas emociones, procesos reflexivos, relajación o generando “visiones coloridas”. (Rodríguez-Delgado, 1972). También se le vinculó con el programa MK Ultra. En sus trabajos usaba la terminología “control físico de la mente”.

Jacobson (1985) divulgó este término, haciendo referencia al control que ejercen los medios de comunicación.

Volviendo al ámbito de los grupos coercitivos, otro especialista en sectas, Hassan (1990, 2012, 2015) ha empleado este término para referirse a la manipulación desarrollada por los grupos sectarios. En su última publicación opta por usar, indistintamente, “control mental” e “influencia indebida”, considerándolo un sistema que trastoca la identidad del individuo, de manera que la sustituye por otra, no escogida libremente, sino a través de procesos de presión social. Diferencia entre la presión social legítima y natural de ambientes normalizados frente al extremo destructivo que se presenta dentro de estas sectas, centradas en fomentar la dependencia y el conformismo, limitando la autonomía y la individualidad de la persona. Advierte que en ocasiones, aun cuando el control mental se pueda emplear con fines positivos, seguiría siendo

dañino y peligroso, en tanto que rompe la identidad de la persona y la desprovee de autonomía para afrontar su vida fuera del grupo. Así ocurre por ejemplo en determinados centros no sanitarios, que supuestamente se dedican a rehabilitar a personas que sufren adicciones. En éstos, a las personas se les genera dependencia al grupo, limitando su capacidad de socialización y planteando un futuro eternamente unido a la institución que “le ha salvado”. No se daría un programa de incorporación social, puesto que el objetivo de estos grupos es que éstos pasen el máximo de tiempo junto a ellos, siempre que resulten provechosos. La intención sería, principalmente, la obtención de bienes y riquezas a costa de los adictos, bien a través del trabajo de éstos, sin recibir sueldo alguno, bien a través del pago de grandes cantidades económicas por un pseudotratamiento. O incluso a través de ambas formas de financiación: trabajo y dinero, habitualmente ingresado a través de familiares e incluso, en ocasiones, recibiendo financiaciones públicas (Cuevas y Canto, 2006).

Hassan (1990) distingue entre lavado de cerebro y control mental, considerando el primero un fenómeno mucho más coercitivo y directo. En el lavado de cerebro la víctima se mostraría menos participativa y su sometimiento vendría a ser más consciente e involuntaria. Por el contrario, en el control mental la víctima recibiría una manipulación mucho más sutil, mostrándose partícipe y más colaboradora, sin conocer que sus “nuevos amigos” en realidad están sometiéndole. A diferencia del lavado de cerebro, en el control mental no será habitual el abuso físico o las amenazas directas, estando más presente la manipulación y el engaño, dirigidos a que el miembro vaya adoptando las directrices indicadas por el grupo.

Hassan (2012, 2015) revisa y sistematiza su modelo de cuatro componentes, pasando a denominarlo modelo BITE (Behavior, Information, Thoughts, Emotions): Comportamiento, Información, Pensamientos y Emociones. Parte de la teoría de la disonancia cognitiva de Festinger (1957), de donde extrae tres componentes: conducta, pensamiento y emociones; añade un cuarto elemento, información, que también considera presente en los grupos abusivos. Cita a Festinger señalando que si se cambia el comportamiento del individuo, sus pensamientos y sentimientos se modificarán para

reducir la disonancia generada. La modificación de cada componente tendría un efecto sobre el resto y la alteración de los cuatro provocaría la desaparición de la identidad del sujeto.

El modelo BITE supone una moderna clasificación de los diferentes tipos de técnicas manipulativas, que otros autores engloban con otras denominaciones, como persuasión coercitiva (Schein, 1961; Rodríguez-Carballeira, 1994a, 2004; Cuevas y Canto, 2006; Cuevas, 2011a, 2012) o abuso psicológico (Rodríguez-Carballeira et al., 2015) u otras tantas denominaciones. La clasificación y las técnicas descritas son bastante parecidas a la que se desarrolla en este trabajo.

Cada tipo de control recoge diferentes estrategias desarrolladas por este tipo de grupo, advirtiendo que se trata de una reseña representativa, pudiéndose en un grupo encontrarse sólo algunas de ellas o existir otras no descritas. Los cuatro tipos de control que recoges son los siguientes:

1) Control del comportamiento: se controla la realidad física del sujeto, incluyendo su entorno, su vestimenta, alimentación, sueño, empleo, estudios, etc. El grupo dirige los horarios de sus miembros, de manera que no existe opción a la flexibilidad conductual, incluyendo objetivos y deberes específicos. Se verán alterados también el ocio, el tiempo libre y las relaciones sociales con personas externas. Las relaciones sociales en ocasiones están totalmente mediadas, teniendo que dar cuenta en todo momento de con quién se relaciona, limitando aquellos contactos que consideran “inadecuados”, presionando para la ruptura de la pareja que no pertenece al grupo o incluso eligiendo aquella que consideran más adecuada. Algunos grupos llegan a exigir el pedir permiso para casi cualquier actividad, o como ocurría en uno de los grupos de los casos clínicos seleccionados para la validación de la entrevista, se llega al extremo de acordar por escrito la imposibilidad de poder salir o prohibir “pedir permiso”, aun cuando existiera una justificación de urgencia. Se inmiscuyen en los gastos o en el extremo, no se permite disponer de dinero alguno. Este control reduce gravemente la autonomía y la independencia de la persona. Se utiliza la identificación grupal para exigir que todo se haga junto al grupo. En algunos grupos al inicio se asigna a algún compañero que tutoriza al nuevo, acompañándolo en casi todo momento. De esta manera se limita gravemente el contacto con el exterior y se reduce la posibilidad de

recibir críticas. Se emplean premios o castigos: se alaba o promociona a quien obedece, mientras que, aquellos que no se someten son presionados, acusados, criticados públicamente, humillados, se les asignan tareas más penosas o les hacen el “vacío emocional” (aislamiento extremo) por parte de su grupo.

2) Control de la información: es el segundo componente según el modelo y clasificación BITE (Hassan, 2012, 2015), anteriormente era considerado en cuarto lugar, el componente extra de la manipulación (Hassan, 1990). La información es la herramienta que provee pensamientos y la comprensión de la realidad. Las decisiones correctas requieren de información adecuada y sin disponer de información precisa y actualizada, resulta más probable ser manipulado y controlado. Además, dañan los mecanismos internos que permiten procesar la información crítica y contraria. Una de las principales estrategias será el engaño; las mentiras, la censura y la distorsión de la información son claves, en tanto que impiden que la persona esté capacitada para la toma de decisiones. Muchos de estos grupos niegan el acceso a medios informativos normales: televisión, radio, periódicos, revistas o información on line. Otras veces prohíben o desaconsejan cierta información por considerarla perturbadora: literatura apóstata, satánica, propaganda burguesa, etc. Además, a los miembros se les mantienen ocupados que no disponen de tiempo libre para poder hacer lo que desean, o para buscar información alternativa al grupo. Otra forma de control informacional se lleva a través de la censura y alteración de las relaciones sociales, especialmente si son críticos o ex miembros. Nunca se permitirá que se critique al grupo, el líder o la doctrina. Además, también se utiliza a otros miembros para espiar e informar de cualquier falta que se pueda cometer; en este sentido, aquel/la que más delata tiene más probabilidades de ser recompensado/a. En casos extremos incluso se espía la correspondencia o se interceptan las llamadas telefónicas o los mensajes de texto. Cuando estos grupos son grandes, se les da la información necesaria para realizar su cometido, manteniéndolos al margen de lo que ocurre en otras sedes o en otros países, donde puede existir una mayor controversia pública. Con respecto a la información interna, hay diferentes niveles, que estarán accesibles conforme vayan ascendiendo y progresando. De esta manera, los nuevos apenas dispondrán de información de las verdaderas actividades y objetivos del grupo y conforme mayor compromiso, se irá

facilitando el acceso a los diferentes niveles de “verdad”. Cuando un miembro muy comprometido ha accedido a cotas superiores de información interna, no piensa que ha sido manipulado gradualmente, sino que justifica la censura considerando que son pasos necesarios para poder comprender “la verdad”.

3) Control del pensamiento: cualquier cambio de pensamiento producirá a su vez cambios en los comportamientos y sentimientos. Entre las estrategias usadas se incorpora un nuevo sistema de lenguaje, así como otras técnicas que alteran el pensamiento. Se genera un pensamiento polarizado, del tipo “todo-nada”, “blanco-negro”, “nosotros contra ellos”. Todo lo positivo está representado por el grupo y su líder y lo malo corresponde con el exterior. Como Lifton (1961) la doctrina es sagrada o científicamente probada, no admite ninguna crítica o corrección y es capaz de responder a cualquier situación o problema. Existen clichés y respuestas para todo, lo que dificulta la libertad de pensamiento, así como la capacidad crítica del sujeto. Además el lenguaje exclusivo que emplean también provoca cercanía intragrupal y distancia intergrupala. Otra cosa que hace bien estos grupos es preparar al sujeto contra las críticas que puedan recibir. Para ello existen varios mecanismos de defensa: la negación, la racionalización, la justificación y el deseo intelectual (coincidir en que algo es real por el mero hecho de que se desea que así sea). Dado que han sido contrapersuadidos y advertidos, cuando el miembro de un grupo coercitivo se siente atacado suele reaccionar con hostilidad, reafirmando más en sus propias creencias (Brehm, 1966; Petty y Cacioppo, 1979; Fukada, 1986; Perloff, 1993, 2003; Briñol et al., 2007). Les preparan para interrumpir el pensamiento, con diferentes justificaciones, por ejemplo, para alejarlo del pecado o para evitarle “pensamientos destructivos”. También llevarán a cabo diferentes actividades que les mantendrán ocupados cognitivamente, limitándoles razonar con normalidad: oraciones, cánticos, mantras, “hablar en lenguas”, asignarles múltiples tareas, etc. Estos mecanismos se accionarían de forma automatizada cada vez que el miembro tiene alguna duda, o cuando algo le inquieta. Al ser un hábito inconsciente y automatizado, puede seguir produciéndose después de abandonar el grupo.

4) Control emocional: como con el resto de componentes, alterar las emociones supondrá importantes cambios en los pensamientos y comportamientos. El control

emocional se consigue principalmente a través del miedo y la culpa, que facilitará el sometimiento y la dependencia al grupo. Hassan (1990) sostiene que resulta muy fácil activar la culpa: la culpa histórica (ej. Estados Unidos y sus ataques bélicos incontrolados), la culpa de identidad (ej. no vivir en base a lo que se cree, creer no haber conseguido lo que en realidad podría haberse obtenido), culpa en base a acciones pasadas (muchas veces exacerbadas) y la culpa derivada de la comparación social (ej. compararse con personas que viven peor, pensar y culparse por las personas que muere de hambre, etc.). Respecto al miedo, por un lado sufren el temor hacia todo lo externo; por otro lado, también temen la ira del líder, así como no conseguir cumplir con las obligaciones impuestas por el grupo. La inducción de fobias es el recurso emocional más poderoso para mantener la dependencia al grupo. El miembro temerá abandonar y estará dispuesto a aceptar todo tipo de sacrificios y humillaciones porque llega a sentir (y creer) que fuera del grupo no tiene opción. Llegan a creer que fuera les acecha los peores temores: volverse locos, convertirse en transeúntes que viven solos en la calle, caer en adicciones, suicidarse, etc. En ocasiones estas consecuencias son más temibles que la misma muerte. Muchas veces están convencidos de que salir supondría una pérdida irrecuperable, similar a la sensación de duelo. Hay casos que reiteran que cuando salieron consideraban que el abandono en sí mismo era valorado como una especie de “suicidio” o “muerte espiritual”. Tal como explicaba uno de los casos clínicos analizados en la entrevista de esta tesis: “elegí poder vivir físicamente y para ello debía morir espiritualmente; sentí que mi persona moría, que me estaba matando y sufría un terrible miedo. Aun así decidí salir porque pensaba que dentro no iba a sobrevivir”. Con estas fobias conseguirán que los miembros sufran pánico a la expulsión o al abandono, con reacciones psicósomáticas y de ansiedad cuando piensan en ello, o cuando reciben la amenaza de esta posibilidad.

La satisfacción y la tranquilidad dependen principalmente de la prosperidad de la comunidad, siendo ésta la fuente principal de todas las preocupaciones de sus miembros. En muchos grupos no se admite expresar públicamente determinadas emociones; por ejemplo, instar a que cuando estén en contacto con personas de fuera, se sonría en todo momento. Se les muestra que pensar en sí mismos es ser egoísta, que han de centrarse en el grupo, sin quejarse jamás. El líder no admite crítica alguna, en

cambio, la culpabilidad interior y la autocrítica es reforzada en extremo. Las relaciones sociales y afectivas están mediatizadas por el grupo, en ocasiones hasta el extremo de elegir la pareja o la persona con la que casarse. También suele alterarse la conducta sexual, tanto en su frecuencia, por exceso o por defecto, como en la forma en que se realiza. En ocasiones se busca que el individuo se encuentre en constante desequilibrio, inundándole de preocupaciones o alternando, sin razón aparente, las alabanzas y los castigos que recibe; este mal uso de las técnicas de condicionamiento generan una mayor dependencia e indefensión. Otra técnica emocional frecuente es la confesión y revelación de secretos y faltas, que favorecerá la mayor adhesión al grupo. Este tipo de revelaciones pueden usarse en contra para fomentar culpabilidad y sumisión. Además, sobre todo de cara a abandonar el grupo, puede generar temor a ser chantajeado.

Cada una de estas vías de control tiene un gran poder de influencia y cada una de ellas afecta sobre el resto de componentes, facilitando la sumisión y la obediencia. Muchas personas creen en el mito de que las personas que caen en estos grupos son personas “débiles de mente”, con vulnerabilidad psicológica o problemas previos que facilitaban su ingreso. La realidad es muy diferente, en tanto que en las sectas destructivas la mayoría entran sin problemas psicológicos previos, con adecuada capacidad académica y laboral, que se adaptan a trabajar bien en grupo, que saben coordinarse y que disponen de recursos personales o materiales que son favorables al grupo. Las sectas también seleccionan a sus miembros, rechazando aquellos que no le son útiles y prefiriendo aquellos que pueden resultar provechosos y cuya inteligencia y capacidad puedan hacer crecer al grupo (Hassan, 1990; Langone, 1993; Lalich, 1997; Singer y Lalich, 1997; Tobias y Lalich, 1997; Cuevas, 2012a; Hassan, 2012, 2015).

También Zimbardo (2012) menciona el control mental en las sectas, como ejemplo de cómo las personas pueden llegar a renunciar a la humanidad y a la compasión ante el poder social y las ideologías. Su base de partida es que cualquier persona, en un entorno situacional determinado, puede llegar a cometer cualquier acto atroz. No justifica con ello la maldad, más bien la democratiza, distribuyendo la culpa y la opción de hacer el mal también en personas normales, en lugar de considerarla una

propiedad exclusiva de déspotas y malvados. Hace hincapié en el poder de la situación y también emplea el término control social, que se describe a continuación.

Para concluir, recordar que “control mental” es una denominación tal divulgada como criticada. Algunos (Rodríguez-Carballeira, 1994a) la consideran demasiado imprecisa.

3.6. Control Social

Zimbardo et al. (1977) emplean la denominación control social, muy cercano a la persuasión coercitiva en tanto que hace referencia a la influencia en las actitudes, el cambio en el comportamiento y el “poder personal”. Conforme cualquier grupo o persona lleve a la práctica un mayor número de los factores que describen, estaría ejercitando un mayor grado de control social. Aunque estos factores no disponen de la evidencia empírica del modelo posterior de abuso psicológico, es un importante precedente, resultando de utilidad para identificar y delimitar la posible presencia de grupos controladores. Los factores son los siguientes:

1.- *Consentimiento sin información*: hacer que alguien dé su consentimiento en cualquier actividad sin que previamente se le haya informado de las consecuencias que conlleva tal aceptación. El hecho de que en el inicio estos grupos dispensen un trato muy favorable al iniciado, favorecerá la confianza en la fuente de influencia y la necesidad de “devolver la deuda” (Cialdini, 1990), incrementando así la probabilidad de que la persona acepte, sin conocer los excesivos costes o contraprestaciones que le esperan. Es característico en estos grupos ocultar o distorsionar desde el principio la información de lo que ocurrirá. En determinadas pseudoterapias de grupos manipulativos pasan por alto cualquier tipo de consentimiento, sin informar de cómo va a ser el proceso a seguir, o dando expectativas o probabilidades irreales de sanación. Esto ocurre a pesar de que el ordenamiento jurídico exige el consentimiento del paciente antes de cualquier tipo de intervención. La única excepción para una intervención no informada serían aquellos casos de peligro para la salud pública, o el riesgo inmediato

grave para la integridad del enfermo, salvo que se haya dejado constancia explícita en contra de ser intervenido (Solé, 2003).

2.- *Confinamiento físico o constricción psicológica*: algunos grupos recluyen a sus adeptos en comunas cerradas al exterior, u organizan jornadas de adoctrinamiento en lugares alejados, separándoles de su entorno social y familiar. De esta manera se les impide o dificulta cualquier contacto con las personas de fuera. En caso de que no exista aislamiento físico del medio habitual, las actuaciones del grupo tratarán de conseguir la privación del medio social y familiar con otros métodos más sutiles, a la vez que efectivos. Así, aunque los miembros viven en sus hogares, se les bombardea con críticas hacia la sociedad y la familia con la que conviven, fomentando una separación física y psíquica. Por otro lado, la libertad de la persona se va limitando paulatinamente, exigiéndole asumir normas incomprensibles, generándole dudas, asignándole numerosas tareas y cambiando significativamente sus valores, actitudes y comportamientos. El pasado se convierte en un amargo período que debe ser olvidado; así, en muchas ocasiones se recurre a la culpabilidad, haciéndoles creer que estaban equivocados y que supuestamente, han causado importantes daños en el pasado. Otras veces se recurre a culpar al medio social de la persona, mostrándole que debe alejarse de aquellos que tanto mal, supuestamente, le han causado (familia, pareja, amigos, etc.). Dentro, se exige una identificación y dependencia excesiva, exigiéndole romper con otros lazos sociales que pudieran competir con su afiliación grupal.

3.- *Inaccesibilidad a las fuentes de información usuales y al soporte social*: puede obtenerse mediante métodos muy diversos. En algunos se exigen lecturas continuadas de literatura interna del grupo, con información sesgada, interesada y dirigida a obtener la sumisión y el acatamiento de las normas. Estas lecturas vendrán acompañadas de tareas o se participará en sesiones para su análisis. Normalmente se limita notablemente el tiempo libre, dificultando indirectamente el acceso a otras fuentes informativas del exterior, así como las actividades de ocio previas. Otras veces se le prohíbe ciertas lecturas, bien sea desprestigiándolas, bien expresando que son pecaminosas o dañinas. Por otro lado, se propugna un rechazo a la sociedad y sus

instituciones, a la vez que muchas veces se aprovechan de sus recursos (Cuevas, 2012a). Se polariza la actitud hacia las personas externas al grupo, creyendo que no pueden aportar nada positivo o incluso considerándoles verdaderos enemigos. Se resalta la dicotomía entre el bien (el grupo) y el mal (la sociedad, la familia, etc.). Las personas de fuera sólo interesan cuando pueden ser captadas o en la medida en que puedan servir de utilidad para el grupo. Los medios de comunicación también pueden estar restringidos o prohibidos, o en caso contrario, la información es filtrada y reinterpretada según las directrices de los superiores. También pueden crearse nuevas vías de comunicación propias que acaban constituyendo la única vía informativa válida. De este modo se facilitará la manipulación de la toma de decisiones, puesto que no contará con ninguna opinión contraria a la recibida dentro del grupo.

4.- *Contacto directo e intensivo con los agentes de control*: se les exige acudir con suma frecuencia a sesiones en las que se les recuerda cuáles son sus obligaciones para con el grupo. En ocasiones estas reuniones son insalvables, por encima de cualquier obligación mundana (trabajo, estudios, celebraciones importantes, etc.) o incluso aun cuando se esté enfermo. Cuando se está convaleciente hay compañeros del grupo que pueden acompañarlo o escoltarlo en caso de que sus familiares puedan tratar de reconducirlo. Dentro del grupo se limita la libertad personal y el derecho a la intimidad. Para mantener el control será necesario que no cesen las sesiones de adoctrinamiento y que las fuentes de influenciasigan presentes. Actualmente, con los nuevos medios tecnológicos de comunicación, especialmente con las redes sociales, este contacto intensivo no necesitará de una presencia física continuada.

5.- *Amenaza de terribles consecuencias si no se cumple el cambio*: si no se asume la doctrina o no se cumplen las normas los miembros creen asumir riesgos y amenazas importantes; algunas pueden ser reales, como la posibilidad de ser expulsado; otras en cambio son parte de las fobias inducidas por grupo: el fin del mundo, el castigo divino, la infelicidad, sufrir el desprecio del mundo, etc. Por ejemplo, en el grupo pseudoterapéutico “La Orientación” se advertía que si se abandonaba el proceso de orientación o no se cumplía cualquier directriz, la consecuencia lógica sería acabar desequilibrado mentalmente, en la calle, marginado y sin un techo donde cobijarse; o

con las mujeres, que acabarían ejerciendo la prostitución (Cuevas y Canto, 2006). En el extremo, algunos grupos llegan a expresar que si en algún momento dudan de la verdad, no son merecedores de la vida que se les ha otorgado y que, por tanto, mejor sería que se suicidaran (Cuevas y Canto, 2006; Cuevas, 2011a). Mediante coacción psicológica se consigue la entrega de patrimonio personal, importantes contribuciones económicas, mano de obra gratuita, etc.

6.- *Uso de técnicas que confunden la razón*: se realizan sesiones o ritos maratonianos agotadores, en los que apenas se concede descanso, presentan determinadas restricciones (alimentación, tiempo sueño, etc.) o exponiendo condiciones ambientales adversas (temperatura poco confortable, posturas o asientos incómodos, etc.). También se emplean determinadas manipulaciones ambientales que facilitan la aparición de ilusiones perceptivas (Singer y Lalich, 1997), así como el contagio de creencias exaltadas o incluso induciendo ideas delirantes. Se exaltan las emociones, obstaculizando el razonamiento crítico y reflexivo. Otra técnica bastante frecuente sería la manipulación de la respuesta sexual, por exceso, por defecto, eligiendo la pareja o guiando la manera y la frecuencia del acto sexual. En algunas se introducen drogas, incrementando la confusión y la complacencia.

7.- *“Vulnerabilidad” de la víctima*: muchas veces aprovechan ciertas circunstancias adversas de la persona (fallecimiento de una persona querida, separación de la pareja, sufrir una enfermedad, etc.) para la captación. De esta manera se les muestra la opción de poder resolver estos problemas, poder satisfacer determinadas necesidades o demandas, o cubrir el vacío que les genera la situación que están sufriendo. Generalmente se considera que determinadas circunstancias situacionales o vitales, junto a la presión ejercida por el grupo, hacen más permeables a la oferta del grupo que las características de personalidad (Cuevas, 2012a). En ocasiones se les promete la opción de metas imposibles, como la sanación de enfermedades incurables, desarrollar poderes sobrehumanos, poder reencontrarse con la persona fallecida, tener el poder de resucitar a muertos u otros milagros.

Zimbardo et al. (1977) describen que estos grupos forman un grupo cohesionado por una doctrina demagógica y encabezada por un líder carismático; un líder inigualable en talento y capacidad que exigirá un trato especial y superior (a veces se cree o quiere hacer creer que es la misma divinidad, un emperador mundial, el más sabio de la tierra, etc.). La estructura de la organización es vertical y totalitaria, con una importante jerarquización, donde los líderes intervienen incluso en detalles íntimos y personales de los miembros, exigiendo que sus órdenes sean cumplidas sin crítica alguna. Al mismo tiempo, esta estructura jerárquica suele mostrar una apariencia horizontal y democrática, contando en muchas ocasiones con estatutos éticos y constructivos que poco tienen que ver con la realidad de sus actividades (Cuevas, 2011b). Entre las actividades principales de estos grupos se encontraría el proselitismo (conseguir nuevos miembros), la obtención de poder y la recaudación de dinero.

3.7. Manipulación sistemática de la influencia psicológica y social; Programas coordinados de influencia coercitiva y control de la conducta; Persuasión explotadora; Persuasión organizada

Margaret Thaler Singer, doctora en psicología fallecida en el año 2003, ha sido, probablemente, la referencia internacional más destacada y citada en el ámbito académico, investigador y divulgador en este fenómeno de las sectas destructivas. Además, ha sido una figura pública que ha confrontado pública y socialmente contra los daños generados por grupos manipulativos, en defensa de la libertad de las personas. Singer (Singer y Lalich, 1997) fue probablemente la primera en encontrarse con la dificultad de luchar contra determinados grupos que, amparándose en la Primera Enmienda de la Constitución de Estados Unidos, eludían y justificaban la comisión de actos manipulativos y delictivos en contra la libertad y de la salud mental de sus integrantes. Su amplísima experiencia investigadora y clínica en este campo supera las cinco décadas de dedicación. Comenzó sus investigaciones en los años 50, cuando ingresó como psicóloga principal en el laboratorio de psicología del Instituto de Investigación del Ejército *Walter Reed*, donde estudió las manipulaciones y abusos contra los prisioneros de la Guerra de Corea. También estudió procesos de reforma del

pensamiento en civiles y en sacerdotes jesuitas, practicados por instituciones chinas. Posteriormente, en los años 60 comenzó a investigar y trabajar clínicamente con familiares y miembros de grupos sectarios, aquejados por manipulaciones y programas coercitivos bastante parecidos a los aquejados por los prisioneros de guerra. En 1976 peritaría el caso de Patty Hearst, la joven nieta del millonario William Randolph Hearst, que fue secuestrada por el *Ejército Simbiótico de Liberación*. Su caso fue muy popular en Estados Unidos en tanto que la raptada acabó participando activamente en atracos del grupo y en apariencia, colaborando activa y voluntariamente con sus captores. También atendió a muchos supervivientes de la tragedia de Jonestown (1978) y a familiares de los davidianos, tras la masacre de Waco, Texas, en 1993. En 1979 escribiría el primer artículo en prensa popular, con un gran impacto: *Coming out of the Cults*, en *Psychology Today* (Singer, 1979). Durante su dilatada carrera llegó a entrevistar a más de 3.000 miembros y ex miembros de grupos sectarios coercitivos, además de a cientos de familiares que habían perdido a sus seres queridos a causa de las sectas.

En 1982, propone la denominación “manipulación sistemática de la influencia psicológica y social”, subrayando la relevancia de centrarse en el agente manipulativo (Singer, 1982). Las víctimas de grupos sectarios caen en una compleja red de influencia sistemática y organizada, no siendo consciente del engaño y la manipulación a la que se ven sometidas. En este sentido, a diferencia de otros autores, no sólo evita culpabilizar a la víctima, sino también que considera que el engaño organizado sería el responsable de la respuesta de sumisión.

Posteriormente, emplea junto a Ofshe un término muy similar, “Programas coordinados de influencia coercitiva y control de la conducta” (Ofshe y Singer, 1986). Diferencian entre técnicas de primera y de segunda generación. Las de primera son aquellos programas de control e influencia más extrema, más propios de los sufridos por prisioneros de guerra, en interrogatorios u otras represiones de estado. En ellas resulta más frecuente el empleo de la fuerza, el confinamiento físico y una menor participación activa del sujeto. En cambio, las de segunda generación, más sutilmente, atacan el núcleo central de la identidad, la autoimagen y el verdadero sentido de la existencia del yo. Estas serían las técnicas de los grupos sectarios, que desarrollan una tecnología dirigida a manipular aspectos centrales, más que periféricos, de la identidad de la

persona. Por el contrario, los programas de primera generación afectan principalmente a aspectos periféricos del yo, como su visión política y social. Otra diferencia que encuentran es que las técnicas de primera generación, a diferencia de lo que ocurre con las de segunda, disponen de la autorización del estado, que ordena su aplicación. Constatan que muchas de estas técnicas están tomadas de la misma práctica de la psicología clínica, empleadas con el fin de neutralizar a la persona. Sugieren que existen evidencias de que la mera exposición a estos grupos y/o a sus técnicas empleadas, implica *per se* un factor de riesgo. Singer, Temerlin y Langone (1990) destacan que los grupos de segunda generación no suelen emplear la violencia física, a diferencia de lo que ocurre a veces con los estados. Ambos programas tienen en común el recurrir a estrategias de influencia coordinada y, bien documentadas en psicología social, marketing y antropología social (Zimbardo et al., 1977; Hawkins, 1980; Gerstel, 1982; Hawkins y Wacker, 1983; Rebhan, 1983; Cialdini, 1984, 1990; Nader, 1990). Existen más personas que sucumben a los programas de segunda generación, a pesar de la constante vigilancia de los de primera. Estos nuevos programas se presentan como benevolentes, con la promesa de cumplir las necesidades de sus clientes potenciales. Sus reclutadores emplean mucha atención y refuerzos. En sus conversaciones de seducción y captación, aparentemente íntimas, afectuosas y cálidas, los adeptos evalúan las necesidades, los temores, el grado de dependencia potencial y las resistencias posibles del blanco de influencia. También se usarán las importantes credenciales (válidas o falsas) de los líderes, así como el ataque contra cualquier grupo que pueda hacerles competencia (Hinkle y Wolff, 1956; Lifton, 1961; Ofshe y Singer, 1986; Singer y Ofshe, 1990; Singer et al., 1990).

Singer y Addis (1992) se mostraron críticas con el término “lavado de cerebro”, considerándolo el término menos satisfactorio, a la vez que el más popular y coloquial. Más adecuado les parecía la denominación “persuasión coercitiva” (Schein, 1961), aunque pensaban que podía llevar a engaño, en tanto que la coerción suele malinterpretarse con la fuerza física, cuando en realidad incluye una amplia gama de medios psicológicos, sociales, económicos, además de fisiológicos. Entonces, propusieron, como más esclarecedor y específico el término “persuasión explotadora”.

Más adelante, en el libro *Las sectas entre nosotros* (Singer y Lalich, 1997) proponen la denominación “persuasión organizada”. De una u otra manera, Singer reconoce en diferentes trabajos (Singer y Addis, 1992; Singer y Lalich, 1997) que no existe un elevado acuerdo respecto a la denominación de estas técnicas pero que por el contrario, sí hay un consenso respecto a cuáles son las principales manipulaciones y técnicas empleadas en estos grupos. Propone (Singer, 1986, 1992; Singer y Lalich, 1997) seis condiciones que servirían como una breve lista para verificar y evaluar los métodos desarrollados por un grupo. A mayor grado estén presentes, más elevadas serán las restricciones y la eficacia del programa:

1) Mantener a la persona inconsciente de la presencia de un programa para cambiarla o controlarla: se trata que la persona no sea consciente de lo que sucede ni de cómo va cambiando gradual y sutilmente. Al igual que con la técnica del pie en la puerta (Cialdini, 1990) el ambiente genera una serie de pasos, cada uno lo bastante pequeño como para que no se noten los cambios en sí mismo ni los objetivos del programa. Los líderes intentan que parezca que lo que ocurre es normal. Además, esta atmósfera se ve reforzada por la presión del grupo, que también modela los compartimientos de los nuevos. Propone que existe un programa doble, donde existe un segundo verdadero objetivo, velado y oculto, consistente en obtener la obediencia y autonomía de la persona. Se trataría de un proceso de consentimiento no informado.

2) Controlar el tiempo y el ambiente físico (contactos, información): para controlar el ambiente social y/o físico de la persona, así como su tiempo, muchos grupos coercitivos no necesitan recurrir a comunas retiradas de la civilización. El control puede ser igual de efectivo alterando los horarios de la persona, además de exigiéndole deberes u actividades que le impidan integrarse de lleno en las relaciones con su medio social. Además, en la actualidad este control puede ser más férreo y a mayor distancia, empleando para ello los avances y la gran extensión de las tecnologías de comunicación interpersonal.

3) Crear una sensación de impotencia, temor y dependencia: de forma sistemática se generará una sensación de impotencia en la persona. Para ello el grupo coercitivo eliminará los sistemas de apoyo de la persona, como su familia o sus amigos, limitando así su independencia. En ocasiones también se les lleva a lugares remotos.

Otra forma de obtenerlo sería haciendo que abandone su principal ocupación y fuente de ingresos, o consiguiendo que done a la organización todas sus posesiones y herencias. Posteriormente, también se minará la confianza interior de la persona, enfrentándole a una nueva visión del mundo en la cual, se le hace creer que estaba totalmente equivocada. Aunque se sienta confundida y con angustia, se le impedirá objetar o preguntar, eliminando cualquier resistencia posible. Todo esto se acelera haciendo que esté física y mentalmente cansada, encomendándole múltiples tareas que no pueda finalizar.

4) Suprimir conductas y actitudes antiguas: manipulando “un sistema de recompensas, castigos y experiencias, de tal manera que se inhibe la conducta que refleje la anterior identidad social de la persona” (Singer y Lalich, 1997, p.87). Se elimina cualquier huella del pasado del adepto, no permitiéndole expresar sus creencias, comportamientos, valores y actividades previas. Se le manipula de tal manera que adopta una nueva identidad social elegida por el líder. Todo lo pasado se suprime al considerarlo irrelevante o dañino.

5) Instalar conductas y actitudes nuevas: se manipula el sistema de recompensas y castigos de tal manera que se promueve la ideología y el sistema de creencias del grupo, así como aquellas conductas que aprueba el grupo. La persona depende totalmente de las recompensas dadas por el grupo y se le exige aprender una gran cantidad de nueva información y conductas. Cuando la persona cumple con su cometido es recompensada social o materialmente. Por el contrario, si es incumplidora o lenta en aprender, recibirá amenazas de expulsión o castigo, incluyendo la pérdida de estima de los otros, la pérdida de privilegio o la degradación dentro de su rango. Sentirá temor, angustia y culpa por sufrir esta situación. En algunos grupos se llega al extremo del castigo físico. El nuevo sistema suele ser complicado, lleno de paradojas y contradicciones; requiriéndose muchos sacrificios para aprender. Con el tiempo, una solución para la inseguridad que sienten será inhibir cualquier tipo de duda y dedicarse a asentir y actuar tal como se espera. Sólo los miembros antiguos conocen las reglas complejas y cambiantes, siendo los que empujan y dirigen a los nuevos. Un ejemplo de algo que hacen con cierta asiduidad está en cómo los miembros más antiguos se reúnen

para confesar o compartir acciones reprobables del pasado, facilitando que los nuevos también se sumen en esta revelación pública de secretos.

6) Presentar un sistema de lógica cerrado: “con una estructura autoritaria que no permite retroalimentación y que rechaza toda modificación salvo por aprobación del liderazgo u orden ejecutiva” (Singer y Lalich, 1997, p. 89). Si la persona critica o se queja, el líder o sus compañeros indicarán que ella es la que falla, nunca la organización. No se permite dudar o cuestionar un dogma o regla, ni señalar las paradojas internas del sistema de creencias. Por ejemplo:

Un miembro se quejó privadamente a su líder inmediato de que dudaba de que pudiera matar a su padre si así se lo exigía el grupo, aun cuando ese acto significara verdadera adhesión al sistema de la secta. En respuesta, se le dijo que necesitaba más cursos para superar esa obvia debilidad, porque, para ese momento, ya debía estar más comprometido con el grupo.(Singer y Lalich, 1997, p.89)

Algunas de las técnicas que suelen incluir para conseguir su objetivo son el empleo de ilusiones, cambios en la dieta y el sueño, la inducción de ansiedad y miedo, conductas o rituales obsesivos, ansiedad inducida por relajación, etc. El objetivo de todas estas condiciones será la conversión o remodelación de la persona. Acabará aceptando la ideología y empezará a hablar con expresiones reiteradas propias del grupo. Esta comunicación, lejos de estar fundamentada, está repleta de simples consignas. Por ejemplo, las expresiones “engaño celestial” y “ardid transcendental”, empleadas por dos grupos sectarios, son las consignas para denominar “mentira” y “recolección fraudulenta de dinero”. O “no conversar con los sistemitas” significa aislarse de los miembros del resto del mundo (Singer y Lalich, 1997).

3.8. Adoctrinamiento intenso

También conocido como adoctrinamiento, es otra de las denominaciones populares para referirse a la transformación bajo presión de las actitudes y conductas de otros. McGuire (1969) sostiene que existen tres procedimientos. El primero de ellos altera la estructura ideológica de la persona, cambiando su identidad, su autoimagen y su estructura cognitiva. El segundo consiste en incrementar su motivación para promover nuevas concepciones ideológicas. Finalmente, se promueven las actitudes deseadas, reforzándole cuando la manifiesta.

Para Reboul (1981) el adoctrinamiento en la enseñanza significa hacerlo de manera tendenciosa, sectaria o dogmática, despojando al alumno la opción de pensar por sí mismo y convirtiéndolo en un adepto.

Baron (2000) lo considera el proceso a través del cual los individuos se convierten en miembros de grupos extremos, aceptando sus creencias y reglas de forma acrítica y comprometida. Señala cuatro estadios diferentes:

1) Fase de ablandamiento: las personas son aisladas de su medio social, se les genera confusión, cansancio, desorientación y se les activa emocionalmente. La primera meta será que los nuevos miembros se separen de su vida anterior y que lleguen a un estado en el que puedan estar más receptivos a los mensajes del grupo.

2) Condescendencia: se les pide que se dobleguen a las demandas y creencias del grupo y que experimenten el rol de miembros.

3) Internalización: ocurre con rapidez, aceptando la ideología y las normas del grupo como verdaderas. Se pasaría de una aceptación pública a una internalización, o sea, a una aceptación privada.

4) Consolidación: fortalecen su posición implicándose y sacrificándose, lo que dificultará su retorno. Pueden donar sus pertenencias, cortar las relaciones con su medio social, reclutar activamente a nuevos miembros, etc. Las creencias del grupo se vuelven incuestionables y se crean perspectivas negativas sobre las personas externas al grupo.

Baron (2000) explica que las personas no se resisten a pasar por estas fases porque los grupos coercitivos desarrollan un gran esfuerzo para poner a los miembros en un estado que maximiza el impacto de las técnicas de influencia social. Una de las

claves es lo que denomina la “capacidad de atención reducida”. Los grupos emplearían tácticas que aseguran que los nuevos reclutados se rindan, incapaces de pensar con racionalidad o con atención. Para ello mantienen a las personas exhaustas, por ejemplo con falta de sueño o con una pobre dieta alimenticia; se les activa emocionalmente y se les aísla de sus seres queridos. Cuando las personas están inseguras y confusas tienden a incrementar su tendencia a la conformidad, así como a pensar de forma estereotipada (Baron, Vandello y Brusman, 1996). Así, desarrollarán perspectivas negativas sobre las personas externas al grupo (Paulhus, Martin y Murphy, 1992).

Otros factores también intervienen en la consolidación, como la disonancia cognitiva, al hacer afirmaciones y compromisos públicos en favor del grupo, o cuando hacen grandes esfuerzos como donaciones importantes, abandono de la pareja o de la familia, etc. Otro factor, la activación emocional, facilitaría incrementar el compromiso con las posturas extremas del grupo (Stalder y Baron, 1998).

3.9. Sectadependencia o adicción sectaria

Pepe Rodríguez, periodista y doctor en psicología, es uno de los especialistas más conocidos en España en el ámbito de las sectas, por sus numerosas publicaciones sobre sectas, como por ejemplo Rodríguez (1985, 1994, 1997, 2000), por sus investigaciones periodísticas, así como por su labor divulgativa en televisión. En el año 2000 publica su libro “*Adicción a Sectas (pautas para el análisis, prevención y tratamiento)*”. En él hace hincapié en incluir las sectas como un ejemplo más de adicción, en base a la dependencia que generan tales grupos. Previamente, el Instituto Complutense de Drogodependencias (FAD/ Facultad de Medicina de la Universidad Complutense de Madrid), le encargó desde 1987 impartir una asignatura sobre la dependencia sectaria dentro de los cursos del master en drogodependencia que desarrollaban. Incluye la sectadependencia como una adicción más de tipo conductual, al igual que por ejemplo el juego, las compras, el sexo, internet o el teléfono móvil; frente a las clásicas adicciones a sustancias. Compara y amplía la problemática adictiva, equiparando la relación adepto – secta con la establecida entre toxicómano – sustancia.

Esta conceptualización ha recibido también el apoyo de distintos expertos y también de instituciones gubernamentales. El *grupo Igia* y el *Plan Nacional sobre Drogas* han promovido e incluso subvencionado publicaciones y estudios sobre la temática sectaria, asociándola con la problemática adictiva.

Se trata de un modelo especialmente enfocado en el tratamiento, en tanto que esta denominación contribuyó a que comenzaran a financiarse determinados tratamientos públicos en España, bajo el paraguas de otras dependencias. Principalmente en Barcelona y Málaga y en menor medida, en la comunidad madrileña (Perlado, 2003; Cuevas y Canto, 2006; Cuevas, 2011b). El *Plan Director de Salud Mental y Adicciones de Cataluña* resulta pionero, incluyendo en el 2010 las adicciones a grupos manipulativos en su ámbito de actuación; abriendo de esta manera el paso a una atención pública y gratuita. De forma aislada, un plan municipal de adicciones, el de Marbella, también incluye esta atención a la dependencia grupal desde el año 2004.

La sectadependencia o dependencia grupal se puede considerar una forma de adicción. Se trataría de una adicción comportamental a sectas destructivas o a otros grupos manipulativos; grupos con la capacidad potencial de generar una dependencia patológica a una gran parte de sus integrantes. Todo ello supone una compleja evaluación y un tratamiento a medida, en el que habitualmente intervendrán distintos profesionales. Desde este punto de vista, no se debe reducir las adicciones al consumo problemático de sustancias, sino establecer la adicción como una alteración sanitaria, cognitiva, comportamental y emocional. Se buscaría como objetivo romper la esclavitud de la dependencia, para intentar normalizar y reincorporar al individuo en la sociedad. Esta equiparación de las relaciones establecidas con grupos manipulativos (o sectas) con las adicciones se encuadraría en el enfoque de las socioadicciones. En esta definición también se incluirían otras adicciones comportamentales: adicción a tecnologías, alimentación, sexo, compra, juego, etc. En estos casos el miembro es considerado, según el modelo de las adicciones, un dependiente o adepto al grupo, con una serie de peculiaridades distintivas respecto a otras adicciones. Una de estas peculiaridades es cómo se desarrolla la entrada al grupo. Actualmente, la mayoría de personas que inician el consumo de un tóxico y, en menor medida, determinados juegos de azar, poseen una información previa respecto al riesgo inherente y las consecuencias posibles del

consumo. Legislaciones actuales exigen que cajetillas de tabaco o botellas de alcohol incluyan información sobre sus riesgos o consecuencias o que las “máquinas tragaperras” incluyan información sobre el porcentaje de dinero que realmente se reembolsa con el juego. En cambio, La información en torno a los grupos sectarios es aún mucho más confusa y oculta; más que información, predomina la desinformación grupal. Puede afirmarse que la sectadependencia es una adicción comportamental con la peculiaridad particular de tener un carácter triplemente oculto (Cuevas, 2011b):

1) Oculto porque el fenómeno sectario se niega a sí mismo: ningún grupo sectario destructivo reconocerá serlo. En la mayoría de las ocasiones el grupo verdaderamente no es consciente de que encaja dentro de los parámetros definitorios de una secta. Hay muchos líderes sectarios que, aun sabiendo que abusan de sus sumisos “adeptos”, creen que su supuesta superioridad o la importancia de cumplir con la misión del grupo, es una razón fundamental y suficiente para poder explotar a sus seguidores. La doctrina está por encima de las necesidades y voluntades personales. Para ellos no existe el sectarismo, sólo la opción de desarrollar, a cualquier medio y precio, su verdad absoluta.

2) Oculto porque el *sectadependiente*, más allá de negar su problemática, ni siquiera es consciente de su “consumo abusivo”: la alta implicación en el grupo, el tiempo invertido con, o para, el grupo; o los sacrificios que hay que hacer para mantener la cohesión y la norma grupal. La ruptura total o parcial con los lazos afectivos previos, la pérdida de libertad, el abandono de actividades de ocio y otras consecuencias ocasionadas por la dependencia son vividos como un esfuerzo necesario y positivo para poder lograr los intereses de la organización. En este sentido, el aislamiento y la desviación social que produce el sectarismo puede vivirse de forma positiva, al contrario de lo que suele ocurrir en otras adicciones, donde resulta más fácil que tales consecuencias negativas se perciban como desventajas. La conciencia de problemas inherentes a la adicción puede facilitar la consiguiente solicitud de ayuda en las adicciones (ya sea profesional, familiar o de otro tipo). En el caso de las sectas difícilmente se pide ayuda puesto que los miembros piensan que el problema nunca se origina en el grupo.

3) Oculta adicción para las autoridades gubernamentales, que apenas apoyan o promueven actuaciones preventivas o asistenciales, a pesar de que sí reconocen la existencia del problema.

En toda dependencia resulta central la consecuente pérdida de libertad y la incapacidad de la persona para poder desarrollar un comportamiento normalizado. La persona se desvía o incluso llega a carecer de un proyecto de vida personal e idiosincrático, para centrarse totalmente en un patrón repetitivo que finalmente le convertirá en esclavo de una situación, que a simple vista, pareciera elegida voluntariamente (Cuevas, 2011b). Cualquier adicción a drogas supone una realidad sumamente compleja, ante lo cual se han creado estrategias de tratamiento que intentan abordar el máximo número de factores implicados. Por ello, los equipos de tratamiento de adicciones son multidisciplinarios, contando entre otros con psicólogos, médicos, trabajadores sociales, personal de enfermería, abogados, educadores, animadores socioculturales, etc. Incorporar las dependencias grupales dentro de estos dispositivos puede conllevar múltiples ventajas: desde el abordaje multidisciplinar, con financiación pública en todo el territorio español, hasta el hecho de poder recoger múltiples avances en el tratamiento y abordaje de otras dependencias. Así lo señala Rodríguez (2000) que expresa que englobar a las sectas como adicción “aporta vías de comprensión y sugiere estrategias de tratamiento mucho más ajustadas y eficaces” (p.64).

Cubero (2001) muestra que la psiquiatría no parece haber estado muy interesada en la complejidad psicopatológica de las sectas y sus víctimas. Sólo unos pocos profesionales parecen haberse interesado en este campo y han ofrecido algunas descripciones clínicas, que también parecen haber recibido poca atención. Perlado (2003) sostiene que existen tres principales modelos de diagnóstico de las víctimas sectarias: en primer lugar el de la reforma del pensamiento; por otro lado, el modelo disociativo, que está relacionado con el anterior, en tanto que la reforma sería un subtipo de estado disociativo. Por último, el modelo de dependencia, donde la reforma de pensamiento daría paso a la dependencia. Considera por un lado la reforma del pensamiento como acción destructiva dirigida al sometimiento y, por el otro, la consecuencia, la dependencia al grupo.

Roy (1998) describe algunas evidencias clínicas en este modelo de la adicción grupal: por un lado en las adicciones se genera la denominada dependencia cruzada, en la que se intercambia una dependencia por otra. Este fenómeno también ocurriría en personas adictas que acaban dependiendo de centros sectarios de rehabilitación. Otra evidencia está en la similitud entre los síntomas de abstinencia tras dejar una droga y las dificultades que presentan los ex miembros al dejar su grupo. Describe la similitud del efecto de las drogas con respecto a algunos estados de despersonalización, donde el seguidor de estos grupos parece vivir estados parecidos. Ambos, adictos y adeptos en activo, suelen defender que su conducta es adecuada, pensando que las drogas y/o la doctrina, no les afecta. Por último, también describe similitud entre las dependencias afectivas y las de las personas que están adscritas a grupos manipulativos.

Perlado (2003) sostiene que el modelo clínico de la dependencia va mucho más allá de la dependencia a sustancias exógenas, en tanto que cualquier dependencia conductual también tiene la capacidad de generar sustancias endógenas adictivas (secretadas por el organismo). Además, también generará dependencia psicosocial, como ocurre también con otras dependencias afectivas o financieras (adicción al trabajo). La dependencia grupal se incluiría junto a otras nuevas formas de adicción, como a internet o al comportamiento sexual compulsivo, bajo la denominación de socioadicciones.

Se presentaría dependencia cuando se cumple al menos siete de los siguientes criterios (Rodríguez, 2000; Perlado, 2003):

- 1) Tiempo excesivo dedicado al grupo (al menos una de las siguientes formas):
 - a) El tiempo dedicado al grupo tiende a aumentar progresivamente (incremento de la tolerancia)
 - b) El tiempo dedicado a la familia, el trabajo o las relaciones sociales disminuyen en exceso
- 2) La persona reacciona con gran irritabilidad y/o ansiedad cuando no puede asistir a las reuniones o actividades del grupo; como ocurre con los síntomas de abstinencia en las adicciones a drogas

- 3) Manifestación de sentimientos de afiliación intensos hacia el grupo y sus miembros.
- 4) Cambios actitudinales hacia las personas de su entorno anterior (al menos dos de las siguientes opciones): actitud más fría y distante, mentiras y actitud hostil.
- 5) Críticas desmedidas respecto a su pasado presectario.
- 6) Conceder al grupo una importancia excesiva, poco coherente con la realidad.
- 7) Tolerar y justificar la explotación personal en distintas áreas, como el trabajo, la economía o las relaciones sexuales.
- 8) Incremento de la dedicación y de las actividades dedicadas relacionadas con el grupo.
- 9) Experimentar excesiva euforia y entusiasmo.
- 10) Tendencia a un discurso monotemático.
- 11) Los cambios de comportamiento más destacable coinciden con la conformidad a las normas o hábitos del grupo (por lo menos dos de los siguientes criterios): La vestimenta o el cuidado personal, el lenguaje, sus aficiones y su conducta sexual.

Rodríguez (2000) también destaca otros aspectos no descritos, totalmente equiparables a otras adicciones:

- 1) Se dedica más tiempo de lo que previamente se había considerado invertir.
- 2) Los intentos o deseos de abandonar suelen fracasar.
- 3) La negación de la persona a reconocer la existencia de un problema.
- 4) Obsesiones recurrentes y rituales asociados al grupo.
- 5) Las dificultades o imposibilidad de manejar las situaciones conflictivas derivadas de la dependencia; así como la dificultad de manejar situaciones problemáticas sin recurrir al grupo.

- 6) Desprecio por las posibles consecuencias graves, a menudo evidentes, derivadas del comportamiento dependiente.

Respecto a otras conexiones entre sectas y adicciones puede señalar cómo en España, en los años ochenta, emergieron un gran número de grupos sectarios con una supuesta finalidad de rehabilitación de toxicómanos (Rodríguez-Carballeira y González, 1989; Cuevas, 2011b). Estos grupos se mantienen habitualmente con la mano de obra gratuita de estos adictos “rehabilitados”, que además de seguir eternamente en el centro, pueden también llegar a ejercer, sin titulación, como terapeutas. Otras jerarquías superiores del grupo organizarán, instruirán y controlarán a éstos a su vez. Entre las polémicas actuaciones de algunos de estos grupos se encuentran el intrusismo profesional, la aplicación de tratamientos no convencionales, el abandono de recomendaciones y pautas médicas, la ausencia de profesionalización de la mayoría de sus servicios, la inhibición de una planificación de futuro distinta a seguir perteneciendo eternamente al grupo manipulativo o la promesa absoluta de curación a los familiares, a los que en ocasiones se les exige un esfuerzo económico abusivo. En estos grupos no se persigue la incorporación social, sino que se pretende instaurar una dependencia indefinida, al menos siempre que resulten provechosos para sus intereses.

En Estados Unidos resultó representativo el caso de la supuesta primera comunidad “terapéutica”: *Synanon*, con todas las características de una secta destructiva: un líder carismático, una doctrina férreamente defendida y la aplicación sistemática de técnicas de persuasión coercitiva. En ella se llegó a extremos brutales: abusos como la práctica indiscriminada de vasectomías y abortos (obligatorios) sin consentimiento del paciente, intentos de homicidio a detractores de dicho grupo (pusieron una serpiente de cascabel al abogado Paul Morantz, cuya picadura a punto estuvo de provocarle la muerte); duros castigos físicos; obligar a los matrimonios (unos 230) a divorciarse, ordenándoles a practicar *swinging* (cambio de parejas), etc. En España el número de centros sectarios de “rehabilitación de adicciones” sigue siendo muy elevado; más aún considerando la escasez de determinados recursos asistenciales. Especialmente en lo que respecta a la atención de los casos más graves de adicción, como ocurre con los

pacientes con patología dual, las adicciones de larga evolución con reiteradas recaídas, o para los tratamientos de tipo residencial. Aunque en ocasiones cubran una demanda no atendida, hay que subrayar que no son centros sanitarios, ni están atendidos por profesionales; las recomendaciones técnicas se sustituyen por la doctrina (en muchas ocasiones de tipo religioso) que marcará la normativa del grupo. Muchos de estos centros están repletos de polémica: personas que se alimentan de sobras, restos de comida o como llaman internamente, “comida recogida”; ausencia de control sanitario, exigiéndose el abandono de medicación prescrita (incluso tratamientos retrovirales en pacientes VIH o tratamientos antipsicóticos, en algunos de los casos). En vez de terapia psicológica estos centros disponen de “terapias” maratonianas de adoctrinamiento y sobreexplotación laboral no remunerada (Cuevas, 2011b).

3.10. Abuso Psicológico Grupal

Langone (1992) define abuso psicológico como aquellas prácticas que tratan a la persona como a un objeto para ser manipulada y usada, en lugar de como a un sujeto cuya mente, autonomía, identidad y dignidad han de ser respetados. Ateniéndose a estas prácticas abusivas, puede establecerse un umbral a partir del cual determinar cuándo un grupo actúa de forma manipulativa, en función de la frecuencia e intensidad de tales prácticas. Con esta premisa, Chambers et al. (1994) elaboraron la *Escala de Abuso Psicológico Grupal*. El término hace referencia a aquellas formas de influencia indebida, control, coerción y abusos que, generalmente, se dan de forma continuada dentro de un grupo (Langone y Chambers, 1991).

La mayoría de definiciones de abuso psicológico grupal hacen referencia al empleo de estrategias de influencia y abuso, siendo descritas como sistemáticas e intencionales (Langone, 1992); planificadas coordinadas y ocultas que exigen sometimiento y ruptura respecto al estilo de vida previo (Singer y Lalich, 1997), o “manipuladora y explotadora, que subordinan la salud y el bienestar de los miembros al beneficio del líder o cúpula dirigente” (Almendros et al., 2011, p.159). Algunas definiciones han puesto el centro de atención sobre la intencionalidad persuasiva y

organizada del abuso, resaltando su cualidad totalitaria, controlando la conducta y la cosmovisión de sus miembros. Por el contrario una perspectiva más pragmática y procesal, parte de que estos grupos no se crean de forma premeditada y que, no necesariamente, la aplicación del abuso deba ser sistemática y continua. Además, su formación no tiene por qué conllevar, a priori, una intención destructiva. Muchos de ellos se originan en determinadas relaciones que generan una especie de delirio compartido (*folie à deux*), que va irradiando a otros seguidores, lo que a su vez los retroalimenta (Perlado, 2005). De aquí que algunos autores los hayan denominado *grupos de contagio paranoide* (Cubero, 2005). Como describe la asociación *Atención e Investigación de Socioadicciones* (2005), estos grupos:

son producto de un proceso de autoengaño (es decir, quien manipula es el primero que cree en la bondad de la manipulación) que, por un efecto multiplicativo – que podríamos llamar “efecto bola de nieve”- en la realización de malas prácticas de gestión del vínculo asociativo, deriva en la formación de una organización social con un universo simbólico propio, autorreferencial, que genera, en parte de sus miembros un síndrome de dependencia, es decir una vinculación enfermiza con el grupo. (p. 26)

Si bien en muchas ocasiones la intencionalidad destructiva del líder parece bastante evidente, resulta interesante apuntar este enfoque procesal, que no exige de tantas consideraciones para suponer la presencia de abuso psicológico grupal en determinados contextos. Además, considera que cualquier grupo humano podría degenerar hacia estas prácticas abusivas y controvertidas o al contrario, que también puedan rectificarse. Así, en el contexto de pareja, Marshall (1994) considera que el abuso psicológico infligido a la pareja consiste en una comunicación e interacción cotidiana que socava su competencia psicológica, emocional y conductual, independientemente de que el propósito sea, o no, intencionado.

Almendros et al. (2011) explican que el abuso implica la subordinación del propio bienestar en beneficio del líder. Las diferencias en las distintas definiciones, en general excesivamente amplias e imprecisas, parecen confirmar que el abuso

psicológico, tanto en grupos como en otros contextos, se trata de un fenómeno complejo y difícil de delimitar. En ocasiones incluyen elementos difíciles de operativizar o mezclan los abusos con sus posibles consecuencias (Follingstad, 2007; Almendros et al., 2011; Rodríguez-Carballeira et al., 2015). Rodríguez et al. (2015) tras revisar las definiciones presentes en la literatura recogen tres elementos básicos: 1) la naturaleza abusiva de las estrategias, 2) su aplicación es continuada y 3) el objetivo último de tales estrategias, que sería someter a los miembros del grupo. Rodríguez et al. (2015) definen abuso psicológico como “el proceso sistemático y la aplicación continua de estrategias de presión, control, manipulación y coerción, con el propósito de obtener la sumisión de otras personas al grupo” (p.15). La definición se centra en la acción abusiva, no mezclándola con las consecuencias y los daños que puede ocasionar.

Almendros et al. (2009) describen algunos hallazgos que ponen de manifiesto que el abuso psicológico supone un problema de gran magnitud. En primer lugar, el abuso psicológico se ha mostrado como un importante predictor de la agresión física, siendo el primer peldaño de la escalada de violencia (Murphy y O’Leary, 1989, Henning y Klesges, 2003; Schumacher y Leonard, 2005). En segundo lugar, diversas investigaciones evidencian que el abuso psicológico tiene un impacto sobre la salud mental equiparable, como mínimo, al del abuso físico (Follingstad et al., 1990; Tolman y Bhosley, 1991; Coker et al., 2002). En tercer lugar, la investigación sugiere que el abuso psicológico es más persistente en el tiempo que otras formas de abuso (O’Leary, 1999; Fritz y O’Leary, 2004). Por último, el abuso psicológico podría ejercer una influencia clave en la percepción que tiene la víctima sobre la relación, siendo clave en los procesos de toma de decisiones que conducen a abandonar o a permanecer en la situación abusiva (Dutton, Goodman y Bennett, 1999).

El enfoque del abuso psicológico tiene un gran interés para el campo de la salud mental. A diferencia de anteriores perspectivas, se centra en analizar los comportamientos abusivos que se dan lugar dentro de un grupo, sin entrar a prejuzgar la totalidad de la dinámica presente en el grupo (Zablocki y Robbins, 2001; Rodríguez-Carballeira et al., 2015). De esta manera se trata de eliminar la controversia de tener que etiquetar, o no, a determinados grupos como sectarios, para enmarcar el objeto de

análisis, poniendo la atención en la presencia o ausencia de comportamientos abusivos (West, 1990; Almendros et al., 2011).

Aun cuando el término *secta* sigue vigente y preponderante, tanto en el ámbito de los medios de comunicación, como en la denominación popular y social, en la actualidad se prefiere emplear el término “*grupo*”, más abierta y menos peyorativa, o más específicamente “*grupo de manipulación psicológica (GMP)*”. O simplemente referirse al proceso abusivo y no al agente (el grupo), considerando la presencia, o no, de abuso psicológico. Como ventaja, este cambio terminológico trata de cerrar el debate respecto a lo que es o no una *secta*, centrándose en la controversia de su funcionamiento interno: el abuso y manipulación. Al fin y al cabo, los ámbitos aplicados de la psicología y la medicina, así como el ámbito legal, no tienen interés en analizar o cuestionar las creencias, sino en focalizarse en las actividades controvertidas de los grupos, con objeto de prevenir, evitar o intervenir, para reducir o prevenir los daños que se generan a los ciudadanos. Otra ventaja relevante de este enfoque es poder abordar también determinadas formas de abuso presentes en múltiples interacciones sociales que, sin cumplir los requisitos operativos de una *secta*, provocan daños similares y comparten las mismas prácticas en su proceder. Como ocurre, por ejemplo, en determinadas relaciones abusivas que pueden presentarse en contextos profesionales o pseudoprofesionales (terapeuta-paciente, profesor-alumno, vidente-cliente, etc.), en relaciones de abuso moral en el ciberespacio (ciberacoso o cyberbullying, acoso moral en la red o grooming, etc.), en ámbitos académicos, deportivos o de enseñanza, en adoctrinamientos terroristas, o incluso en contextos grupales no formales (familias, grupos de amigos, tiranías domésticas, etc.). De esta manera, la actuación pericial evitará enfrascarse en la denominación terminológica del agente, centrándose en las prácticas desarrolladas y en las consecuencias que han generado (o intensificado) en las personas valoradas (Alonso, 2010; Almendros et al., 2011; Cuevas, 2012a).

Otra ventaja que supone el término es valorar un gradiente mayor de la intensidad de manipulación, no sólo aquellas prácticas extremas abusivas. Conceptos anteriores, como el control mental o el “lavado de cerebro”, invitaban con mayor probabilidad, a pasar por alto abusos moderados. En este sentido será importante

evaluar aquellas prácticas más sutiles e indirectas, que igualmente, pueden generar el mismo daño, o incluso mayor (Almendros et al., 2011). A pesar de la relevancia social del fenómeno, aún no existe un amplio consenso científico en la definición ni en la delimitación del fenómeno en el contexto grupal (Rodríguez-Carballeira et al, 2015; Almendros et al., 2011). Esta ausencia de consenso también es extensible al abuso de pareja (Kelly, 2004). No resulta fácil precisar una línea divisoria entre las prácticas controvertidas o delictivas de algunos grupos, que atentan la libertad de las personas y sus derechos inalienables, frente a otras actividades poco comunes y extravagantes, desarrolladas por grupos minoritarios que no atentan contra el individuo (Tamarit, 1991).

El término abuso psicológico está ligado al concepto antecedente “*grupo de manipulación psicológica*”, que serían aquellos con una evidente falta de ética, donde se llevan a cabo sistemáticamente experimentos no permisibles con humanos (Clark, 1979). Langone y Chambers (1991) encontraron en su estudio que los ex miembros de grupos apenas apoyaban la terminología empleada habitualmente en este campo. Un total de 20 términos relacionados fueron valorados por 108 ex miembros de 57 grupos diferentes. Una condición de la investigación es que éstos no estuvieran familiarizados con la literatura crítica con las sectas. El término “secta” y “lavado de cerebro” fueron de los peores valorados, considerando que se referían a grupos desviados y extraños para gente extraña. Por el contrario, aquellos con los que más se identificaron fueron los términos “trauma psicológico” y “abuso psicológico”.

Posteriormente, Langone (1992, 2006) desarrolla un modelo teórico del abuso psicológico en contextos grupales, contemplando su opuesto, el respeto. Emplea el acrónimo MAID que hace mención a cuatro áreas de respeto: Mente, Autonomía o capacidad, Identidad o sentido de individualidad y Dignidad. La “Mente” hace referencia a la inclinación de buscar la verdad a la hora de tomar decisiones racionales; la “Autonomía” se refiere a la capacidad para hacer elecciones con una mínima presión externa. La “Identidad” o sentido de individualidad, de pertenecer a una comunidad y cultura más amplia, estando integrado dentro de ésta. Por último, la “Dignidad” hace mención a la necesidad de sentirse valioso a los ojos de los demás, así como a sí

mismos. Por el contrario, el abuso psicológico vendría cuando una persona o grupo intenta influir sobre otro (u otros), de manera que controlan la información y manipulan, generando daños en la persona. Como describe Langone (1992), controlan la información:

con el fin de manipular el pensamiento y el juicio, manipular o coaccionar las decisiones, fragmentar o alterar la identidad personal para que sirva a los intereses de los agentes de influencia y socavar intencional o sistemáticamente los sentimientos de valía de la persona. (p.212)

A partir de esta propuesta teórica, Chambers et al. (1994) desarrollan la “*Escala de abuso psicológico en grupos*” (*Group Psychological Abuse Scale*), con la que se ha mostrado que los ex miembros de grupos manipulativos describen su experiencia en términos de abuso psicológico percibido (Langone, 1995). La escala posee cuatro subescalas en su versión americana: Sumisión, Control Mental, Explotación y Dependencia Ansiosa.

Rodríguez-Carballeira et al. (2005) continuaron delimitando con mayor precisión el concepto abuso psicológico. Desde una perspectiva psicosocial abordaron “el abuso psicológico como un fenómeno de interacción entre las partes implicadas y en el que a la vez tiene fuerte influencia la situación o contexto en el que se produce, como reflejan las categorías de abuso mencionadas” (p.310). Además, compararon su manifestación en distintos contextos: en el ámbito íntimo de la pareja, en el contexto grupal (también considerado íntimo) y en el laboral (mobbing). Hicieron un análisis bibliográfico de los tres contextos y de sus escalas de medida de abuso psicológico más representativas; siendo el aplicado sobre la pareja el que más estudios ha motivado. De cada componente (parejas, grupos y trabajo) extrajeron una categorización de estrategias de abuso psicológico; cada una de ellas con seis tipos de estrategias de abuso psicológico. Las tres estrategias primeras hacen referencia a componentes contextuales o situacionales, mientras que las otras tres, a componentes de índole personal: ambientales (aislamiento, control de la Información y otros controles de la vida cotidiana) e índole personal (emotivos, cognitivos y de comportamiento).

La comparación de las tres categorizaciones de abuso mostró un gran paralelismo en los tres ámbitos, especialmente entre las empleadas en el sometimiento de una persona a un grupo y las utilizadas para someter al otro miembro de la pareja; tal como en parte se había adelantado en estudios previos (Boulette, 1980; Boulette y Andersen, 1985; Ward, 2000; Wolfson, 2002). El abuso en grupos y en parejas, a diferencia del acontecido en el contexto laboral, tienen en común el que afectan en la parcela más íntima de la víctima. Como expresan Rodríguez et al. (2005):

En ambos casos se persigue generalmente el sometimiento de la persona sobre la que se aplica el abuso, bien sea a la autoridad del grupo, bien al cónyuge o compañero abusador. En ambos casos también se trata de relaciones en las que predomina el establecimiento de un carácter íntimo. (p. 311)

El acoso laboral también presenta importantes convergencias pero sus formas de abuso emocional no son tan extensas, no siendo habitual la afectación de las categorías de control de la vida personal ni la imposición de creencias. En común, las tres aíslan a la persona, intervienen en variables de su entorno inmediato y abusan emocionalmente (Rodríguez et al, 2005). Respecto a las estrategias de aislamiento en el grupo, cabe una matización importante, en tanto que el grupo aísla a la persona de su entorno previo, pero a diferencia de otros contextos de abuso, su finalidad será integrarlo de pleno y, en exclusiva, en el grupo; generándole dependencia, sumisión y sometimiento (Rodríguez-Carballeira et al, 2013).

Rodríguez et al. (2015) elaboran una taxonomía de estrategias y comportamientos abusivos, que resulta fundamental para su definición y operativización. La principal ventaja de esta taxonomía, frente a listados precedentes (West y Singer, 1980; Langone, 1982; Andersen, 1985; Singer y Lalich, 1997; Hassan, 2012), es que se procedió a su validación a través de un panel de expertos, contando con la colaboración de distintos profesionales y académicos reconocidos en el campo del abuso psicológico. En total contaron con 46 expertos; para su selección debían cumplir con uno de los dos criterios siguientes: 1) llevar al menos cinco años de experiencia profesional en la prevención, asesoramiento o tratamiento de miembros de grupos abusivos, o 2) al menos cinco años de experiencia investigadora participando en tres o más estudios de relevancia en este

tema; la mayoría procedente del ámbito de la psicología (58,1 %). La clasificación se ha basado en cuatro perspectivas: 1) que en el grupo las estrategias se aplicaran habitualmente; 2) que se delimitaran estrategias concretas; 3) que se considerara el grado de coerción aplicada y 4) diferenciando entre aquellas que se dirigían a componentes personales, frente a las que se enfocaban en componentes situacionales (Rodríguez-Carballeira, 1994a; Coates, 2012; Hassan, 2013). También consideró la clasificación de las estrategias de diferentes escalas de abuso. La “*Escala de Abuso Psicológico Grupal*” –GPA–(Chambers et al., 1994; Almendros et al., 2012), que en su versión original partía de cuatro subescalas: Sumisión, Explotación, Dependencia Ansiosa y Control Mental. Otra escala de interés para la clasificación, la *Across Groups Psychological Abuse and Control Scale* (AGPAC; Wolfson, 2002), una versión revisada y modificada del *Inventario de Maltrato Psicológico a Mujeres* (PMWI; Tolman, 1989), aplicable a ex miembros de grupos y a mujeres víctimas de violencia en la pareja, divide en tres subescalas: “Manipulación Emocional”, “Aislamiento-Control de la Actividad” y “Abuso Verbal”. Otra escala, la “*Individual Cult Experience Index*” (ICE; Winocur, Whitney, Sorensen, Vaughn y Foy, 1997) medía por su parte estrategias relativas al control, la manipulación emocional y las experiencias de abuso verbales, físicas o sexuales.

La taxonomía resultante comprende seis categorías, con 26 subcategorías de estrategias psicológicas de abuso grupal. Desde una perspectiva psicosocial las seis categorías principales pueden clasificarse en cuatro dimensiones relacionadas con la dirección de las estrategias (1) emocionales, (2) cognitivas, (3) comportamentales y (4) situacionales. Mientras las tres primeras hacen referencia a la persona, la última consistiría en estrategias indirectas que operan en el medio inmediato del sujeto, como aislarlo o manipular la información que recibe. Cubre un espectro amplio de procedimientos abusivos, desde algunos muy obvios y observables hasta otros más ocultos, estando cada estrategia definida operativamente para facilitar su identificación. La mayoría de los expertos consideraron que la taxonomía era adecuada y completa, todas las categorías y subcategorías fueron evaluadas como relevantes, no sugiriendo nuevas estrategias a añadir; tampoco sugirieron cambios relevantes en las

denominaciones ni en las definiciones operativas propuestas. De las tres dimensiones, la emocional, es la que puntuaron como más grave y recoge, entre otras, estrategias denominadas anteriormente como coerción (Andersen, 1985) o técnicas de control emocional (Hassan 2012; Cuevas y Canto, 2006; Rodríguez-Carballeira, 1994a). Por el contrario, la comportamental es la que menos puntuación recibió en severidad por parte de los expertos. La dimensión cognitiva, en medio de ambas, era por su parte la más relevante en la escala “*Group Psychological Abuse Scale*”. Los seis principales componentes, con sus respectivas subcategorías, son los siguientes (Rodríguez-Carballeira et al., 2015):

1. Aislamiento: separar o distanciar al miembro del grupo de su medio social y de sus espacios significativos, promoviendo su entrada en el espacio grupal.

1.1. Aislamiento de la familia.

1.2. Aislamiento de los amigos y de la red de apoyo social.

1.3. Aislamiento del trabajo, los estudios e intereses.

1.4. Aislamiento en otro lugar de residencia.

2. Control y manipulación de la información: seleccionar y gestionar la información, incluyendo la mentira y la manipulación del lenguaje, siempre en el interés de aquellos que controlan el grupo, manipulando la información que recibe la persona.

2.1. Manipular la información: engañar, manipular u ocultar la información intencionadamente; indicarle también qué información puede transmitirse fuera y cuál no.

2.2. Manipulación del lenguaje: uso de términos y creación de neologismos comunes, dándoles un nuevo significado que adquiere un intenso significado emocional e ideológico. Uso de clichés doctrinales y formulaciones maniqueas.

3. Control sobre la vida personal: explorar para conocer en profundidad su vida personal, con el objetivo de de interponerse y guiarle en beneficio de aquellos/as que controlan el grupo.

3.1. Control y excesivo abuso de las finanzas: investigar la situación financiera de la persona y condicionarsusdecisiones con el fin de obtener la máxima contribución para el beneficio de aquellos/as que controlan el grupo.

3.2. Controlar las actividades y el uso del tiempo: garantizando que las actividades realizadas y su tiempo se dedican al grupo o que están supervisadas; minimizando las posibilidades de disfrutar de otros contactos o fuentes informativas.

3.3. Control-inspección de la conducta: establecer mecanismos para vigilar la conducta de la persona, generalmente a través de sus colegas, haciéndolela vida privada muy difícil.

3.4. Controlar las relaciones afectivas y la vida sexual: tener la última palabra sobre las relaciones afectivas que la persona puede, o no, tener, así como las prácticas que pueden realizar y con quién.

3.5. Control y debilitamiento de la salud física y mental: imponer un patrón de comportamiento que debilita la salud física y mental de los miembros del grupo (limitación del sueño, mala alimentación, maltrato físico, cansancio, alteraciones en los estados de conciencia) o evitar que él/ella gestione sus problemas de salud a través de profesionales y tratamientos estandarizados.

3.6. Control de la propia existencia: convencer a la persona deceder al grupo las decisiones acerca de su existencia.

4. Abuso emocional: acciones dirigidas a influir en los sentimientos y en las emociones de las personas con el fin de manipularlos para obtener una mayor sumisión al grupo.

4.1. Activación de emociones positivas: estrategias planificadas para activar o intensificar las emociones positivas para impactar y provocar (por ejemplo, a través del “bombardeo de amor”).

4.2. Demandas de compromiso afectivo y entusiasta: exigir a la persona que se implique afectivamente en el grupo.

4.3. Excitación y entusiasmo por el proyecto de felicidad y realización personal dentro del grupo.

4.4. Intimidación o amenazas: asustar a la persona advirtiéndola de posibles daños físicos, psicológicos (incluyendo espirituales), o de otro tipo, que ocurrirían a ellos o a su entorno en caso de dudas o desviaciones de los postulados del grupo.

4.5. Desprecio, humillación o rechazo: insultos, avergonzar o mostrar desprecio y rechazo hacia la persona, por cualquier actitud o comportamiento que se interpreta en contra de los intereses del grupo.

4.6. Manipulación de la culpa: infundir culpa en la persona ante cualquier actitud, conducta u omisión que la autoridad atribuya o interprete como contraria a los intereses del grupo.

4.7. Inducción a confesar comportamientos, pensamientos y sentimientos “desviados”: imponer a la persona, como conducta habitual, tener que confesar, ante el grupo o sus líderes, cualquier comportamiento, pensamiento o sentimiento que pudieran interpretarse como desviado.

4.8. Concesión del perdón: estratégicamente dar a la persona un tratamiento indulgente o liberarla de culpa, perdonándola o poniendo fin al castigo y, reintegrándole de lleno al grupo.

5. Adoctrinamiento en un sistema de creencias absoluto y maniqueo: desacreditar ideas previas de la persona inculcándole un sistema de creencias cerrado y el sentimiento de haber sido elegida para ser miembro de un grupo poseedor de la verdad, superior al resto del mundo.

5.1. Reconstrucción negativa del pasado y de la identidad previa de la persona: hacer que la persona, basada en el nuevo sistema de creencias del grupo, rechace su vida e identidad anterior, teniéndola como una etapa errónea en su vida.

5.2. Reconstrucción negativa del pasado y de la identidad previa de la persona: hacer que la persona, basada en el nuevo sistema de creencias del grupo, rechace su vida e identidad anterior, teniéndola como una etapa errónea en su vida.

5.3. Denigración del pensamiento crítico: desacreditar y rechazar cualquier razonamiento de la persona que no sea consistente o esté en línea con los postulados del grupo.

5.3. Demandar una plena identificación con la doctrina y con su aplicación: convencer a la persona para convertirla en la doctrina e ideología grupal, en su aplicación, y en una plena conformidad a sus normas, símbolos y formas de comportamiento.

5.4. Imposición de la doctrina por encima de las personas y la ley: forzar a la persona a dar un valor absoluto a la doctrina e ideología grupal, por encima de las personas y las leyes sociales; justificando, en última instancia, los medios ilícitos que emplean para conseguir sus metas.

5.5. Glorificar al endogrupo y rechazar el exogrupo: tratar de producir en la persona una visión maniquea dicotómica de la realidad, que favorece considerar bondadoso todo aquello relacionado con el grupo, frente a todo lo exterior, que se valorará como errático, rechazable o maligno.

6. Imposición de una autoridad única y extraordinaria: hacer a la persona obediente, concediéndole el máximo poder y reconocimiento a una sola fuente de autoridad.

6.1. Imposición de una autoridad absoluta: una autoridad que ostenta todo el poder y reconocimiento, debiendo la persona obedecer incuestionablemente.

6.2. Implantar la creencia en cualidades especiales del líder: persuadir a la persona para que reconozca y admire sus cualidades o capacidades especiales, sobrehumanas o divinas. (Rodríguez-Carballeira, et al., 2015, pp. 34-35)

Un objetivo del estudio fue la jerarquización y organización de las estrategias de la taxonomía, basándose en la severidad de cada una, acordada por el grupo de expertos. Las correlaciones entre las puntuaciones en las dos rondas del estudio Delphi fueron positivas, siendo significativamente altas para todas las categorías incluidas ($r_s = .60-.95$). Esta clasificación permite distinguir el abuso psicológico frente a otras formas de influencia y agresión. La combinación de estrategias de presión, control, manipulación y coerción de la taxonomía son mucho más intensas que las técnicas habitualmente empleadas para obtener complacencia, conformidad u obediencia en otros contextos (Cialdini, 1990, 2007; Sundie, Cialdini, Griskevicius y Kenrich, 2012). El propósito de tales estrategias en un grupo será obtener una amplia sumisión sobre las vidas de sus miembros.

El desarrollo de la taxonomía tiene distintas aplicaciones de interés. En primer lugar, tiene un importante valor clínico, siendo una herramienta sumamente útil para evaluar la presencia o ausencia de abuso psicológico, así como guiar la posterior intervención. También puede emplearse en el ámbito preventivo, para desarrollar intervenciones que, partiendo del conocimiento de las estrategias de abuso psicológico, puedan incrementar la resistencia a ser influido ilegítimamente. No menos relevante resultará para los contextos judiciales, especialmente para los expertos forenses, que requieren poder diferenciar y delimitar los procesos de abuso psicológico, frente a otras

formas de influencia legítima (Rodríguez-Carballeira et al., 2015). Para su empleo legal en demandas contra grupos, también sería conveniente tratar de establecer una relación causal entre los abusos y los daños sufridos, a través de entrevistas clínico forenses (Vilariño, Arce y Fariña, 2013).

3.11. Otras denominaciones

La falta de consenso en la denominación de estas estrategias ha abierto paso a otras acepciones:

- Abuso emocional (Stirling y Kerr, 2014), abordando en concreto aquellas relaciones abusivas generadas en contextos de entrenamiento deportivo de élite.
- Influencia indebida (Hassan, 2015), hace referencia a las mismas técnicas y considerándolo como sucesor del denominado “control mental”. Presenta una serie de ventajas respecto a control mental, entre las cuales está el ser un término más empleado en el ámbito jurídico. Considera que la explotación es una parte esencial en su definición y supone igualmente, el control del sujeto a través del secuestro de sus procesos normales de pensamiento. Hassan (2015) también incide en ciertos cambios o progresos en las manipulaciones actuales, especialmente por el uso generalizado de las nuevas tecnologías de comunicación, que permiten una mayor vigilancia y control de la persona, allá donde esté, sin tener que modificarse el contexto en el que convive. Esta denominación está relacionada con la “influencia ilegítima”, empleada y desarrollada por Cialdini et al. (2002).
- Contagio paranoide (Cubero, 2005).
- Conversión impuesta, forzada o coercitiva; reconstrucción de la conducta; influencia excesiva (Lewis y Bromley, 1987).
- Condicionamiento conductual (Wright, 1991).
- Moldeamiento ideológico (West y Singer, 1980).

- Psicopolítica (Goff, 1963), haciendo referencia a la ciencia o técnica del “lavado de cerebro” (como se cita en Rodríguez-Carballeira, 1994a).
- Menticidio (Merloo, 1951, como se cita en Rodríguez-Carballeira, 1994a), que sería “un sistema organizado de intervención psicológica y perversión judicial, en el cual un poderoso tirano inyecta sistemáticamente sus propios pensamientos y palabras en las mentes de las víctimas que él pretende destruir por medio de un juicio burlesco” (p.63). Destruye el libre pensamiento y lo hace servil.
- Reforma moral y cambio de rostro (Mischerlich, 1973).

4. EVALUACIÓN Y ABORDAJE PSICOSOCIAL DEL ABUSO PSICOLÓGICO

El abordaje forense ha de implicar una evaluación individualizada de cada víctima y una valoración particular de las actividades abusivas desarrolladas por el grupo. Lo habitual en estos casos es que la responsabilidad de las técnicas y dinámicas coercitivas recaiga sobre la jerarquía del grupo, que dirige los intereses y las actividades coordinadas del grupo. Cuando la jerarquía se siente legalmente acorralada es frecuente que ésta intente hacer caer la responsabilidad de los hechos en miembros subalternos, víctimas también de la persuasión coercitiva.

Son las víctimas las que han de señalar y describir quién/es han planificado, coordinado y ejecutado las prácticas abusivas que han sufrido personalmente. También son las responsables de advertir que un determinado grupo es controvertido y decidir, si así lo desean, denunciar las prácticas coercitivas u otros presuntos delitos que hayan acontecido. En este sentido, el profesional ha de ser “*pro – persona*”, no “*anti – secta*”: es importante no empujarlo a la denuncia, sino acompañarlo en el proceso y en las decisiones particulares que decidan desarrollar (Cuevas y Perlado, 2011; Cuevas, 2012a). El profesional pone su experiencia y conocimiento al servicio de la persona, basando su actuación en la demanda particular del cliente. En este sentido, cuando así se requiera, se le expondrá y facilitará diferentes alternativas al problema planteado, indicando las ventajas e inconvenientes, así como las dificultades y posibles costes de

cada opción. También se informará, en la medida de lo posible, las posibilidades que entrañan las distintas alternativas. El ámbito de intervención legal del abuso psicológico grupal cuenta con limitaciones por la ausencia de leyes específicas y de jurisprudencia, que protejan a sus víctimas con cierto grado de garantías.

Con respecto al abordaje familiar, de personas que solicitan asesoramiento para el egreso, las demandas pueden entrañar dificultades que serán conveniente aclarar para evitar falsas expectativas, al mismo tiempo que prepararles para poder afrontar con paciencia todo aquello que les ha tocado sufrir. Es conveniente que el terapeuta preste especial atención al bienestar del familiar afectado, en tanto que la situación de estrés sostenida podría derivar en complicaciones o dificultar cualquier opción de intervención posterior. En ocasiones, la demanda que hacen es inadmisibles (legal o éticamente) y habrá que reconducirla, o en caso contrario, rechazarla.

En determinados casos será necesario un abordaje multidisciplinar, siendo frecuente la colaboración con otros profesionales: asesores legales, médicos y/o psiquiatras, fuerzas de seguridad, etc.

Puede ser recomendable que en el consentimiento informado, además de dejar constancia de su colaboración voluntaria en el tratamiento, se incluya un compromiso explícito y por escrito de que la víctima aporta un relato veraz y ajustado a las experiencias grupales vividas, haciendo hincapié en que, si el objetivo es la denuncia grupal, sólo se considerarán aquellas experiencias presenciadas en primera persona. Con este enfoque, se procura evitar dar veracidad a relatos descritos por terceras personas.

En las primeras tomas de contacto con víctimas o familiares, junto al inicio de la valoración de la situación previa y la situación actual, será interesante solicitarles que recolecten y entreguen una copia de toda la información y pruebas documentales, grabaciones, documentación web, apuntes, etc. que puedan disponer del grupo controvertido, así como de aquellos escritos y/o acuerdos particulares acordados con el grupo. Se indicará que en esta recopilación de información, no recurran a métodos ilegítimos, como la invasión de la intimidad u otros métodos, puesto que, además de los problemas que pueden acarrear (familiares, legales, etc.), en general se obtendrían datos que posteriormente, raramente podrán emplearse (salvando, por ejemplo, casos

extremos que supongan prevenir delitos graves).

También será recomendable, en el caso de familiares o allegados a la presunta víctima, solicitar que inicien la confección de un diario. En éste han de incluir cronológicamente todas las experiencias que vayan conociendo respecto al grupo, así como los cambios de actitud, conductuales y emocionales que aprecian en el afectado (positivos o negativos). No disponer de información por la negación constante de la presunta víctima a ser contactada también será un dato de interés que convendrá anotar, incluyendo las razones que alega y las formas en que se lleva a cabo esta negativa.

La valoración inicial puede incluir una entrevista de amplio espectro que incluya, entre otros:

1. Información sobre la persona afectada: datos significativos de su historia personal, situación de vulnerabilidad, patologías físicas o de la salud mental (en caso afirmativo, solicitar informes pertinentes), relaciones afectivas, medio social de la persona antes de entrar en el grupo (analizar sus amistades más significativas), dificultades escolares, recursos (cualidades y fortalezas), comportamiento y rutina previa a su entrada, cambios percibidos u observados, relación con el grupo, relación actual con su entorno, actitud hacia el líder del grupo, conductas presuntamente delictivas, etc.

2. Información familiar: cuáles son sus demandas, relación familiar previa y actual, problemas familiares, pautas educativas, sistema de creencias, cómo y qué descubrieron, cómo actuaron, qué han hecho hasta el momento, información que disponen sobre el grupo, información que disponen sobre sectarismo, temores, etc.

3. Información sobre el grupo: principalmente qué técnicas de persuasión coercitiva creen identificar en el grupo, qué conocen del líder o la jerarquía y particularmente, respecto a las personas que piensan están planificando, controlando y ejerciendo las técnicas coercitivas descritas. También se valorará, en la medida de lo posible, qué y cómo son las relaciones con otros miembros, cuál es la ideología o creencias del grupo, qué actividades desarrollan, qué hace la persona dentro del grupo, etc. Registrar si conocen actualmente algún punto crítico o de desencuentro entre la persona y el grupo y también, aquellas experiencias actuales que chocan con sus valores

e intereses previos. También habrá que considerar si existen denuncias previas al grupo, si conocen a otros familiares afectados, la opción de contactar con antiguos miembros que puedan aportar información de interés, etc.

Para recoger información sobre las técnicas coercitivas presentes en el grupo, puede emplearse la *Entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva y Detección de Dinámica Sectaria Destructiva –EPC-* (Cuevas y Canto, 2006, 2007), que se valida en esta tesis. Con ella podrá obtenerse cualitativa y cuantitativa respecto a la presencia o ausencia de técnicas de persuasión coercitiva, así como la intensidad en que se aplican. Resulta de utilidad para la valoración de los ex miembros, que pueden dar constancia personal y directa respecto a las técnicas concretas que han sufrido en primera persona.

En la evaluación pericial de las víctimas de grupos coercitivos resultará de suma importancia obtener información recogida con herramientas contrastadas, por lo que habrá que elegir pruebas con adecuadas propiedades psicométricas. El mayor problema es la escasez de instrumentos de medición del abuso psicológico (Murphy y Hoover, 1999), todavía mayor en el caso de abusos en contextos grupales (Almendros et al., 2011).

La primera escala derivada empíricamente para medir abuso psicológico en contextos grupales fue la *Escala de Abuso Psicológico en Grupos (Group Psychological Abuse Scale; GPA; Chambers, et al., 1994)*. Se ha validado en población española, constatando unos niveles adecuados de fiabilidad, validez, consistencia y sensibilidad discriminativa (Almendros et al., 2012). El desarrollo de esta escala partió de la idea de que algunos grupos usan técnicas engañosas de captación y emplean, de modo sistemático, técnicas de manipulación psicológica para la permanencia en el grupo de sus miembros. A continuación (Figura 7) se describen algunas de las herramientas específicas de esta área junto a una breve descripción.

INSTRUMENTO	CARACTERÍSTICAS
1. Escala de Abuso Psicológico en Grupos (Chambers et al, 1994; Almendros, 2006)	28 ítems. Subescalas: 1. Sumisión, 2. Control mental, 3. Explotación y 4. Dependencia Ansiosa
2. Índice de Experiencia Individual con la Secta (ICE; Winocur et al, 1997)	47 ítems. Valora experiencias grupales que pueden tener efectos perjudiciales en el ajuste psicológico de los sujetos
3. Escala de Abuso Psicológico y Control entre Grupos (Wolfson, 2002)	Para ex miembros de grupos abusivos y también para mujeres víctimas de abuso en la pareja Abuso emocional (8) Aislamiento/ Control actividad (8), Abuso verbal (6)
4. Entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva y Detección de Dinámica Sectaria Destructiva (EPC; Cuevas, y Canto, 2006, 2007)	65 preguntas (66 para determinados grupos). 60 valoran técnicas de persuasión coerciva: Control ambiental (25), Control Emocional (15), control cognitivo (13) y Técnicas Disociativas (7). Otras cinco evalúan características del grupo

Figura 7. Instrumentos específicos para valorar persuasión coercitiva y abuso psicológico

Nota Fuente: Adaptado de Cuevas, J.M. (2012). Aspectos psicosociológicos de las sectas destructivas. Situación de las sectas en España y formas de combatirlas. Características de los líderes y los miembros del grupo. En S. Delgado (Dir.). *Tratado de Medicina Legal y Ciencias Forenses, volumen IV*. Barcelona: Bosch.

Para la valoración de las consecuencias se abordará también una valoración del ajuste psicológico. Se procurará también para ello seleccionar instrumentos con adecuadas propiedades psicométricas. Es conveniente seleccionar aquella información bien contrastada, siendo cautelosos en recoger con precisión el grado de certeza de las afirmaciones que se emitan en los informes, sobre todo en lo relativo a la interpretación causal que pudiera hacerse entre la acción del grupo (técnicas coercitivas evaluadas, abusos, etc.) y los daños evaluados.

En el informe, si cabe, pueden incluirse referencias bibliográficas que apoyen y fundamenten los resultados. En la Figura 8 se exponen algunas de las herramientas de

ajuste que suelen emplearse para medir el ajuste psicológico y los posibles daños de la víctima.

Instrumento	Función
SCL- 90 R (Sympton Check-List, Derogatis, L.R., 1992)	Ajuste psicológico, valoración screening de psicopatologías
BSI (Brief Symptons Inventory, versión española de Pereda, Forns y Pero, 2007)	Ajuste psicológico, valoración screening de psicopatologías, version reducida del inventario SCL-90-R
MCMI-III (Inventario Clínico Multiaxial de Millon, 1997)	Personalidad, psicopatologías, síndromes clínicos
MMPI-2. (Inventario Multifásico de Personalidad de Minnesota-2, Hathaway, S. R. y McKinley, J. C. ,1999)	Personalidad y screening de psicopatologías
16 PF (Cuestionario de los 16 factores de personalidad, Cattell, 1984)	Personalidad
Escala de Trauma de Davidson (DTS, 1997)	Trastorno de estrés postraumático
Escala de Gravedad de Síntomas del Trastorno por Estrés Postraumático (Echeburúa y cols, 1997)	Trastorno de estrés postraumático
BDI (Beck, 1961)	Depresión
BAI (Beck, 1988)	Ansiedad
STAI (Spielberger, 1994)	Ansiedad estado – rasgo

Figura 8. Algunas herramientas para valorar ajuste psicológico en casos de sectarismo

Nota Fuente: Adaptado de Cuevas, J.M. (2012). Aspectos psicosociológicos de las sectas destructivas. Situación de las sectas en España y formas de combatirlas. Características de los líderes y los miembros del grupo. En S. Delgado (Dir.). *Tratado de Medicina Legal y Ciencias Forenses, volumen IV*. Barcelona: Bosch.

Los miembros que siguen bajo la influencia del grupo no muestran información fiable respecto al mismo. Suelen simular en las pruebas psicodiagnósticas en beneficio

al grupo, obteniendo resultados distorsionados, más normalizados y deseables de lo que cabría esperar. De esta manera intentan desmentir la controversia existente (Ash, 1985; Gunderson y Singer, 1975; Stone, 1980). En concordancia con esta simulación, existen estudios que han hallado cómo algunos miembros de grupos coercitivos presentaban en el MMPI resultados alterados únicamente en las subescalas de sinceridad y deseabilidad social, (Ungerleider y Wellisch, 1979). Este hallazgo hace que se considere con atención los resultados alterados que pudieran mostrar en los índices de sinceridad, deseabilidad social y validez, o en escalas específicas a esta función: índices elevados K y L y valores negativos en el índice F-K de Gough en MMPI-2; resultados alterados en la escala deseabilidad social SDS de Marlowe y Crowne, etc. Si bien, también cabría la posibilidad de que miembros entrenados pudieran distorsionar alguno de los índices mencionados.

En definitiva, la aplicación de herramientas específicas en personas que aún siguen bajo la influencia del grupo coercitivo mostrará resultados distorsionados. Cualquier entrevista que se desarrolle con éstos deberá considerar esta tendencia a infradimensionar el estado psicopatológico y a defender y posicionar favorablemente (habitualmente de una forma extrema) a su grupo. En caso de reconocer problemas, lo habitual será que culpen de todo a su pasado, al entorno social previo, o a su familia. Esta polarización respecto a lo positivo que ha sido el grupo, frente a lo terrible de su educación previa, sería una evidencia a favor de estar afectado por técnicas de persuasión coercitiva; más aún cuando incurren en contradicciones en su relato, o cuando las descripciones no acaban de encajar con otros indicadores de evaluación (entrevistas con allegados, datos objetivos aportados por los familiares como informes, vida laboral, etc.). Será importante valorar datos objetivos contrastables respecto a su pasado: rendimiento escolar (notas), evaluar la red social previa, informes favorables del profesorado, etc.

Es esperable que el grupo presuntamente coercitivo, en su defensa, cuestione la validez de la información negativa proporcionada por los ex miembros. También pudieran aportar datos de peritos o especialistas que argumenten que las evaluaciones de las antiguas experiencias *sectarias* pueden estar negativamente sesgadas por el mero

hecho de haber sido expulsados y/o por la influencia del contacto mantenido con asociaciones o movimientos anti-secta. De hecho, algunos autores han difundido este mito, en consonancia con los grupos de manipulación psicológica, señalando y acusando a las presuntas víctimas. Atribuyen las descripciones de aberraciones mentales, supuestamente ocurridas en el grupo, a la influencia de profesionales o asociaciones anti-secta (Solomon, 1981; Bromley, Shupe y Ventimiglia, 1983; Shupe y Bromley, 1980; Lewis, 1986). Los grupos controvertidos han recogido para su defensa estos argumentos que acusan directamente a los profesionales y a las asociaciones de dedicarse a crear nuevos recuerdos atroces en la presunta víctima. Tales afirmaciones no las acompañan con evidencia empírica, basándolas habitualmente en el simple contraste entre el relato de la víctima y la versión que aporta el grupo. Por el contrario, sí que existe evidencia empírica en favor de la fiabilidad y validez de los testimonios aportados por ex miembros del grupo. Así, Almendros, Carroble, Rodríguez-Carballeira y Gámez-Guadix (2009) evaluaron a 101 ex miembros de 27 grupos manipulativos diferentes. La mayoría de estos ex miembros tenían la particularidad de haber abandonado el grupo por reflexión personal, sin asesoramiento, ni intervención externa, considerando la desilusión como el factor más importante para su egreso. Los resultados en estos ex miembros no mostraron discrepancias con respecto a los testimonios y evaluaciones de aquellos ex miembros que sí habían recibido apoyo o asesoramiento de asociaciones o profesionales especializados en esta materia. Tampoco encontraron diferencias entre los que habían tenido asesoramiento psicológico posterior al abandono, frente a aquellos que no lo tuvieron. El estudio destacó la similitud en las percepciones sobre el abuso psicológico infligido en sus antiguos grupos, también independientemente de que estos hubieran sido expulsados, con respecto a los que abandonaron por propia iniciativa. Otro estudio, en torno a los motivos de vinculación a sectas coercitivas (Almendros, et al, 2010), recogió la información de distintas prácticas de abuso psicológico por parte de ex-miembros. Tampoco encontraron evidencias de deseabilidad, alteración o falta de sinceridad, valorados a través del Inventario Clínico Multiaxial de Millon-II (MCMI-II), que pudieran explicar el relato abusivo descrito en torno a sus antiguos grupos.

Por último, referir cómo algunos de estos grupos actúan legalmente contra aquellos que informan, comunican o denuncian las prácticas abusivas cometidas en su seno. Por tanto, resulta relevante que los afectados consideren previamente estas consecuencias cuando decidan acudir a la vía judicial o a los medios de comunicación con objeto de alertar o denunciar su caso. Si se solicita información al respecto, en líneas generales, habrá que exponerles las dificultades, limitaciones e inconvenientes de esta vía (como también sus ventajas), recomendarles que se procuren asesoramiento legal especializado y suma cautela en su toma de decisiones, procurando antes que revisen o valoren si existen alternativas menos litigantes o costosas. También es necesario advertir que los casos de abuso psicológico grupal y “control mental” no son delitos fácilmente demostrables ante la justicia. Si bien, pueden darse excepciones a lo anterior, como aquellos casos de delitos flagrantes o de extrema gravedad, cuya inacción pudieran conllevar riesgos vitales; en cuyo caso habría que considerar la vía legal (por parte de los afectados o familiares) como necesaria, e incluso como condición previa a determinadas intervenciones terapéuticas.

4. LA PERSUASIÓN COERCITIVA EN OTROS CONTEXTOS

Puede considerarse que la persuasión coercitiva es el prototipo en la dinámica sectaria, pero no exclusiva de ella. Técnicas que manipulan creencias y comportamientos hasta el punto de reducir significativamente el autocontrol personal, mermando la capacidad para tomar decisiones. A continuación se describe brevemente algunos de estos contextos (Cuevas y Canto, 2006; Cuevas, 2012a):

1) En regímenes totalitarios: ha sido muy frecuente a lo largo de la Historia de la Humanidad. Mucho más común en los regímenes totalitarios que en las democracias. El ejemplo actual más representativo es el de Corea del Norte.

2) En el adoctrinamiento terrorista: resulta difícil pensar en cómo muchos terroristas llegan al extremo de inmolarsse, sacrificando sus vidas en base a unos ideales excesivamente sobrevalorados. El proceso de conversión terrorista arroja similitudes

inequívocas con las de la conversión sectaria. Es más, muchos autores equiparan las dinámicas terroristas y sectarias, distinguiéndolas tan sólo en el uso del terror como forma de sublevación contra la sociedad en la que conviven, como una vía de autoafirmación (Rodríguez-Carballeira et al, 2009; Trujillo, et al., 2009; Martín-Peña et al., 2010; Hassan, 2015). En realidad, comparten con las sectas muchas características: ideología, pensamiento maniqueo, dependencia existencial, captación con técnicas de persuasión coercitiva, utilización primordial de la vía emocional (más que la racional) de aprendizaje, etc. No faltan ejemplos en el ámbito nacional de personas que han dedicado todas sus vidas a unos grupos totalitarios que los explotan en todos los aspectos, pidiéndoles una devoción y sumisión absoluta, hasta el punto de ser los peones de crímenes seleccionados desde una fría directiva sin escrúpulos. Arriesgando o entregando la vida personal, alejándose totalmente de lo que podría considerarse una vida normalizada. En la actualidad, una de las preocupaciones mundiales es la actividad terrorista de Dáesh, organización cuya forma de captación y funcionamiento es bastante similar a este tipo de grupos, hasta el punto de que algunos autores consideran que en realidad se trata de una secta que realiza graves atentados terroristas (Hassan, 2015).

Para conectar más ambas realidades, se pueden también comparar sus actos, en tanto que muchas sectas destructivas también han cometido crímenes y utilizado el terror contra la ciudadanía, así como contra supuestos enemigos o detractores del grupo, como los ataques de Tokio por parte de la *Verdad Suprema* o los atentados de la secta de Osho (Cuevas y Canto, 2006). Otros ejemplos: el intento de homicidio por parte de *Synanon* contra el abogado contrario a sus intereses; el asesinato de Stephen Bryant, ex devoto de los Krishnas, de un disparo en la cabeza por un miembro de la secta, supuestamente enviado por uno de los líderes Krishna; o el asesinato del congresista Ryan y toda la comitiva que le acompañaba, por parte de El Templo del Pueblo.

3) En terrorismo de estado y contextos bélicos: incluso en la historia más reciente pueden contemplarse los efectos de la persuasión coercitiva sobre los prisioneros de guerra. A veces, la tortura y los métodos coercitivos más drásticos no conllevan tantos resultados como el uso de técnicas más sutiles que permiten que las víctimas anulen y rechacen sus creencias, e incluso que lleguen a defender la postura del

que fue el enemigo. Un ejemplo contemporáneo, después del atentado del 11 de septiembre de 2001 se encuentra en la prisión de Guantánamo. Muchos estadounidenses también recibieron en los años 50 los efectos de esta manipulación, que condujo a los soldados a cuestionar la forma de vida americana y generar un nuevo estilo alternativo generado por el bando coreano. Se emplearon diferentes técnicas de influencia social, que de hecho, fueron la base de partida de los primeros estudios científicos sobre sectas.

4) En el seno de religiones convencionales: existen distintas facciones derivadas, o incluso dentro del seno, de religiones oficiales, que parecen desarrollar las mismas técnicas de persuasión coercitiva descritas. Así, por ejemplo, en la Iglesia Católica se han señalado, entre otras, a la prelatura del *Opus Dei*, al *Camino Neocatecomunal* o a *Legionarios de Cristo* (Fernández, 1997; Velasco, et al., 2012; Esquivias, 2015). Se les acusa de un abuso dogmático, en las que se dirige la vida de sus fieles, así como una excesiva rigidez que entra en conflicto o resulta incompatibles con las normas sociales, con la integración o incluso con la estabilidad psicológica de sus miembros.

5) En contextos pseudoterapéuticos o en tratamientos convencionales: además de en las pseudoterapias, sin regulación alguna en España, en los tratamientos convencionales también puede darse una degeneración de la terapia hacia un escenario abusivo, de control y sumisión del paciente, incurriendo en numerosas faltas del código deontológico de sus profesiones correspondientes. Como señala Perlado (2011b):

Los terapeutas empiezan a entrar en una dinámica abusiva desde el momento en que se alejan de su ética, del pago por el servicio efectuado, de las relaciones confidenciales con los clientes y cuando incitan a sus clientes a formar un grupo cohesivo que gire en torno al terapeuta. Los límites terapéuticos se diluyen y los clientes terminan por transformarse en auténticos creyentes, mostrando un patrón de pensamiento cerrado (dogmático) y viéndose incrementada la dependencia y la paranoia. Se establece una co-dependencia donde el terapeuta y los clientes terminan transformando la experiencia terapéutica en un sistema cerrado donde predomina la perversión. De esta manera, los clientes llegan a ser amigos de sus terapeutas, amantes, empleados, colegas y estudiantes. En las situaciones de grupo, llegan a convertirse en “hermanos” que están agrupados con el fin de admirar y dar apoyo a su terapeuta. (p.75)

6) En contextos escolares, donde también puede darse situaciones de acoso escolar o acoso en red –cyberbullying- .

7) En acosos sexuales, destacando especialmente las nuevas formas de acoso a través de internet, como el acoso en red –grooming-. En este fenómeno pederastas adultos se hacen pasar por menores de edad, buscándose ganar la confianza de sus futuras víctimas. Con distintas estrategias engañosas y de manipulación el adulto sometería al menor, buscando obtener su satisfacción sexual.

8) En contextos laborales –mobbing- , que tal como señalaban Rodríguez et al., (2005), contempla importantes similitudes con el abuso psicológico en contextos grupales, si bien con un carácter menos menos y con el objetivo de excluir y aislar al trabajador que lo sufre.

9) En relaciones duales y otro tipo de relaciones: el contexto de pareja y otras relaciones estrechas pueden también derivar en estrategias manipulativas similares a las de grupos coercitivos (Rodríguez et al., 2005).

5. LA PERSUASIÓN COERCITIVA SEGÚN RODRÍGUEZ-CARBALLEIRA

Alvaro Rodríguez Carballeira, catedrático de Psicología Social y Jurídica en la Universidad de Barcelona, es director del grupo de investigación español “*Invictus Investigación: psicología de la influencia, el abuso y la violencia*”. Fue cofundador del primer centro profesional de asistencia a los afectados por sectas destructivas. Es autor y co-autor de más de un centenar de publicaciones científicas, un gran número de ellas en torno a este fenómeno. Para este apartado destaca su libro *El lavado de cerebro, Psicología de la Persuasión Coercitiva* (Rodríguez-Carballeira, 1994a), donde examina en profundidad la persuasión coercitiva, que considera prototípica de la influencia presente en las dinámicas sectarias coercitivas y en otros grupos totalitarios. Como se describió en el apartado sobre abuso psicológico, también ha desarrollado muy recientemente una taxonomía, validada empíricamente a través de un panel de expertos, derivada en gran medida de toda su experiencia y actividad investigadora en el campo

de la persuasión coercitiva. Recibió el premio “Margaret Singer” en el año 2011 por su contribución al avance de la comprensión de la persuasión coercitiva, la influencia indebida y la manipulación psicológica.

Rodríguez–Carballeira (1994a, 1994b, 2001, 2004) agrupa doce técnicas principales de persuasión coercitiva en cuatro estrategias de control (Figura 9):

- 1) Técnicas de Control Ambiental
- 2) Técnicas de Control Emocional
- 3) Técnicas de Control Cognitivo (o mental)
- 4) Técnicas de Inducción de estados disociativos.

Tipo de Control	Técnicas
1. Control Ambiental	1.1. Aislamiento del exterior 1.2. Control de la Información 1.3. Creación de un estado de dependencia existencial 1.4. Debilitamiento psicofísico
2. Control Emocional	2.1. Activación de emociones positivas 2.2. Activación de emociones negativas (miedo, culpa y ansiedad)
3. Control Cognitivo	3.1. Denigración del pensamiento crítico 3.2. Uso de la mentira y el engaño 3.3. Demanda de condescendencia e identificación con el grupo 3.4. Control de la atención 3.5. Control sobre el lenguaje 3.6. Alteración de las fuentes de autoridad (líder y doctrina)
4. Disociativos (alteración de la conciencia)	Cánticos, mantras, oración, prácticas de no pensar, hipnosis, alteración del pasado, privación sensorial, sobrecarga sensorial, debilitamiento psicofísico, tareas monótonas y repetitivas, uso de drogas.

Figura 9. Clasificación de técnicas de persuasión coercitiva

Nota Fuente: Adaptado de Rodríguez-Carballeira, (1994a). *El lavado de cerebro. Psicología de la persuasión coercitiva*. Barcelona: Marcombo, S.A.

En el caso de las técnicas disociativas (alteración de los estados de conciencia), en vez de técnicas describe distintos métodos empleados para conseguir dicha finalidad. Algunas de estas prácticas (debilitamiento psicofísico, no pensar, etc.) forman parte a su

vez de categorías anteriores, si bien aquí se incluirían por su finalidad y poder para alterar la conciencia de la persona: el uso de cánticos, mantras y el “hablar en lenguas; el empleo de diferentes formas de meditación, oración y prácticas de no pensar; procedimientos hipnóticos y alteración o renuncia del pasado; aislamiento y privación sensorial; sobrecarga sensorial (ej. “bombardeo afectivo”); debilitamiento psicofísico; actividades monótonas y repetitivas y uso de drogas.

Rodríguez-Carballeira (2004) describe que estas prácticas disociativas son de las características más notables en el ambiente sectario, consiguiendo gradualmente transformar a la persona y aumentar su dependencia al grupo, “para conseguir la conversión plena del mismo a todo un sistema de vida abarcador de hasta los más ínfimos ámbitos de la existencia humana” (p. 263).

6. CLASIFICACIÓN DE LAS TÉCNICAS DE PERSUASIÓN COERCITIVA

La clasificación de la persuasión coercitiva que se desarrolla a continuación ha sido la base a partir la que se ha fundamentado los instrumentos de evaluación creados y validados para esta tesis. Se trata de una combinación de las técnicas y estrategias de persuasión coercitiva o control propuestas por diferentes autores, destacando y recogiendo principalmente las aportaciones científicas de Álvaro Rodríguez (Rodríguez-Carballeira, 1994a, 1994b, 1994c, 2001, 2004; Rodríguez et al., 2005, 2015) por su nivel de concreción y sistematización. También se analizaron e incluyeron prácticas y técnicas recogidas en los trabajos de investigación de Margaret Singer (Singer, 1979; West y Singer, 1980; Singer, 1982; Singer y Ofshe, 1990; Singer, 1992; Singer y Addis, 1992; Singer y Lalich, 1997), como también las aportaciones de otros autores (Lifton, 1961; Zimbardo et al., 1977; Hassan, 1990, 2012, 2015).

La clasificación, al igual que Rodríguez-Carballeira (1994a, 2001, 2004) recoge cuatro tipos de control: ambiental, emocional, cognitivo y disociativo. En total se recogen 17 técnicas de persuasión coercitiva. A su vez, cada una de estas técnicas describe un total de 60 prácticas que las identifica. A partir de esta clasificación se crearía la “Entrevista Evaluación de Persuasión Coercitiva y Detección de Dinámica

Sectaria Destructiva” (EPC) y, posteriormente, tras su validación, la “Escala de Evaluación de la Persuasión Coercitiva en Contextos Grupales”.

Tipo de Control	Técnicas
1. Control Ambiental	1.1. Aislamiento 1.2. Control de la Información 1.3. Creación de un estado de dependencia existencial 1.4. Debilitamiento psicofísico
2. Control Emocional	2.1. Activación de emociones positivas 2.2. Activación de miedo, culpa y ansiedad 2.3. Aplicación selectiva de premios y castigos
3. Control Cognitivo	3.1. Denigración del pensamiento crítico 3.2. Uso de la mentira y el engaño 3.3. Demanda de condescendencia e identificación con el grupo 3.4. Control de la atención 3.5. Control sobre el lenguaje 3.6. Alteración de las fuentes de autoridad (líder y doctrina)
4. Técnicas Disociativas (alteración de la identidad y la conciencia)	4.1. Uso de drogas 4.2. Negación de asistencia sanitaria, omisión del auxilio o rechazo de los tratamientos convencionales 4.3. Cánticos, mantras, hablar en lenguas, meditación, oración, práctica de no pensar 4.4. Experiencias extrañas o extravagantes no recogidas anteriormente

Figura 10. Clasificación de técnicas de persuasión coercitiva

Fuente: Adaptado de Cuevas, J.M. y Canto, J.M. (2006). *Sectas: cómo funcionan, cómo son sus líderes, efectos destructivos y cómo combatirlas*. Málaga: Aljibe.

El potencial destructivo y adictivo de un grupo manipulativo sería directamente proporcional al uso que haga de técnicas de persuasión coercitiva: número de técnicas, frecuencia e intensidad; determinándose así el grado de peligrosidad y daño potencial que recibirá cualquier persona a partir de su ingreso. Aun así, es posible que algunas técnicas, en línea con las opiniones de numerosos expertos (Rodríguez-Carballeira et al, 2015), sean más dañinas y severas que otras, si bien la magnitud objetiva del daño de cada una de ellas sería una cuestión que queda por investigar. En el estudio de Rodríguez et al. (2015) las experiencias clínicas y académicas de los expertos, consideraban, por orden de severidad, las estrategias emocionales, las cognitivas y por último, las comportamentales o ambientales; sin entrar en este análisis el cuarto subtipo disociativo.

Cada grupo coercitivo utilizará estas técnicas en número, frecuencia, combinación, secuencia e intensidad variables (Rodríguez-Carballeira, 1994a, 2004). En este sentido, grupos no coercitivos podrían emplear algunas de las siguientes técnicas, sin considerarse por ello que estén ejerciendo, sistemáticamente, persuasión coercitiva. Como tampoco será necesario que estén presentes todas las técnicas para poder considerar que un grupo determinado esté ejerciendo persuasión coercitiva. Será necesario un análisis pormenorizado, considerando el número de técnicas empleadas, su intensidad y frecuencia, de cara a objetivar las prácticas coercitivas presentes en cada experiencia grupal.

6.1. Técnicas basadas en el control ambiental

Bajo esta denominación se incluyen múltiples técnicas relacionadas con el control del ambiente o el entorno de la persona. En línea con lo que Cartwright y Zander (1968) denominan “control ecológico”, que consideran un medio efectivo de influencia, se emplea la “manipulación”, en tanto que se ejerce control sin el consentimiento ni el conocimiento del afectado. Langone (1985) describe cómo, en efecto, los adeptos no son conscientes de que las alternativas que disponen han sido gravemente restringidas.

Los grupos coercitivos desarrollan múltiples intervenciones dirigidas a manipular el ambiente de origen. Se promueve destruir el mundo previo, tal como lo

vivía, culpando al medio de todos los problemas por los que pasa el adepto, haciéndole pensar que si sigue viviendo en él acabará sufriendo graves consecuencias. De este modo, con la excusa de salvarlo, se elaborará un nuevo camino, con un nuevo contexto y una nueva forma de proceder y actuar. Se controlará todo lo que le rodea: amistades, compañeros, llamadas telefónicas, ocio y tiempo libre, etc. En este nuevo itinerario, se limitará la libertad de decisión y acción, que viene determinada o moldeada por los parámetros del líder o la cúpula de la organización (Cuevas y Canto, 2006; Cuevas, 2011a).

Estas técnicas generan unas condiciones que resultan propicias para la aceptación del programa persuasivo. Si se limitan las condiciones ambientales, la persona verá reducida su capacidad de acción, reduciendo sus alternativas, limitando el acceso a fuentes críticas, fomentando dependencia y generando estados psicofísicos, como el agotamiento, que reducen su autocontrol.

6.1.1. Aislamiento

Rodríguez-Carballeira (1994a) incluía en la denominación “aislamiento” la descripción “separación de la red de soporte social” (p.112), refiriéndose al aislamiento que ocasiona el ingreso en estos grupos con respecto a las redes de apoyo social naturales: familia, amigos, compañeros, vecinos, etc. Por su parte, Stark y Bainbridge (1980) emplean el término “implosión social”, para referirse a esta forma de aislamiento en la que los vínculos externos se debilitan hasta tal punto que el grupo se colapsa socialmente hacia adentro. Lifton (1961) describe que la intención será generar un medio ambiente capaz de contener y representar fielmente la verdad del grupo. Destaca el papel de la comunicación, ampliamente controlada por el grupo, censurando cualquier negativo. También implica desalentar a seguir relacionándose con familiares o amigos fuera del grupo.

Algunos grupos distinguen entre la “familia verdadera” (el grupo) y la “familia biológica”, lo cual es representativo de la tendencia a dicotomizar, a dividir dos realidades con una posición maniquea: el grupo, que representa todo lo bueno, frente a

la familia, considerada dañina y perjudicial (Rodríguez-Carballeira, 1994a; Cuevas y Canto, 2006).

Al igual que ocurre en la violencia en pareja, se promueve el aislamiento de la persona de su red de relaciones familiares y sociales, bajo la excusa de que son un serio obstáculo para su progreso. Emplean argumentos del tipo “tu familia está en una fase inferior a ti”, “impiden tu crecimiento”, “pertenecen a tu pasado, ahora tienes una misión que cumplir” (Buelga, 2013).

Singer y Lalich (1997) señalan el “control de tiempo y ambiente físico”. Si el grupo controla la mayor parte (o la totalidad) del tiempo de la persona, consigue fácilmente la separación total de sus vínculos previos. Dentro del grupo la persona siente que está constantemente ocupada, supuestamente en tareas vitales y relevantes, por lo cual toda actividad externa es considerada una distracción en su camino. Además, se altera la percepción respecto a las tareas domésticas o los trabajos comunes asignados por el grupo, considerándolos una parte esencial del proceso de cambio, tan importante como la mayor de sus responsabilidades. De esta manera, se descuidan responsabilidades u obligaciones relacionadas con su propia vida: el cumplimiento de objetivos personales, familiares o laborales, el cuidado y educación de los hijos, el ocio o el tiempo libre, responsabilidades como el cuidado del hogar, etc. Por el contrario, intentan cumplir con gran exigencia y perfección aquellas tareas que le son asignadas dentro del grupo. De este modo, se vacía a la persona de sus aficiones, de su espacio íntimo y personal, de sus responsabilidades e, incluso, de su trabajo, con tal de servir a los objetivos grupales.

En determinados grupos el confinamiento llega a ser físico, como ocurre en determinadas comunas intencionales, o haciéndoles vivir en inmuebles controlados por el grupo, extremando de esta manera el contacto con el exterior. Esto provocará que difícilmente accedan a información crítica del grupo, además de dificultar el auxilio cuando se presentan situaciones de emergencia. El confinamiento físico extremo también puede relacionarse, con mayor probabilidad, con acontecimientos graves o episodios extremos, como abusos sexuales, homicidios o suicidios colectivos, la perpetración de crímenes o la planificación y desarrollo de atentados terroristas (Cuevas

y Canto, 2006; Rodríguez-Carballeira et al., 2009; Buelga, 2013; Cuevas, 2015). Convivir con otros miembros incrementará notablemente el control ambiental y relacional, no sólo por la inaccesibilidad a redes informativas alternativas, sino también por la reiteración informativa por parte de distintos emisores, lo que incrementará significativamente el impacto persuasivo (Mayordomo et al. 2003; Reinard, 1988). Para Greil y Rudy (1984a, 1984b) este control que limita la relación con los de fuera e intensifica aquellas con su grupo, las convierte en “organizaciones de transformación de la identidad”. Esta convivencia también incrementará la identificación con el grupo, así como las revelaciones personales entre sus miembros, promoviendo una mayor resistencia a ser contrapersuadidos por personas externas.

Cuando los miembros siguen conviviendo con su familia, entra en escena el distanciamiento emocional, lo que reduce notablemente el número y la calidad de las interacciones. Para el miembro del grupo la vivienda familiar deja de ser un hogar, pasando a ser una especie de pensión en la que se duerme y se cubren determinadas necesidades básicas, evitándose interacciones afectivas con el resto de la familia (Cuevas y Canto, 2006; Cuevas, 2012a, 2015). Esta separación familiar también se ve facilitada por las estrategias de culpabilización externa, o mediante la inducción de rencor, rabia, odio y agresividad hacia la familia. En determinados grupos se fomenta la idea de que los familiares son personas hostiles que han deseado o contribuido a su sufrimiento y malestar, que lo han engañado continuamente o incluso que han abusado de él/ella; no mereciendo, por tanto, ningún respeto ni compasión. En otros casos se promueve la indiferencia, mostrándoles que no pueden aprender nada de ellos y que el tiempo estará mucho mejor invertido en las actividades o deberes del grupo. Por otro lado, estrategias de contrapersuasión desarrolladas en el seno del grupo pueden conllevar que teman que todo intento de comunicación familiar pueda tratarse de una estrategia de engaño o manipulación, que desean dañarles o hacerles dudar. En cierta medida, se les entrena en desconfiar, facilitando que sufran ciertos rasgos paranoídes hacia toda persona ajena al grupo. No resulta infrecuente que muchos acercamientos familiares o sociales estén programados por el mismo grupo, bien para poder sacar algún provecho, bien para tratar de buscar nuevos integrantes (Cuevas y Canto, 2006).

El primer grupo de estrategias del modelo BITE (Hassan, 2012) lo conforman técnicas e influencias de tipo comportamental, algunas de las cuales se encuadrarían dentro de esta variable: dictar dónde, cómo y con quién viven los miembros, restringir y alterar el ocio, o la imposición de reglas y normas rígidas. El aislamiento facilitará la receptividad de la persona a las nuevas ideas, pues tal como sostienen Stevenson y Odom (1962), cuando se aísla a una persona, se incrementa notablemente su necesidad de aprobación social, haciéndola más vulnerable a cualquier manipulación.

Las estrategias ambientales pueden resumirse en las siguientes prácticas, que se recogen en la entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva (EPC):

1. Manipulación del entorno de la persona.
2. Alteración de sus estudios o su trabajo.
3. Sensación de vivir en un submundo propio, separado del resto de la sociedad, que provee de todo lo necesario.
4. Percepción catastrofista de la sociedad.
5. Inducción de culpa familiar.
6. Alteración del Ocio u ocupación excesiva.

6.1.2. Control de la Información

La manipulación de las fuentes informativas, dificultando su acceso, distorsionando la que le llega a la persona, o bombardeándola con información selectiva, creada o seleccionada por el grupo, es un subtipo propio de manipulación ambiental y a la vez, una forma indirecta de aislamiento. Lifton (1961) en relación al control del ambiente, señala la importancia de censurar toda aquella información crítica o no respaldada por la organización.

Brown (1978) describe el importante potencial de la censura y de la manipulación deliberada en el empleo propagandístico, mientras que McGuire (1985) llama a esta estrategia el “monopolio de la presentación de estímulos y de las opciones posibles” (p.257).

Hassan (2012) dedica su segundo componente del modelo BITE a las estrategias de control informacional, que resume en cuatro subgrupos, que a su vez incluye distintas prácticas. Así, destaca el papel del engaño y la distorsión informativa, el desalentar acceder a fuentes de información externas, salvaguardar y aislar la doctrina del acceso externo, animar a los miembros a espiarse entre sí, usar información propagandística del grupo y el uso inadecuado de la confesión.

Con este método se consigue silenciar las posibles voces críticas hacia el grupo, o aquellas del entorno de la persona, en torno al extremo cambio de sus valores, actitudes y conductas. Existen diferentes prácticas para conseguir este mismo objetivo. A continuación se describen algunas de las estrategias empleadas (Rodríguez-Carballeira, 1994a, 2001, 2004; Cuevas y Canto, 2006; Cuevas, 2011a, 2011c, 2012; Buelga, 2013):

1) Una estrategia, más clásica y propia de grupos coercitivos comunales, será censurar significativamente las fuentes informativas externas al grupo, especialmente las críticas, a través del confinamiento físico o la imposición de estilos de vida con normas estrictas que limitan o desaprueban “contenidos mundanos”. Estas normas que restringen la libertad informativa se sustentarán en justificaciones doctrinales. Un ejemplo sería la restricción de acceso a los medios de comunicación, a lecturas externas al grupo, a internet o incluso a las interacciones con personas externas al grupo. Esta censura externa puede ser temporal, hasta conseguir la conversión e interiorización de la doctrina, a partir de la cual, la persona ya habrá asumido como propias tales pautas restrictivas. Al inicio, muchos miembros se sienten obligados a pedir permiso antes de poder verse con alguien, requiriéndose autorización o beneplácito de un superior. En ocasiones se llega al extremo de interceptarse las llamadas, disponer de las claves de las cuentas de correo electrónico o formalizar contratos o acuerdos por escrito con renunciaciones explícitas, entre otras estrategias sumamente invasivas de la intimidad.

2) Ridiculizar o criticar aquellas fuentes informativas que no interesan que reciba, o todo aquello que le mantenga conectado con su identidad previa.

3) Bombardear a la persona con información interna, repitiéndose consignas y explicaciones de la doctrina, mandándole tareas, comentarios y análisis de textos, en

consonancia con la ideología del grupo. En algunos grupos son habituales el empleo de cintas o pistas de audio, con “enseñanzas” o canciones doctrinales, para escucharlas repetidamente (por ejemplo, mientras conduce, camina, en el transporte público, o incluso mientras duermen). También se emplean grabaciones o documentales en vídeo, foros y webs relacionados con el grupo, o recientemente, información constante y reuniones programadas a través de grupos de comunicación en red (grupos de Whatsapp, Facebook, Skype, etc.). Por ejemplo, la *Verdad Suprema*, grupo que atentó en el metro de Tokio en 1995, empleaban simultáneamente técnicas de bombardeo informativo con privación sensorial externa; así, usaban unos habitáculos oscuros, con un espacio tan reducido que sólo cabía una persona en posición sentada. En ellos escuchaban durante horas videos de su líder, con auriculares de audio que lo aislaban del exterior, al mismo tiempo que focalizaban la información interesada. Algunos grupos disponen de emisoras propias de radio o televisión y actualmente, la mayoría dispone de un espacio de interacción o información en internet. Algunos disponen de manuales internos, con pautas de conducta, otras veces libros externos (normalmente pseudocientíficos, místicos, religiosos o de “autoayuda”) que son instrumentalizados para objetivos concretos del grupo.

Estas acciones limitan las alternativas accesibles, y por tanto, sus posibilidades de elección e interrelación social, monopolizando la información disponible. De esta manera, se conduce a una elección desinformada (Andersen y Zimbardo, 1984; Rodríguez-Carballeira, 1994a). La libertad se ve restringida en tanto que no se permite decidir entre distintas opciones: tan sólo se oferta una opción, considerada la única beneficiosa. La otra opción, no seguir la orden del grupo, supondría tan solo inconvenientes y perjuicios para el presente y el futuro del adepto. Es lo que se denomina *falsa dicotomía* (Vaz, 1983) puesto que se da supuestamente a elegir “libremente” entre dos opciones. La opción de elegir es en realidad una ilusión, en tanto que se oferta una opción, aparentemente adecuada y otra, en el polo opuesto, que lleva implícita demasiadas consecuencias negativas. Además, con esta estrategia se obvia un gran número de alternativas que están disponibles en la realidad. Así, por ejemplo, pueden decir que se les da a elegir entre quedarse y obedecer, o irse del grupo

cuando quieran; pero a la vez, salir lleva implícito consecuencias catastróficas indeseables para la persona: la creencia de que ocurrirán grandes desgracias si sale (a consecuencia de los miedos inducidos), quedar en soledad porque sus únicas relaciones sociales están dentro del grupo, etc. (Cuevas y Canto, 2006).

De esta manera, se separa a la persona, sin acceso a información relevante, apartándose de la vida que hasta entonces llevaba, así como de sus viejos amigos/as y compañeros/as. Es como si el tiempo se parara, disponiendo únicamente de la información que el grupo proporciona o que éste permite recibir.

Esta variable puede resumirse en las siguientes estrategias o prácticas, que se recogen en la entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva (EPC):

1. Censura externa (o interna).
2. Conocimiento exterior vetado (o controlado): medios de comunicación y salidas con personas de fuera del grupo.
3. Restricción o filtros en televisión, radio e internet.
4. Medios de comunicación propios.
5. Desorientación respecto al medio externo.
6. Control de las comunicaciones con personas de fuera (correspondencia, teléfono, visitas).

6.1.3. Creación de un estado de dependencia existencial

Todas las decisiones, hasta las más nimias, acaban siendo controladas por el grupo abusivo. Sus miembros son despojados de su capacidad crítica, quedando todas las decisiones a merced del grupo, especialmente aquellas que son relevantes o las que puedan generar competencia con la dependencia que establecen. El líder o estructura jerárquica asesora, según su propia perspectiva, aconsejando y guiando los pasos de sus miembros. Salirse del redil supondría graves consecuencias personales, incluyendo la posibilidad de ser expulsado, lo que se percibe como algo catastrófico. Existe un auténtico autoritarismo, que en muchas ocasiones no se disimula y se manifiesta en

órdenes y exigencias. En ocasiones, en tales tareas de dirección, se emplean gritos, amenazas y/o violencia física. Otras veces desarrollan un aparente clima de libertad, animándose al debate, por ejemplo, aunque todas las conclusiones acaban conduciendo a un camino preestablecido e interesado (Cuevas y Canto, 2006).

Singer y Lalich (1997) describía la condición “crear sistemáticamente una sensación de impotencia en la persona” (p.87). Para ello les alejan de sus redes de apoyo social y les incapacitan para actuar con independencia. También pueden conseguirlo haciendo que abandonen su ocupación principal, que entreguen sus propiedades y recursos, e impidiendo que puedan satisfacer por sí mismos sus necesidades básicas. De esta manera, se conseguiría una gran dependencia al grupo.

Algunas de las estrategias del modelo BITE (Hassan, 2012), del componente comportamental, también hacen referencia a la dependencia existencial: controlar qué tipo de ropa y corte de pelo pueden permitirse, explotación financiera, comprometer al miembro en sus momentos o eventos más importantes, pedir permiso en la toma de decisiones, deber informar de todo a sus superiores e inculcar la obediencia y la dependencia.

En gran medida la dependencia se facilita a través de las técnicas emocionales de condicionamiento, así como a través de procesos de modelado y comparación social. Los miembros aprenden que el camino descrito, así como asimilar el rol que se espera de él, conllevará consecuencias favorables, no sólo adaptarse al grupo y los reforzadores que esto le puede reportar, sino también la supuesta consecución de metas idílicas o la satisfacción de necesidades concretas. Por otro lado, en tanto que el miembro haya sido aislado de sus apoyos previos, sólo puede satisfacer estas necesidades sociales a través de la condescendencia y la sumisión. De lo contrario, la desobediencia supondrá una retirada efectiva del único apoyo social y emocional que le queda, siendo ésta una de las consecuencias más temidas. De esta manera, el control de la persona queda a merced del grupo, tal como se leía en las entradas de las salas de meditación de las comunas de Rajneesh (Osho): “*Deja aquí tu mente y tus zapatos*”; o como dijo Sun-Myung Moon “*yo soy vuestro cerebro*”. Otra estrategia que en ocasiones emplean es introducir normas complejas y contradictorias, de tal manera que no puedan cumplirlas por sí

mismos. Con esta práctica se pretende que finalmente recurran al grupo para saber cómo han de actuar, activando la sumisión como la forma más práctica y sencilla para desenvolverse dentro del grupo (Rodríguez-Carballeira, 1994a). Cuando la persona ha asumido su rol grupal, no será necesario un control directo del grupo, en tanto que éste habrá aprendido lo que se espera de él, actuando eficientemente en línea con los intereses de la jerarquía (Andersen y Zimbardo, 1984).

El control de las actividades nimias y aparentemente, sin relevancia, puede también resultar muy relevante para poder generar dependencia y control sobre los miembros. Así, Goffnab (1971) sostiene que se trata de una forma de control efectiva para romper la autonomía, como cuando se necesita permiso para actividades tales como ir al baño, hablar por teléfono, gastar dinero, etc. Este trato supondrá un sometimiento extremo, adoptando una posición antinatural para un adulto, la cual le incapacitará para vivir con normalidad en sociedad.

La dependencia conllevará que el grupo pueda elegir qué estudios o trabajos ha de desarrollar, en qué debe invertir su tiempo libre (si es que lo dispone), cuáles han de ser sus objetivos y actividades prioritarias o cuál ha de ser su pareja (hasta el punto de que el líder llegue a elegir quién ha de ser su esposo/a, solicitarle que sea célibe o mantener relaciones sexuales con quién decida). Pero el extremo de esta dependencia, va más allá, como la renuncia de la crianza de los hijos/as, hacer daño a los que fueron sus seres queridos, exigir el propio sacrificio humano, o como ocurre en los grupos terroristas, asesinar a personas.

De este modo, se fomenta una dependencia excesiva hacia el grupo y especialmente, a sus superiores. Si el miembro tiene alguna duda respecto a la acción a ejecutar, preguntará, puesto que tendrá un miedo atroz a tomar cualquier decisión distinta a la estricta rutina diaria, puesto que ésta puede ocasionar graves y molestas consecuencias.

Pueden resumirse, en las siguientes estrategias o prácticas, que se recogen en la entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva (EPC):

1. Capacidad de decisión del grupo.

2. Decisiones en relación a necesidades básicas.
3. Necesidad de pedir permiso a superiores.
4. Necesidades básicas subordinadas al sometimiento.
5. Jerarquía opresiva.
6. Mostrar una única opción posible, limitando la opción de alternativas elegidas libremente.
7. Trato autoritario.
8. Líder al que se le atribuye una valoración y poder excesivo.

6.1.4. Debilitamiento psicofísico

Otra de las estrategias también desarrolladas por la mayor parte de los grupos abusivos es el debilitamiento psicofísico. A través de él se dificultan los procesos críticos de razonamiento y los actos de rebeldía, sumiendo a la persona en un estado empobrecido que en ocasiones conduce a estados de indefensión aprendida (Seligman, 1981). De esta manera, la persona acaba asumiendo y aceptando, con resignación, todo aquello por lo que está pasando. La indefensión aprendida se genera cuando hay una presencia continuada de estresores ineludibles, provocando en la víctima una respuesta de resignación. En algunos casos extremos, esta situación podría ser un motivo más del por qué la persona no escapa de situaciones extremas, aun cuando no hacerlo le pueda suponer perder la vida. Farber et al. (1957) ya describieron en el síndrome DDD (debilidad, dependencia y pavor), cómo el hambre, la fatiga, el daño físico y la enfermedad producen tal debilidad que provoca que la persona se encuentre en un estado altamente sugestionable; además de suponer un grave peligro para la salud. Singer y Lalich (1997) describen que el cansancio es instrumentalizado en estos grupos para incrementar la dependencia, para lo cual los mantienen sumamente ocupados.

Este debilitamiento puede obtenerse de distintas maneras, combinando, entre otros, algunos de los siguientes métodos: privación de sueño (en determinados grupos manipulativos se impone dormir entre 3-5 horas al día, o establecer días concretos de vigilia), omisión/prohibición de actividades gratificantes, regímenes alimenticios

empobrecidos o desequilibrados (como gran parte de las dietas vegetarianas), realizar actividades extenuantes, trabajar sin descanso hasta conseguir un agotamiento significativo, sesiones maratónicas continuadas (de incluso 24 horas seguidas de duración, sin dormir), malos tratos, explotación sexual, torturas, etc. El ayuno ha sido empleado en muchas congregaciones religiosas, pudiendo tener un efecto claramente distorsionador de la mente. Por otro lado, la privación de sueño facilita el debilitamiento y la sumisión, dificultando claramente la capacidad crítica (Ofshe y Singer, 1986).

La coerción física o cualquier otra forma de violencia física también formarían parte del debilitamiento psicofísico. Así, algunos de estos grupos exigen sacrificio y sufrimiento, considerándolos necesarios en el proceso, una vía para la obtención final de las metas. De esta manera, el sufrimiento y el dolor se ven reforzados, estableciendo una dinámica sado-masoquista (Rodríguez-Carballeira, 2004). Brown (1978) describe, en línea con la teoría de la disonancia cognitiva (Festinger, 1957), cómo la promesa de autosacrificio por la causa resulta mucho más atrayente que la de bienestar: a mayor sacrificio personal han invertido, más valoran el grupo. También resulta relevante la omnipresencia de la doctrina, que se añade como tarea adicional, implicando un esfuerzo constante, al desarrollarla en su vida diaria. En su conjunto, todas estas técnicas facilitan que la víctima se encuentre en un estado más sugestionable y dependiente (Rodríguez-Carballeira, 1994a).

Algunas de las estrategias del modelo BITE (Hassan, 2012), del componente comportamental, también hacen referencia al debilitamiento psicofísico: regular o prohibir determinadas comidas o bebidas e imponer la privación de sueño.

El debilitamiento también puede obtenerse a través de la violencia psíquica (Alonso-Fernández, 2013) y, en efecto, será el medio más empleado, en tanto que resulta un método más sutil y menos reactivo. Es muy frecuente inducir agotamiento mental, por ejemplo introducirles en supuestos conflictos (en ocasiones problemas menores que se viven como amenazas a la integridad personal o la del grupo), acusaciones injustas, humillaciones públicas, insultos y gritos totalmente exagerados y fuera de contexto, amenazas, etc., que acaban agravando seriamente las capacidades del adepto (Cuevas y Canto, 2006).

El debilitamiento psicofísico puede resumirse en las siguientes estrategias o prácticas, que se recogen en la entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva (EPC):

1. Alimentación desequilibrada o incompleta.
2. Privación de sueño.
3. Agotamiento y/o fomento de hiperactividad
4. Sesiones maratónicas y/o alteración del ritmo vital.
5. Violencia física – amenazas.

6.2. Técnicas basadas en el control emocional

La activación emocional ha mostrado una gran eficacia persuasiva, consiguiendo cambios actitudinales en situaciones en las que los argumentos no resultan convincentes *per se* (Briñol et al., 2007). En este sentido, aquellos grupos que engañan en sus objetivos y que usualmente prometen logros imposibles (o razonablemente, poco probables), son conscientes de que el éxito de su argumentación suele ser proporcional a la capacidad para conseguir una activación emocional suficiente. En este sentido, los miembros de grupos coercitivos “viven” la experiencia y expresan verbalmente que “sienten” que están en la verdad, aunque sus argumentos distan mucho de ser convincentes a la luz de una visión crítica y escéptica. Para evitar el despertar cognitivo, el grupo también activará técnicas cognitivas que reduzcan la contraargumentación y minimicen el impacto de las críticas externas.

Lifton (1961) subrayaba como la principal fuerza de la reforma del pensamiento se centraba en una penetración eficaz en las emociones internas de la persona. También Sargent (1973) reconocía el poder de las emociones en la eficacia persuasiva, aplicándolo con objetivos terapéuticos en el tratamiento de ex combatientes de guerra.

En el contexto de los grupos coercitivos aparecen distintas fases, en las que suelen activarse diferentes patrones emocionales. Así, en el inicio, con el objeto de la atracción y la captación se intensificarán las emociones positivas pero, al igual que ocurre con los comportamientos adictivos, el mantenimiento de la dependencia se

sostiene a medio y largo plazo a través del reforzamiento negativo. En este sentido, el grupo instaura en el miembro un escenario de fragilidad potencial, con miedos u otras emociones negativas inducidas, que sólo pueden sentirse controladas dentro del grupo. Para los miembros de estos grupos, salir del grupo supondría desencadenar una serie de desencadenantes desagradables o catastróficos, que explican en gran medida, su lealtad grupal.

6.2.1. Activación de emociones positivas

Los grupos manipulativos suelen resultar muy atractivos en el inicio, de hecho, suelen camuflar y ocultar deliberadamente sus propósitos, ofertando contenidos socialmente interesantes, que los muestran como grupos confiables, atractivos e interesantes. Por ejemplo, muchos de estos grupos ofertan en el inicio cursos o talleres gratuitos (o con un coste muy asequible) que nada tiene que ver con sus actividades (inglés, formaciones relacionadas con el desarrollo profesional, cursos culturales, o pseudosanitarios, cocina saludable, repostería, yoga, gimnasia, etc.). Además, muchas de estas actividades son desarrolladas en centros públicos (en muchas ocasiones desconociendo los verdaderos propósitos del grupo), lo que les confiere una aparente garantía y confianza, percibiéndose que la actividad es de utilidad pública.

Además, el mercado de las sectas y los grupos coercitivos es tan extenso, que puede afirmarse que existen contenidos para todos los gustos: naturistas, de salud, religiosos, culturales, asociaciones humanitarias, políticos, contenidos exóticos, esotéricos, etc., por lo cual existe un determinado tipo de secta para cada persona y/o para cada situación (Cuevas y Canto, 2006).

En este sentido, resulta fácil identificarse con los valores universales que supuestamente defienden: la paz, la salud de los ciudadanos, el fomento de la igualdad, la lucha contra injusticias sociales, el ecologismo, el crecimiento y desarrollo de la personalidad, o de la humanidad en general, etc. Inicialmente la identificación con el grupo será la de atribuirles estar comprometidos en ayudar a la humanidad, la de ser personas que, sin pedir nada a cambio, están dispuestas a ayudar al prójimo.

Posteriormente, se dará paso a la crítica social, mostrando un mundo caótico e insostenible que sólo ellos pueden mejorar. Así, se instaurará sutil y gradualmente la dependencia al grupo.

Existen pautas planificadas y entrenadas en la seducción, dando la apariencia de tratarse de un grupo unido y comprometido. Su trato correcto y educado en ocasiones también va acompañado de muestras de afecto y reconocimiento, mostrando un trato familiar, cercano y agradable. En este sentido, utilizan muchos de los heurísticos ya descritos, activando la ruta periférica de la información (Petty y Cacioppo, 1986). Además, el grupo se muestra como una buena opción de soporte y apoyo social, tanto que incluso en ocasiones se muestra y pretende sustituir a la verdadera familia. Los nuevos miembros en ocasiones describen un verdadero apasionamiento hacia el grupo en las dinámicas iniciales. Para ello, una de las tácticas más usadas es el denominado bombardeo de amor. En él los miembros del grupo ofrecen refuerzos sociales, en forma principalmente de sonrisas, aprobaciones, aceptación, alabanzas, contacto físico y otras formas de demostrar afecto (Rodríguez-Carballeira, 2004). El grupo les corteja, les agasaja, elevan su autoestima mostrándoles que tienen un gran potencial; en general, les hacen sentir especiales y que, estando con ellos, pertenecerán a un grupo privilegiado donde serán bien recibidos. Existe un paralelismo entre este inicio y la fase de apasionamiento en parejas: las cualidades se enaltecen, los defectos pasan inadvertidos, hay una necesidad de invertir cada vez más tiempo, se reduce el interés por todo lo ajeno al grupo, etc. Al igual que en el amor romántico (Fisher, 2004), en los nuevos miembros se describen patrones similares a la adicción a drogas: dependencia, tolerancia y abstinencia. Otras emociones positivas que se suscitan dentro son la seguridad, la felicidad, la comprensión, la confianza y el apoyo. En este sentido, existen determinadas características de riesgo que pueden favorecer la adhesión, como ser adolescente, en tanto que se encuentran en un momento crítico de desarrollo de su identidad (Buelga, 2013).

Estos grupos desarrollan elaboradas de estrategias de captación, que permitan atraer, interesar o incluso enamorar al posible neófito. Para ello muchos no escatiman en campañas de marketing, con publicidad intensiva en todas las grandes ciudades e

inmersión en organismos públicos, tratando que éstos apoyen las actividades que desarrollan. También resultan habituales las campañas a pie de calle o en mercados, así como la organización de fiestas en las mismas ciudades, en pueblos o en sus sedes, programadas con el fin de la captación. En algunas de estas fiestas ofrecen comida exótica, música, desfiles, espectáculos, u otras actividades que despierten el interés de la audiencia. En algunos grupos incluso se oferta la posibilidad de una valoración psicológica (o pseudopsicológica) gratuita, o la opción de poder contar con un primer tratamiento sin coste. Otros ganchos utilizados serían la posibilidad de conseguir pareja, así como la oferta sexual explícita, tal como hacían mujeres de “*Niños de Dios*” o, más recientemente, el proxenetismo sagrado, en “*Defensores de Cristo*”. La manipulación sexual es un aspecto destacable de los grupos coercitivos, bien por exceso, o por defecto. Rodríguez-Valdés (1999) sostenía que controlar la sexualidad de una persona suponía controlar muchas otras facetas de la personalidad. Así, en muchos de estos grupos el emparejamiento es elegido por el mismo líder, que también dicta cuándo y cómo han de mantener relaciones. En ocasiones la manipulación sexual también da paso a los abusos o a las relaciones no consentidas, encontrándose numerosos casos en los que se encubren, o estimulan, las relaciones con menores.

Empleando de forma ilegítima el principio de reciprocidad el grupo procede a realizar favores y ayudas aparentemente desinteresadas, con objeto de hacerles sentir en deuda con el grupo. Todo ello favorecerá una unión afectiva, confianza y el despertar de un compromiso con respecto al grupo. En ocasiones estas ayudas y dádivas se prolongan por meses o incluso superan el año, evitando exigir compromisos relevantes hasta que la persona se encuentre realmente interesada y atraída en el grupo. En grupos de tipo piramidal, la seducción emplea múltiples estrategias en un corto periodo de tiempo, con objeto de conseguir una condescendencia inmediata: la persona es invitada por alguien conocido o de confianza, se le oculta deliberadamente información sobre el negocio, se le aísla ambientalmente en un contexto ampliamente controlado con múltiples distractores (música alta, iluminación, personas bailando, etc.), emplean la validación social, mostrando múltiples ejemplos de cómo todos los miembros están ganando grandes sumas económicas; les toman datos personales desde el inicio y les

hacen sentirse partícipes de una supuesta franquicia de éxito, registrarán un listado de sueños y propósitos materiales, les aseguran y garantizan que recibirán una formación adecuada y que se asegurarán personalmente de que consigan sus sueños, etc. Si esto no funciona, a veces emplean la intimidación y la minusvaloración, tachándola de mediocre si se atreve a no aceptar de inmediato su proposición.

Gaylin (1974) sostiene que estas estrategias emocionales tan extremas y planificadas, dirigidas a un fin interesado, han de ser entendidas por sí mismas como una forma de coerción.

La activación de emociones positivas se recoge en la entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva (EPC), a través de las siguientes estrategias o prácticas:

1. Desarrollo de estrategias planificadas de atracción.
2. Bombardeo afectivo o de amor.
3. Manipulación de la actividad sexual.
4. Principio de reciprocidad, generar sentimiento de deuda.

6.2.2. Activación de emociones negativas

Una parte esencial en el grupo, y de las más relevantes de cara a dificultar el abandono del grupo, consiste en intensificar el miedo, la culpabilidad y la ansiedad.

Una fobia es un miedo aprendido, excesivo y exagerado a la realidad del estímulo temido, adquirido muchas veces de forma inconsciente. Estos grupos suelen inducirlos, especialmente vinculando estos miedos al contacto con el mundo externo. Así, se llega a temer la libertad, la vida fuera del grupo o incluso a las personas que no pertenecen a él. De hecho, internamente suelen emplearse términos peyorativos para referirse a las personas de fuera: “sodomitas”, “sistemitas”, “marianitos” “mundanos”, etc. Sumirlos en un temor irracional hacia la sociedad, sus amigos y sus familiares, conlleva la generación de una fuerte dependencia con el grupo, el cual es el único que puede protegerles o salvarles. De este modo, se teme ser libre e independiente, siendo necesaria la guía del grupo o de su líder. Las fobias pueden generar situaciones incapacitantes y, por ello, consiguen hacer que los miembros se

sientan incapaces de poder vivir en sociedad, a pesar de que en el grupo sufran tremendas humillaciones y situaciones dramáticas (Cuevas y Canto, 2006). Hassan (2012) incluye en su modelo BITE la inducción de fobias y miedos irracionales respecto a dejar el grupo, o bien por cuestionar la autoridad del líder. También Gaylin (1974) muestra el poder del miedo de cara a movilizar las masas.

La inducción de ansiedad va muy unida a la anterior estrategia, tratando de asociar estados de inseguridad y ansiedad ante aquellos estímulos externos al grupo. La vida dentro del grupo será percibida como segura y beneficiosa, en contraste con el exterior, que encarnará la indefensión absoluta, la inseguridad y la materialización del fracaso, la destrucción, o incluso la muerte.

La culpa es otro poderoso sentimiento que generará compromiso y fidelidad al grupo. Thomas (1984, como se cita en Rodríguez-Carballeira, 1994a) sostiene que el sentido de culpabilidad, independientemente de que el error sea o no real, permite romper la conciencia del individuo. La culpabilidad excesiva facilita la inactividad, el bloqueo conductual, limitando la capacidad para desarrollar soluciones o cambios efectivos. En el grupo, la culpa da pie a justificar los cambios actitudinales o conductuales que se exigen, mostrándoles el camino que deben llevar para, supuestamente, redimir faltas o pecados cometidos. Así, ante cualquier resistencia al cambio, el grupo puede emplear la culpa para recordarles la necesidad de que sigan avanzando. Por otro lado, la atribución es distorsionada en la culpa, de tal manera que el miembro siempre tiene toda la responsabilidad de todo lo malo que acontece. Y, al contrario, todo lo bueno se atribuye a la acción del grupo. Además, en muchos grupos resulta habitual estimular las revelaciones públicas (o a la jerarquía) de secretos, defectos, errores, así como dar información de cada detalle de la vida. Esta revelación facilita una mayor dependencia y compromiso con el confesor (o con el grupo al completo en caso de que las revelaciones hayan sido públicas). Los miembros confiesan graves faltas, en ocasiones situaciones distorsionadas al alza. Este mecanismo de distorsión, que puede desarrollarse en cualquier recuperación mnésica, se agrava en un contexto en el que se refuerzan tales confesiones dramáticas, además de por procesos como la comparación social y el modelado, en tanto que en el grupo pueden escucharse

relatos aterradores de otros compañeros/as. Así, por ejemplo, dentro del grupo, una persona que ha probado una droga en un momento determinado puede pasar a autoetiquetarse como toxicómana, o convertir las fantasías sexuales de una persona en una evidencia de infidelidad o perversión sexual. A corto plazo, la confesión libera a la persona, haciéndole sentir en deuda y más comprometida respecto a aquellos que le escuchan, le comprenden y le apoyan. Posteriormente, las revelaciones pueden dar pie al chantaje, o al miedo mismo a ser chantajado, dificultando, aún más si cabe, la rebelión o el abandono del grupo. Singer y Lalich (1997) describen cómo se emplean las confesiones públicas de acciones negativas del pasado, dentro del sistema de recompensas, castigos y experiencias, para promover el aprendizaje de la nueva ideología. Esta estrategia contribuiría a rechazar el pasado, así como a facilitar el aprendizaje de las nuevas reglas de funcionamiento interno. También Lifton (1961) señala la importancia de la confesión como criterio en la reforma de pensamiento.

La persona se culpabiliza con crudeza de problemas inducidos dentro del grupo. En ocasiones por problemas insignificantes o ficticios, o por no cumplir a la perfección con las tareas encomendadas. Como refiere Lifton (1961), al existir siempre algún problema, resulta fácil recurrir a la culpa y a la vergüenza, siendo ésta una de las bases principales de dependencia hacia el grupo. Hassan (2012) describe cómo estos grupos desarrollan distintas formas de fomentar culpa excesiva: centradas en supuestos fallos de la personalidad, por no estar a la altura, por tener una familia imperfecta, por su pasado, por tener relaciones inadecuadas, por tener pensamientos, sentimientos o acciones irrelevantes, etc. También destaca como la culpa llega a ampliarse también a un nivel social o incluso histórico, de manera que llegan a sentirse responsables de cualquier maldad humana, o por los supuestos defectos del contexto cultural en el que vive. También incluyen falacias frecuentes, como culparles de problemas universales como el hambre en el mundo, las guerras o las catástrofes, haciéndoles sentir sumamente responsables de males ajenos. Llegan al extremo de culparles de sus enfermedades, argumentando que es la consecuencia de no haber sido suficientemente fiel a la doctrina, o en base a, supuestamente, haber tenido una alimentación “inadecuada” y “contaminante”. Un ejemplo de la distorsión y manipulación de la culpa

en los grupos se encuentra en los *Niños de Dios*. El que fuera su líder, David Berg, que estaba siendo juzgado en España, atribuyó que un terrible accidente aéreo era responsabilidad de las administraciones jurídicas y policiales, que supuestamente, habrían despertado la ira divina (Cuevas y Canto, 2006). Cualquier transgresión de la doctrina, incluso pensada, puede suponer la aparición del sentimiento de culpa. Además, si un miembro detecta una transgresión en otro compañero se sentirá obligado a informarlo, supuestamente para ayudarlo (Rodríguez-Carballeira, 2004).

También resulta habitual atribuir culpas al sistema familiar, que acaba siendo responsable de cualquier sufrimiento o fracaso personal, lo que facilitará el distanciamiento y aislamiento. Algunos dejan de sentirse responsables y justifican desarrollar actos hostiles contra la familia, los compañeros, amigos, o el sistema social en general; en tanto que se sienten víctimas de acciones imperdonables por parte de esas personas. A veces abandonan sus responsabilidades adquiridas, por ejemplo, dejando de aportar económicamente al sistema familiar.

También pueden controlar a sus miembros haciendo que éstos se sientan torpes, desviados o tontos, a la vez que haciendo que se preocupen excesivamente en lo que los demás miembros del grupo piensan de él (Andersen y Zimbardo, 1984).

Las amenazas también suelen emplearse, tanto de castigos físicos como respecto a la supuesta ocurrencia de consecuencias místicas. Tanto en su forma disuasiva (“no hagas esto”), como compulsiva (“haz esto”), supone una promesa de castigo que provoca en sí mismo un daño (Rodríguez-Carballeira, 1994a; 2004).

Otras formas de explotación emocional serían reducir y manipular el rango de sentimientos, la detención de emociones y las extremadas fluctuaciones emocionales que se viven dentro del grupo (Hassan, 2012).

La activación de emociones negativas se recoge en la entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva (EPC), a través de las siguientes estrategias o prácticas:

1. Humillaciones sufridas dentro del grupo.
2. Acusaciones injustas y culpabilización.
3. Ansiedad o temor a equivocarse.

4. Miedo.
5. Temor por su vida o su salud (física o mental).
6. Participación de los miembros del grupo en las humillaciones.

6.2.3. Aplicación selectiva de premios y castigos

Los grupos abusivos suelen emplear sistemáticamente el castigo y el premio selectivo a sus miembros. Singer y Lalich (1997) describen dos condiciones relacionadas con este apartado: “manipular un sistema de recompensas, castigos y experiencias de tal manera que se inhiba la conducta que refleje la anterior identidad social de la persona” (p.87) y “manipular un sistema de recompensas, castigos y experiencias para promover el aprendizaje de la ideología o sistema de creencias del grupo y las conductas aprobadas por el grupo” (p.88). El objetivo del grupo será anular todo rastro de la identidad previa, para que adopte una nueva, a gusto del líder. Se suprimirá sus valores, creencias y conductas, que serán consideradas inadecuadas o irrelevantes. Al mismo tiempo, en tanto que sus recompensas y el apoyo social están ligadas al ambiente grupal, la persona se esforzará en aprender y cumplir con el cometido asignado por el grupo. Estas autoras consideran que cuanto más complicado y lleno de contradicciones, más eficaz resultará el proceso de conversión. Según Rodríguez-Caballeira (1994a), la aplicación impredecible de premios y castigos contribuye a reforzar el poder y la condescendencia extrema de la víctima a la jerarquía. Alternar clemencia y severidad provocará confusión e incertidumbre respecto al correcto desempeño, al mismo tiempo que miedo y sumisión al líder (Rodríguez-Caballeira, 1994a).

El uso conjunto de refuerzos y castigos convierte al grupo en un verdadero laboratorio natural de experimentación conductual, adoptando situaciones de máximo control, como ocurre en la experimentación. Pero, a diferencia de la situación experimental, en estos casos se contaría con una ventaja adicional: la ausencia de artificiosidad del laboratorio (Javaloy, 1987).

Cualquier actitud o conducta pasada que no tenga cabida dentro del grupo recibirá consecuencias negativas, como la retirada de privilegios. Así, cuando el miembro muestra rebeldía, puntualmente se le priva de cualquier afecto y apoyo dentro del grupo (Buelga, 2013), que en muchas ocasiones, al haber dañado su red previa, puede llegar a ser la única fuente que aporta refuerzos sociales. El rechazo interpersonal (Williams, 2007; Richman y Leary, 2009) puede ser un motivador crucial para movilizarlo hacia la conformidad y el sometimiento. En estos casos, el vacío emocional se convierte en una estrategia manipulativa. El extremo estaría en la expulsión, si bien la amenaza velada de esta opción, puede resultar suficiente. Cuando se opta por ella, también puede resultar de provecho para el grupo. Por un lado, puede que lleguen a recuperar más adelante al miembro egresado, cuando haya recapacitado y se haya arrepentido. Por el contrario, si no vuelve, servirá de ejemplo de lo que le ocurrirá a todo el que no acate y cumpla, consiguiendo que la amenaza de expulsión esté presente en todos (Cuevas y Canto, 2006).

La degradación dentro del grupo, en cuanto a la posición jerárquica que ocupa o su estatus, también es ampliamente empleada. Al miembro díscolo se le encomiendan tareas y responsabilidades características de fases de aprendizaje, generando un grave perjuicio comparativo en cuanto a que es tratado como a un novato, a pesar de la inversión y sacrificio personal.

Otras formas habituales de castigo pueden ser las críticas o correcciones, especialmente cuando se hacen en público. Por ejemplo, se puede reprender cuando se considera que alguien hace excesivas preguntas, cuando se cree que se está cuestionando la doctrina o la legitimidad de la autoridad, o cuando su comportamiento puede perjudicar al grupo o reducir su dependencia.

Al margen de los refuerzos iniciales con objeto de la captación, a través de estrategias como el bombardeo de amor, también existirán determinados refuerzos y premios en el mantenimiento de la dependencia al grupo. Por un lado, estos grupos suelen disponer de una estructura jerárquica muy amplia, con múltiples escalafones, de tal manera que los miembros, tienen la opción de sentirse cada vez más privilegiados, conforme más ascienden. Determinados conocimientos, privados para el resto, se van

revelando conforme van ascendiendo, además de poder dar la opción a reducir determinadas cargas o tareas. Al mismo tiempo, el compromiso con el grupo asciende, justificándose de esta manera que pueda seguir trabajando o aportando, incluso en mayor medida que en niveles anteriores. En estos pasos, los miembros gradualmente van haciéndose cargo de las actividades de proselitismo y captación, o incluso en algunos casos, pueden comenzar a desarrollar estrategias coercitivas, bien bajo la justificación del bien común, bien para el supuesto crecimiento de la víctima sobre la que se aplica. Acontecería, entonces, el cambio de ser víctima, a victimario.

En ocasiones, también el grupo puede seguir empleando un reforzamiento activo y público, para premiar los avances de sus miembros, como ocurre, por ejemplo, en los actos de celebraciones en determinados grupos piramidales. Además del refuerzo social y el halago, especialmente poderoso cuando es desarrollado por parte del líder o la estructura superior del grupo manipulativo.

Hassan (2012) señala en su modelo BITE la importancia del control de recompensas y castigos, modificando de esta manera todo tipo de conductas, tanto las positivas como las negativas. A diferencia de como se clasifica aquí, dentro de las variables emocionales, él opta por encuadrarla en su componente comportamental.

El cometido final del grupo será la aceptación incondicional e incuestionable de la doctrina y la normativa, como un acto de fe. Así, se implantarán nuevas conductas y actitudes, comunes al resto de los miembros, pudiendo así sentirse integrado en el grupo.

La aplicación selectiva de premios y castigos se recoge en la entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva (EPC), a través de las siguientes estrategias o prácticas:

1. Aplicación de castigos ante posibles fallos en la conducta.
2. Privaciones.
3. Castigos por desacuerdos con la normativa grupal.
4. Recompensas por obedecer.

5. Participación en los castigos contra otros miembros.

6.3. Técnicas basadas en el control cognitivo

Si la persona ya está mermada en base al control ambiental y emocional descrito, estará más susceptible a verse afectada por las siguientes técnicas de control cognitivo, que limitan su capacidad reflexiva y crítica.

6.3.1. Denigración del pensamiento crítico

Lifton (1961) denomina ciencia sagrada al sometimiento a las creencias rígidas del grupo, que son consideradas una verdad absoluta. El pensamiento crítico es objeto de castigo y represión dentro de los grupos manipulativos. Las argumentaciones deben ser asumidas y aceptadas, dentro de un modelo autoritario, en el que se siguen las reglas y argumentaciones sin críticas, obviando dar respuestas a las objeciones y sin opción al debate. Este fenómeno represivo del pensamiento crítico está entroncado con el punto anterior, en tanto que se aplican castigos ante las críticas, al mismo tiempo que se recompensa la fidelidad y lealtad doctrinal. De esta manera, se genera una confianza excesiva en la jerarquía, dando por válidas sus posiciones, en base a su elevado estatus, aun cuando el contenido resulte poco lógico o coherente (Cuevas y Canto, 2006). Ante las contradicciones presentes en el grupo, se insistirá en como sólo con una mayor experiencia podrán llegar a comprender la verdad que tienen delante de sí mismos (Langone, 1985). Lifton (1961) también destaca el papel del pensamiento maniqueo, que lo distancia y enfrenta a su mundo previo.

Hassan (2012) describe cómo en estos grupos la persona internaliza la doctrina como una verdad absoluta, implantando un pensamiento en blanco y negro, donde se decide lo correcto y lo incorrecto; organizando a sus miembros bajo la perspectiva “nosotros frente a ellos”. Sólo se permite aquellos pensamientos considerados buenos y adecuados, considerando inútiles o malvados aquellos sistemas de creencias alternativos

al grupo. Señala que rechazan el análisis racional y el pensamiento crítico, no permitiéndose cuestionar o albergar dudas en torno al líder, la doctrina, o las normas del grupo.

Singer y Lalich (1997) describen cómo estos grupos presentan un sistema cerrado de lógica, con una estructura autoritaria que no da opción a la retroalimentación, rechazando cualquier modificación salvo aquella que autorice la jerarquía. Si el miembro se queja o no logra los objetivos, alegarán que es por su culpa, impidiéndole cualquier cuestionamiento de la doctrina. Se genera sentimientos de confusión, mostrando que la persona siempre está equivocada, salvo cuando obedece y se somete al grupo.

La estrategia pasa por conseguir que la persona valore sus propios pensamientos como deficientes, inseguros y poco fiables, de tal manera que acabe reprimiéndolos en favor de aquellos contenidos dictados por el grupo. Se renuncia a los valores previos y a los propios métodos de análisis, incrementando el desarraigo y la desocialización, a la vez que se incrementa la dependencia grupal. El pensamiento autónomo cede en favor de la doctrina, generando un sistema de creencias absoluto y cerrado. Cada vez que el miembro genera un pensamiento opuesto al grupo, experimentará disonancia cognitiva, culpándose de desviarse de la doctrina, lo que contribuirá al sometimiento (Rodríguez-Carballeira, 1994a, 2004). La inducción de culpabilidad generará, a su vez, desconfianza respecto al propio criterio personal.

Existen otras múltiples formas de conseguir que el miembro rechace el pensamiento crítico, alterando significativamente su capacidad de razonamiento:

1) Invitar a no pensar: sostienen que el modo en que se ha pensado anteriormente ha sido equivocado, causando sufrimiento o fracasos. Para progresar, debe liberarse de pensamientos “destructivos” o “impuros”, lo que viene a significar la represión de cualquier pensamiento crítico o de todo aquello que genere resistencia al sometimiento grupal. El grupo posee la exclusividad de la sabiduría y el conocimiento respecto a lo que es correcto o no. Cuando la persona piensa por sí misma se puede recurrir a estrategias de culpabilización, recordándole sus errores del pasado. Por otro lado, dejar de pensar y someterse al criterio de la jerarquía puede llegar a resultar

reforzante, en tanto que contribuye a la economía cognitiva y evita tener que afrontar decisiones que resulten estresantes. Como decía el gurú Maharaj Ji (Rodríguez-Carballeira, 1994a) “si vuestra mente os causa problemas, entregádmela, a mí no me estorbará” (p.134). O Sun Myung Moon: “Yo soy vuestro cerebro. Dentro de un tiempo mis palabras se van a convertir en ley, y los presidentes y reyes de la Tierra se van a postrar a mis pies” (Rodríguez-Carballeira, 1994a, p.134). Hassan (2012) resalta cómo desarrollan diversas técnicas de detención del pensamiento, estando así más receptivos a los considerados buenos pensamientos.

2) Cánticos, mantras, meditación o rezos, repetitivos de forma obsesiva. Estas prácticas, cuando son masivas y se llevan a cabo durante varias horas al día, difícilmente permitirán un pensamiento normalizado (Cuevas y Canto, 2006; Hassan, 2012). Por ejemplo, en Hare Krishna, su mantra característico ha de cantarse, a diario, un mínimo de 1728 veces (Rodríguez, 1985). Estas prácticas se llevan a cabo al mismo tiempo que ejecutan otras tareas o responsabilidades. De esta manera, emplear tales distractores cognitivos limitará significativamente la opción de contraargumentación o el desarrollo de pensamientos críticos.

3) Inundar al miembro de numerosos problemas, en algunas ocasiones de naturaleza ridícula o de escasa relevancia, pero atribuyéndoles una carga emocional descomunal que conducirá a sentimientos intensos de culpa o vergüenza. De esta manera, la persona concentrará toda su atención y sus energías en tales problemas inducidos (Cuevas y Canto, 2006).

4) Obligarle a realizar tareas continuadas, impidiendo que tengan tiempo para parar, reflexionar y decidir lo que desean. Deberes repetitivos, trabajos continuados, rezos, sesiones maratónicas, lecturas obligatorias, reuniones y todo tipo de tareas programadas por el grupo; con escasa opción al descanso (Cuevas y Canto, 2006).

La denigración del pensamiento crítico se valora en la entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva (EPC), a través de las siguientes estrategias o prácticas:

1. Represión de las opiniones.
2. No pensar y/o ritos que limitan el pensamiento.

6.3.2. Uso de la mentira y el engaño

Los grupos manipulativos desarrollan distintas formas de engaño. El engaño es planificado intencionadamente, manteniendo a la persona inconsciente de lo que está sucediendo y de cómo va cambiando paulatinamente. Los miembros pasan por un ambiente sumamente estructurado que obliga a adaptarse en una serie de pasos, tan graduales, que no perciben el cambio. Este programa oculto conlleva la ausencia de un consentimiento informado (Singer y Lalich, 1997). Lifton (1961) denomina manipulación mística, al falso propósito elevado del grupo, haciéndoles creer que forman parte de algo muy importante, disfrazando las experiencias grupales con un hermoso manto de misticismo. Andersen y Zimbardo (1984) exponen cómo, en estas manipulaciones, los miembros creen estar actuando con libertad, debido a que la información está sistemáticamente escondida y distorsionada. De esta manera, a través del engaño, la ocultación o la confusión, limitarán una verdadera elección de acciones.

Uno de los engaños se centra en el mismo contenido doctrinal, en tanto que éste, en muchas ocasiones, incluye un direccionamiento y desvirtuación hacia las metas del grupo. Contenidos interesantes y de utilidad para sus miembros se entremezclan con otros bastante discutibles. Además, aunque parten de una supuesta originalidad y exclusividad del conocimiento que atesoran, llegando a patentar algunos de sus métodos, en realidad recogen su doctrina de múltiples fuentes. A veces se apropian de métodos ajenos, recogen conocimientos clásicos como particulares o, incluso, algunos de sus contenidos doctrinales son obras plagiadas. El mayor problema no estribaría en recoger contenidos externos, sino en apropiarse de ellos, considerándolos como una fuente original y exclusiva del grupo.

Otro engaño más relevante para sus miembros se centra en los objetivos del grupo, que habitualmente se ocultan con premeditación, especialmente durante las fases de seducción y captación. Habitualmente, las metas de estos grupos coinciden con los intereses de su jerarquía, que no siempre resultan socialmente aceptables, especialmente cuando se obtienen a través del engaño: satisfacción de poder, dinero, deseos sexuales, control, etc. Por el contrario, los miembros suelen entrar en estos grupos creyéndose elegidos para metas e ideales socialmente deseables: salvar el mundo, pacificar, ayudar

o unir a la humanidad, potenciación de cualidades o crecimiento personal, resolver problemas, etc. Normalmente la persona se cree elegida para un grupo que lucha por grandes valores, por los que merece sacrificarse. Por ejemplo, en un libro interno del grupo Nueva Acrópolis, titulado *Manual del Dirigente* (Livraga, 1976), se evidencia el carácter engañoso en la captación. En él se indica que la publicidad ha de evitar mostrar los enormes sacrificios y esfuerzos a los que se les llama, recordando a los dirigentes que los nuevos aún no están preparados para conocer “la verdad”. Que en la publicidad deben hacer invitaciones inocentes a seguir cursos y conferencias de interés, omitiendo la exposición violenta de símbolos misteriosos (como la esvástica).

Una forma de engaño más directa sería la utilización de la mentira: sostener consecuencias temibles con falsas evidencias, mentirles para poder retener la dependencia o para ocultar información sensible, etc. El engaño es un recurso más de la jerarquía, que sobrepone los fines a los medios.

Otra forma de engaño es el chantaje, que también se produce en determinados grupos. En este sentido, tal como se describió en el apartado centrado en las emociones negativas, se estimulan las confidencias, especialmente las más íntimas y dramáticas. Estos relatos descarnados, en ocasiones exagerados o distorsionados por el contexto de la recuperación mnésica, pueden ser objeto de posteriores manipulaciones. La narración de abusos sexuales en la infancia, actos sexuales reprobables o avergonzantes, infidelidades, comisión de delitos, etc. convierten a la persona en frágil y susceptible ante el grupo, que lo ha escuchado, comprendido y acogido. Además del posible uso como chantaje, también puede emplearse como elemento de culpabilización: “sabemos quién eres y lo que has hecho”; “tienes motivos de sobra para estar callado”; “debes permanecer aquí y expiar así tus terribles pecados”... Incluso aunque en ningún momento se amenace con desvelar las confidencias, el temor velado a abandonar y que se descubran sus confesiones, puede dificultar el abandono. Por otro lado, también han empleado el chantaje contra personas de fuera del grupo, por ejemplo, a través de favores económicos o sexuales, así como también comprando el silencio de personas, hasta entonces, críticas (Cuevas y Canto, 2006).

El uso de la mentira y el engaño se valora en la entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva (EPC), a través de las siguientes estrategias o prácticas:

1. Distorsión de la realidad, mentiras en el grupo.
2. Metas disfrazadas.
3. Revelaciones personales, chantaje (y miedo al chantaje).

6.3.3. Demanda de condescendencia e identificación con el grupo

En el grupo sobresale la supremacía del grupo frente al resto de la sociedad, generándose la sensación de pertenecer a una clase elitista o superior. Dentro, se está al margen de la imperfección de los de fuera, ofertándose la posibilidad de conocer grandes secretos o revelaciones. Alcanzar dicha supremacía, en cierto modo, justificará la exigencia de grandes costes o sacrificios (Cuevas y Canto, 2006).

Se resaltan y exageran las diferencias entre lo interno y lo externo, generando una visión de la realidad polarizada (Hassan, 1990; Cuevas y Canto, 2006; Hassan, 2012, 2015). Así, el exterior puede percibirse ignorante, materialista, simplista, borreguil y/o dañino; mientras que el grupo es considerado sabio, generoso, sofisticado, libre y beneficioso para sus integrantes o incluso, para la humanidad. Atribuir hostilidad a los grupos ajenos contribuirá a unificar el grupo, ante la invención de un supuesto enemigo común (Hoffer, 1951).

Ofshe y Singer (1986) sostienen que la sumisión a la ideología y la adaptación al sistema normativo se llevarían a cabo, principalmente, a través del reforzamiento. Consideran que esta forma persuasiva actuaría principalmente a través de la ruta periférica de la información, sin llegar a generar cambios profundos y duraderos en la cognición. Esto, conllevaría, que liberados del ambiente coercitivo, podrían recuperarse y retomar su libertad. Brown (1978) sostiene que el miembro genera un hábito de conformidad, que le sirve para ahuyentar la culpa, la incertidumbre, el miedo o la inseguridad; dicha conformidad conduce a la condescendencia y a uniformar su comportamiento con el del grupo.

Se desarrolla y refuerza un pensamiento de grupo (Cuevas y Canto, 2006; Hassan, 2012, 2015). Todos actúan al unísono, centrados en los mismos objetivos, con una similitud excesiva en cuanto a sus actitudes y sus patrones conductuales. Para ello, el grupo ha creado un nuevo mundo, con nuevas normas, con tareas exclusivas rutinariamente aprendidas donde todos colaboran en el equilibrio de esa nueva realidad. Janis (1972) propuso un modelo de pensamiento grupal que analizaba las circunstancias que propiciaban decisiones defectuosas. Estos grupos tienen la característica de estar altamente cohesionados, además de presentar determinados defectos en su estructura (excesiva homogeneidad en sus miembros, aislamiento del grupo, falta de liderazgo imparcial, etc.). Describe ocho síntomas característicos del pensamiento grupal, que pronostican malas decisiones en su proceder: ilusión de invulnerabilidad, creencia incuestionable en la moralidad del grupo, racionalización colectiva (impidiéndose cualquier información contraria a la sostenida por la mayoría, centrándose sólo en los datos que les son favorables), punto de vista estereotipado del oponente (como ocurre en los grupos coercitivos, que desarrollan múltiples estereotipos y prejuicios contra la sociedad, la familia y los grupos externos), autocensura (anulando cualquier duda), presión sobre los disidentes (en los grupos coercitivos, se hacen serias acusaciones y críticas a los egresados), ilusión de unanimidad y existencia de “guardianes de la mente” (en los grupos coercitivos, los miembros corrigen, y/o informan a la jerarquía, cuando alguien está actuando de forma contraria a la ideología).

La identificación grupal también queda reflejada, en muchas ocasiones, en la apariencia externa del grupo, así como en sus señas de identidad: una forma concreta de vestir (incluso un uniforme o atuendo característico), llevar consigo algún símbolo o amuleto propio del grupo (pines, estandartes, tatuajes, o incluso llevar la cara del líder consigo como colgante), o raparse el pelo (hombres y mujeres). Así, el grupo *Cresciendo en Gracia*, tatuaba a adultos y niños el símbolo 666, que habitualmente se asocia al diablo, o una triple S (bastante parecido a la doble SS nazi) que según ellos simboliza “*Seamos Siempre Salvos*”. De esta manera, manifestaban la oposición extrema al catolicismo, como también al mundo, así como anunciaban que su líder era Jesucristo.

Las normas o las prohibiciones también conducen a la similitud. Así, se pueden prohibir determinados peinados, formas de vestir, complementos, maquillaje, etc. anulándose cualquier grado de originalidad e individualización que antes caracterizaba a la persona (Cuevas y Canto, 2006; Hassan, 2012).

La extremada identificación grupal se ve facilitada por la ruptura previa con los grupos de procedencia, tal como se describió en la variable aislamiento, dentro del control ambiental. Todos los posibles competidores (familiares, amigos, etc.) han sido desestimados, ridiculizados o desechados. Estar en el grupo es la única solución, la única vía para conseguir las metas propuestas. Lifton (1961) describía la demanda de pureza para referirse al sistema de creencias dual y polarizado dentro del grupo, promoviendo el razonamiento “nosotros contra ellos”. Sólo hay una manera correcta de hacer las cosas, que coincide siempre con aquella defendida por el grupo. Por ejemplo, en grupos pseudosanitarios pseudoterapéuticos se critican duramente los métodos de tratamiento convencionales. Se ataca o se carga contra la profesionalidad de aquellos que atienden (como las terribles críticas de algunas doulas al personal sanitario que atiende los partos, a los que acusan, entre otros, de violar a las mujeres; o la de los científicos contra los psiquiatras, que advierte a sus seguidores respecto a supuestas torturas y prácticas criminales), argumentan terribles falsedades respecto a métodos de tratamiento que salvan vidas (como por ejemplo, contra la quimioterapia, la radioterapia o las transfusiones sanguíneas) y muestran que la única opción para salvarse o curarse es seguir su método revolucionario.

Mediante la condescendencia, los miembros obtienen una mayor sensación de seguridad, a costa de su infantilización mental y social. De esta manera, se genera una identificación maniquea entre el grupo, que conlleva la verdad y la salvación, frente a lo externo, que conduce al abismo. Así, se adopta la conciencia del grupo como propia, delegando allí su responsabilidad, desarrollándose un proceso de desindividuación (Zimbardo, 1981; Rodríguez-Carballeira, 1994a, 2004). Este sometimiento al grupo conlleva también un importante reforzador, en tanto que los miembros se sienten liberados de sus responsabilidades personales. Inmersos en el grupo, se liberan del peso de la libertad, en favor de la dinámica existente (Brown, 1978).

La demanda de condescendencia e identificación con el grupo se valora en la entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva (EPC), a través de las siguientes estrategias o prácticas:

1. Pensamiento de grupo.
2. Identificación, vestimenta y símbolos grupales. Rechazo de la identidad previa.
3. Fomento de la creencia de pertenecer a una élite o grupo especial y del pensamiento maniqueo.

6.3.4. Control de la atención

Una forma de limitar la capacidad crítica y de razonamiento, así como la toma de decisiones es mantener a la persona en una ocupación constante, al mismo tiempo que destacar que los objetivos son prioritarios. Todo lo ajeno al grupo será considerado distracciones u obstáculos, debiendo deshacerse de ellas para su progreso personal. Para ello, el grupo puede programar múltiples actividades y deberes, no dejando opción al tiempo libre o a disponer de tiempo para reflexionar. Para estimular el cumplimiento estricto de las metas grupales puede generarse competitividad entre los miembros, alabando y reforzando los progresos de los que más trabajan o se someten, y denostando a aquellos que aún pueden dar mucho más de sí mismo.

El control atencional permite guiar y conducir a la persona hacia aquellos puntos de interés para la fuente persuasiva. Esta constricción limitará la recepción de nueva información y por tanto, el acceso a otras alternativas. Para ello pueden emplearse tareas rutinarias y monótonas, que pueden inducir estados disociativos. En algunos grupos también se llega a formas extremas, como la privación sensorial y la sobresaturación sensorial (Rodríguez-Carballeira, 1994a, 2004). En la variable “control de la información”, dentro de las estrategias de control ambiental, se describió el ejemplo de la sobresaturación sensorial empleada por el grupo “*Verdad Suprema*”, en el que en habitáculos reducidos y preparados para tal fin, visionaban durante horas videos de su líder, usando auriculares de audio para intensificar la experiencia. Los miembros reciben mensajes nuevos de forma repetitiva y continuada, limitando su capacidad para

elaborarlos y facilitando su recepción acrítica. Tal como alentaba un líder de un grupo piramidal, a sus distribuidores: “*deben insistir una y otra vez; todo, por repetición, acaba entrando*”. Además, en algunos de estos grupos piramidales, en la captación, se emplea una sofisticada planificación para evitar que la persona pueda evitar o escapar atencionalmente a la denominada presentación del negocio. Por ejemplo, varias personas les acompañan todo el momento, si se intentan levantar de la silla los acompañantes le instan a que espere un momento, las puertas se cierran y alguien vigila la entrada o salida del grupo, el audio se escucha con claridad por sistema de megafonía, carteles llamativos, proyecciones visuales, la imagen de la marca aparece omnipresente el salón (en pines, bolígrafos, gorras, camisetas, etc.), etc. Conway y Siegelman (1982) emplean el término “enfermedad de la información”, para referirse a la alteración causada por la manipulación informativa, saturando los canales perceptivos.

Respecto a la privación sensorial, pueden emplearse técnicas como la meditación, prácticas de no pensamiento, aislamiento, etc. Al reducirse el campo atencional, gana en intensidad la concentración y la intensificación de la experiencia expuesta (Rodríguez-Carballeira, 2004).

Tal como describen Singer y Lalich (1997) para manipularlos no será necesario el control absoluto del ambiente, o el internamiento, en tanto que los miembros pueden recibir instrucciones de múltiples tareas, deberes o rituales, que los mantengan ocupados en su tiempo libre. Suele haber una aparente elección libre de las tareas y ocupaciones, donde el miembro suele creer que está realizando tareas en su propio beneficio. Para ello, el grupo evitará generar reactancia, no imponiendo ni prohibiendo explícitamente. Resultará más efectivo peticiones de tareas que supuestamente redunden en beneficios propios o grupales, así como recurrir a estrategias de culpabilización, o a los temores previamente inducidos. De esta manera, será la persona la más interesada en cumplir con su cometido, para así poder reducir las emociones negativas que siente. Los ex miembros de estos grupos refieren que esta excesiva ocupación llegaba a generarles tal agotamiento, que sólo deseaban disponer de tiempo para descansar o dormir. Así, no se tiene tiempo, ni ganas, de emplear el tiempo en actividades alternativas al grupo (Cuevas y Canto, 2006).

Muchos grupos también programan sus actividades recreativas y el ocio. Decidiendo cuándo, cómo, con qué y con quién disfrutar: celebraciones programadas o decididas bajo el criterio de la jerarquía, actividades deportivas que pueden o no desarrollar, o incluso qué película han de ver. Esto supondrá que el grupo siga controlando la libertad de sus miembros, que puedan supervisar y vigilarlo, pudiendo contrarrestar o anticiparse ante cualquier situación que pudiera reducir su dependencia.

En ciertos grupos, especialmente durante la fase de captación y adoctrinamiento, existe un acompañamiento físico, una tutorización personal, que impedirá que la persona pueda estar sola (Rodríguez-Carballeira, 1994a; Cuevas y Canto, 2006). Cuando esto no es posible, se puede recurrir a las tecnologías de comunicación (telefonía, redes sociales, etc.), invadiendo y acaparando cualquier momento de intimidad personal. Pueden programarse, por ejemplo, sesiones grupales (o rezos en el caso de los grupos religiosos) en las que las personas se conectan a determinadas horas programadas, coincidiendo con horarios claves, para evitar así los momentos de intimidad familiar. Esta excesiva ocupación y saturación atencional, limitará notablemente la capacidad crítica del individuo.

El control atencional se valora en la entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva (EPC), a través de las siguientes estrategias o prácticas:

1. Planificación conductual (incluido el ocio) por parte del grupo. Tiempo libre inexistente.
2. Acompañamiento o tutorización personal, impidiendo que esté solo/a.

6.3.5. Control sobre el lenguaje

El lenguaje, parte esencial en la comunicación, permite la relación con el exterior, la expresión de pensamientos, ideas y opiniones; una forma de poder expresar la compleja singularidad personal. La ideosincracia de la persona también se refleja a través del lenguaje. Es por ello, que el lenguaje es un objetivo relevante en terapias cognitivas, o particularmente, en la terapia racional emotiva, para así poder obtener mejoras a desajustes emocionales o conductuales; por ejemplo, modificando determinadas exigencias absolutistas y creencias irracionales (Ellis y Grieger, 1992).

Partiendo, por tanto, de cómo determinadas expresiones lingüísticas plasman patrones rígidos y absolutistas (como frases polarizadas o maniqueas, autoinstrucciones que implementan exigencias, preguntas capciosas, falsas dicotomías, generalizaciones, etc.), manipular el lenguaje permitirá alterar las cogniciones, las actitudes y el comportamiento del miembro. Es por ello que el lenguaje se convierte en un punto más del control ejercido: si consiguen modificar la manera en que se expresan, provocarán cambios en la dirección deseada por el grupo. Pueden restringir el modo de hablar natural de la persona, prohibiendo ciertas palabras o expresiones, y sobre todo, generando nuevos patrones lingüísticos, con objeto de dirigir el comportamiento. Tal como describe Rodríguez-Carballeira (1994a) este control limitará la libertad, reduciendo las alternativas disponibles o marcándoles la opción que deben tomar.

Además, en línea con la disonancia cognitiva (Festinger, 1957), expresar con frecuencia consignas aprendidas y repetidas de forma acrítica, favorecerá que la persona, en busca de la coherencia y la consistencia, ajuste su comportamiento a las demandas planteadas.

De esta manera, los grupos coercitivos imponen nuevas formas de expresión, emplean neologismos o cambian el significado de determinados vocablos o sentencias populares. Todo ello conducirá al desarrollo de pensamientos irracionales e inflexibles. Así, intensifican la hostilidad contra el exogrupo a través del empleo de términos peyorativos, internos, contra la población: *karmis*, *sistemitas*, *come vacas*, *preclaros*, *sodomitas*, etc. Lo que conduce a la generación, o reforzamiento, de estereotipos y prejuicios. También pueden resaltar lingüísticamente el elitismo grupal, por ejemplo, a través de la denominación exclusiva en base a la pertenencia a distintas fases o jerarquías dentro del grupo. Por ejemplo, en un grupo piramidal, se empleaban, entre otras, las siguientes denominaciones jerárquicas: *distribuidor*, *empresario*, *empresario máster*, *líder de equipo*, *primer diamante*, *segundo diamante*, *tercer diamante*, *brillante*, *club top (I y II)*, *club vip*, *club máster*, *club del presidente*, *comité ejecutivo*, *coordinador de área*, *coordinador de área a cargo*, *entrenador de ventas*, *regional*, *divisional*, etc. hasta llegar a la cúspide, el *directorio*.

La manipulación del lenguaje también se desarrolla simplificando la compleja realidad, desarrollando distintas consignas y explicaciones concretas preparadas por el grupo, para cualquier tipo de pregunta o planteamiento. Sustituyen el razonamiento por frases cortas e impactantes, que acaban resumiendo cualquier experiencia posible. Es lo que Trilling (como se cita en Lifton, 1961) denominaba lenguaje del no pensamiento. También Hassan (2012) destaca cómo estos grupos emplean un lenguaje cargado, con pensamientos basados en clichés, que simplifican la construcción de la realidad.

A veces limitan todo comportamiento a una categoría limitada de estados, condiciones mentales, emociones o pecados. Cualquier conducta que desea extinguirse puede etiquetarse como un pecado o un estado psicopatológico contra el que hay que luchar. Por ejemplo, en *La Orientación*, cualquier comportamiento contrario a los intereses y demandas de su líder era etiquetado con la correspondiente emoción patológica, o con el consiguiente trastorno que previamente había etiquetado. Así, si alguien se resistía a dejar su pareja o se negaba a algún deber, se convencía a la persona de que se movía por su vanidad, o por su trastorno narcisista, el cual, supuestamente, le impedía razonar con normalidad y le conduciría a la destrucción (Cuevas y Canto, 2006). Este etiquetado comportamental también puede contribuir a exacerbar la culpabilización respecto a supuestos errores del pasado. Por ejemplo, grupos de corte religioso instan a cumplimentar un formulario con todo tipo de comportamientos actuales o pasados (tanto normales como otros socialmente indeseables), luego pasan a reetiquetar tales comportamientos, a través de una compleja y sistemática categoría interna, con múltiples pecados, estados demoniacos, “humores” patológicos, etc.

Lifton (1961) denomina lenguaje totalitario, a aquel cuya expresión lo abarca todo, impreciso y determinante. Señala cómo el lenguaje cargado conduce a restringir el pensamiento, así como su capacidad para el pensamiento crítico. Se refiere a un lenguaje insustancial, vacío o redundante, que al mismo tiempo resulta efectivo, en tanto que en base a su nivel de abstracción, difícilmente será rebatible desde una perspectiva racional. Por ejemplo, un miembro de un grupo hinduista relataba que su gurú tenía la habilidad de hablar de forma continuada en sesiones maratónicas, incluso improvisadas, durante muchas horas. Describía este lenguaje como insustancial y vacío,

repleto de obviedades y simplezas (“el cielo es azul, así como la tierra que pisamos es oscura”) a la par que repetía continuamente, así como en momentos claves (por ejemplo aplicando el efecto primacía y recencia), aquellas consignas más relevantes.

Buelga (2013) describe la aplicación manipulativa de neologismos en grupos coercitivos, que refuerzan la identidad colectiva. Les hacen sentirse únicos y, por otro lado, los distancian de los de fuera, incapaces de comprender esta terminología. Expone ejemplos como el término *Q37*, en la *Orden del Templo Solar*, que hacía referencia a un grupo paramitar que habrían creado para eliminar a enemigos. O como, en el *Templo del Pueblo*, la denominación *noches blancas* hacía referencia a las simulaciones de suicidio masivo, antes de que finalmente, acabaran de llevarlo a la cabo en la realidad.

Rodríguez-Carballeira (1994a, 2004) considera que hablar con un miembro de estos grupos supone una especie de monólogo reiterativo, más parecido a una predicación que un verdadero diálogo. También refiere cómo se emplea un lenguaje cargado de simbolismo, que conecta con los elementos más instintivos e irracionales; de esta manera, este uso del lenguaje, supondría un mayor impacto persuasivo. Un lenguaje que camufla la realidad e intensifica la emocionalidad del que la recibe. Describe el ejemplo de las palabras finales de Jim Jones, del *Templo del Pueblo*, instando a sus fieles a tomar cianuro:

“Tomad la poción como solían hacerlo en la antigua Grecia, y por encima de todo tranquilamente, porque nosotros no estamos cometiendo suicidio, es un acto revolucionario”. Poco después, cuando una adepto manifestó su miedo a morir, y dijo que mientras hay vida hay esperanza y que, al mirar a todos aquellos niños, pensaba que se merecían vivir, Jim Jones le contestó: “Ellos se merecen mucho más, ellos se merecen la paz, y el mejor testimonio que nosotros podemos dar es dejar este mundo (aplausos)”. (p.143)

El control del lenguaje se valora en la entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva (EPC), a través de la siguiente estrategia o práctica:

1. Nueva jerga, tecnicismos, neologismos, o restricción del lenguaje.

6.3.6. Alteración de las fuentes de autoridad

Las fuentes de autoridad previas, que hasta entonces sustentaban los valores de la persona, y cuya relevancia le podía servir de guía o criterio actitudinal o comportamental, son abandonadas en favor de una nueva autoridad suprema, que dirige, rige y controla al miembro. El cumplimiento de la ley, las figuras paternas u otras autoridades relevantes, quedan relegadas en un segundo plano, en tanto que la autoridad del grupo coercitivo es prioritaria e indiscutible. Si en algún momento, la norma del grupo entra en contradicción con las leyes de la justicia, los miembros deberán asumir que la lealtad grupal es prioritaria. La doctrina del grupo se percibe como perfecta, inalterable y no puede ser objeto de críticas; sus normas se percibirán como la única opción posible (Cuevas y Canto, 2006). Lifton (1961) señala cómo la doctrina está sobre la persona, enseñándoles a ignorar sus propios criterios y necesidades.

Rodríguez-Carballeira (1994a) describe cómo el derribo de las autoridades previas crea una condición propicia para aceptar los nuevos modelos propugnados por el grupo. El grupo favorecerá la infantilización de sus miembros, que quedan a merced, en total dependencia, de la autoridad jerárquica. Cualquier medio se justifica en base a los fines perseguidos por el grupo (Rodríguez-Carballeira, 2004). Con frecuencia, reforzarán su doctrina con prácticas y conocimientos sincréticos: esoterismo, parapsicología, psicología, religiones tradicionales, etc., todo ello reinterpretado por el particular prisma del líder, o la correspondiente jerarquía grupal. Muchos de estos planteamientos, aun siendo en ocasiones sumamente absurdos, están formulados de tal manera, que no resulta posible su contrastación empírica. Así, sus miembros, suelen concluir que, efectivamente, nadie puede demostrarle, fehacientemente, que sus creencias sean falsas. Ocurre como con la tetera de Russell (1952), que si alguien sugiere que entre la Tierra y Marte existe una tetera de porcelana que gira alrededor del Sol, en una órbita elíptica, nadie podría refutar tal aseveración, siempre que se cuidara de añadir que la tetera es tan pequeña, que no puede ser vista por ningún telescopio.

Habitualmente, el líder tiene el estatus y la confiabilidad máxima, siendo habitual que sus habilidades sean ensalzadas hasta límites irracionales, tal como se observa en biografías utópicas que defienden determinados grupos respecto a sus líderes

(Cuevas y Canto, 2006; Cuevas, 2012a). De hecho, muchos líderes coercitivos manifiestan rasgos narcisistas de personalidad o delirios de grandeza, considerando su autoridad incuestionable y necesaria para el beneficio de todo aquel que está en su medio (Cuevas 2011b; De la Peña, 2011; Perlado, 2011b). Tal como describe Rodríguez-Carballeira (1994a), estos líderes ejercen todas las formas de poder posibles: el de recompensa, el de coerción, el informativo, el de referencia, el de experiencia y el legítimo; al menos en lo relativo a la percepción sostenida por los miembros.

Esta alteración de la autoridad puede facilitar que los miembros sean dirigidos a cometer actos poco éticos, en contra de sus principios, o incluso que se les plantee cometer delitos que jamás pensarían realizar por sí mismos. De hecho, existen múltiples casos de grupos que han desarrollado actos delictivos graves: amenazas, acoso, violencia física, planificación y/o comisión de asesinatos, actos terroristas, etc. Por ejemplo, la *Verdad Suprema* planificó varios crímenes y ataques terroristas; en uno de ellos, varios escuadrones atentaron con gas sarín en el metro de Tokio, causando 12 muertes y más de 5000 heridos; el grupo de Osho, los *Sanyasines*, cuyo líder entonces era más conocido como *Bhagwan Shree Rajneesh*, perpetró el primer ataque bioterrorista en la historia de Estados Unidos, contaminando con salmonella distintos restaurantes de Oregón, causando 700 intoxicados (incluyendo niños). El FBI también descubrió que tenían preparado envenenar la presa que abastecía de agua corriente a la población de The Dalles, en Oregón. Éstos y otros delitos penales, incluyendo intentos de asesinato, asalto o fraudes en inmigración, fueron autoinculcados por parte de *Ma Anand Sheela*, secretaria y asistente personal del gurú (Cuevas y Canto, 2006). Otro ejemplo, en el 2013, en la detención del líder de *Defensores de Cristo*, Ignacio González, varios miembros se hicieron pasar por su persona, tratando de confundir a la policía, para evitar de este modo el encarcelamiento del que consideraban su mesías.

Otro riesgo relevante de esta supremacía autoritaria se encuentra en aquellos grupos que se inmiscuyen en cuestiones sanitarias. La preocupación ya no estriba sólo en que se propongan prácticas pseudoterapéuticas, que pueden llevar el consiguiente abandono de tratamientos efectivos, sino que además, determinados grupos coercitivos han conseguido introducirse en diversos ámbitos de salud con bastante éxito: en el

tratamiento de las drogodependencias, en las curas paliativas, la oncología y la neurología, o en el sector de los cuidados pre/post natales y de atención a la infancia; también en determinados hospitales públicos y privados así como en sectores de influencia para así extender sus propuestas (Perlado, 2011b). En estos casos, la autoridad pseudosanitaria se convierte en prioritaria, obteniendo además un mayor estatus debido a su extensión y al reconocimiento otorgado por parte de determinados académicos o profesionales.

La alteración de las fuentes de autoridad se valora en la entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva (EPC), a través de las siguientes estrategias o prácticas:

1. Alteración de las fuentes de autoridad: el líder, o la doctrina, está por encima de todo.
2. Doctrina perfecta, inalterable e incriticable.

6.4. Técnicas de inducción de estados disociativos

Galper (1982) considera que la alteración de la conciencia es una de las características más importantes de los grupos coercitivos. Desarrollan determinadas manipulaciones que generan alteraciones de la conciencia, con objeto de someter y dirigir a sus miembros. Tal como refiere Rodríguez-Carballeira (1994a), los ambientes totalitarios desarrollan una extrema vivencia emocional, lo que altera la capacidad atencional de sus miembros, concentrándoles intensivamente e induciendo cambios efectivos en un corto espacio de tiempo. Como describe Lifton (1961), los miembros sienten que trascienden, entrando en una especie de escenario de verdad, realidad, confianza y sinceridad, por encima de cualquier otra cosa que jamás hubiesen imaginado.

La disociación en la víctima de grupos coercitivos puede conllevar con facilidad a errores en el diagnóstico y en el abordaje terapéutico. En este sentido, la identidad de la víctima es anulada, reforzándose la creación de una nueva “identidad grupal” que genera cambios muy significativos en el triple sistema de respuesta (emocional, conductual y cognitivo). Los familiares describen cómo el comportamiento se torna frío

y distante, actuando de forma diferente, como si tuviera una nueva personalidad. El contacto con el grupo irá anulando su identidad previa y reforzando la única vía: el renacimiento y el cambio. La forma en que se desarrolla es muy variada, aunque encubierta ideológicamente, justificándose la necesidad de “borrar el disco duro, reiniciarlo, o convertirse en un cero” para crear una persona evolucionada, libre de los “prejuicios o pecados del pasado” (Cuevas, 2012a). En la construcción de la nueva identidad habrá un mimetismo intenso al pensamiento de grupo (Janis, 1971). El objetivo consistirá en que el miembro se vuelva “uno” con el ideal grupal (Tobías y Lalich, 2000). El trastorno disociativo es uno de los diagnósticos más habituales, y probablemente, el más específico de las consecuencias coercitivas. Anteriormente, la edición DSM-IV T.R. (2002) lo categorizaba dentro del subtipo “no especificado”. Recientemente, El DSM –5 (2014) lo clasifica como “otro trastorno disociativo especificado” (F.44.89)- [300.15]:

Alteración de la identidad debida a la persuasión coercitiva prolongada e intensa: Los individuos que han estado sometidos a persuasión coercitiva intensa (p. ej., lavado de cerebro, reforma de las ideas, adoctrinamiento durante el cautiverio, tortura, encarcelamiento político prolongado, reclutamiento por sectas/cultos religiosos o por organizaciones criminales) pueden presentar cambios prolongados de su identidad o duda consciente acerca de su identidad. (p. 306).

Mientras tanto, la Clasificación Internacional de Enfermedades –CIE-10- (Organización Mundial de la Salud, 1992), lo clasifica como trastorno disociativo (de conversión) sin especificación (Organización Mundial de la Salud, 1992).

En este tipo de disociación la persona se convierte en una versión reducida de sí misma. Se vuelve apática e inexpresiva; o con una expresividad falsa, simulada, como si estuviera recitando un guión. Su voluntad está alterada, su mirada parece perdida, ausente. Sus aficiones e intereses suelen desaparecer. Su manera de vestir, de arreglarse o de cortarse el pelo ha cambiado. Es muy probable que sonría poco y que haya perdido el sentido del humor, o que presente una sonrisa fingida y poco natural. Es significativo el deterioro en el juicio crítico, el razonamiento, la memoria, la comprensión, el

lenguaje, la capacidad de abstracción y la empatía emocional. En ocasiones muestran inmadurez en el comportamiento, caracterizado por la dependencia, la obediencia ciega y la falta de razonamiento. Las ilusiones, esperanzas y los proyectos de futuro desaparecen. La persona sólo vive el día a día, esforzándose, en su infierno particular, y culpándose muy frecuentemente. Es común que, por regla general, se rechace cualquier tipo de ayuda externa al grupo (Cuevas, 2012a).

La pseudoidentidad no constituye un trastorno de personalidad múltiple, aunque guarde similitud. Supone, por el contrario, la implantación deliberada de una nueva identidad artificial o sintética que acapara y domina, en diversos grados, la personalidad previa. Es el resultado satisfactorio y exitoso de un programa de reforma del pensamiento. Una persona perteneciente a un grupo coercitivo es un sujeto en guerra consigo mismo, donde la personalidad original, aunque arrinconada, no desaparece (Hassan, 1990, 2015). Son muy característicos de estas situaciones frecuentes episodios de despersonalización y de desrealización. Es el ambiente grupal el que sostiene esta identidad, por ello, su abandono permite la recuperación de la identidad personal.

6.4.1. Uso de drogas

Algunos grupos coercitivos fomentan o administran drogas, incluyendo las de origen natural (como el peyote, la ayahuasca, o la DMT del sapo *Bufo Alvarius*), en ocasiones bajo el supuesto marco de un consumo ritual. Estos consumos empleados de forma global dentro del grupo alteran la conciencia intensamente, haciéndolos más susceptible a ser manipulados, pudiendo incrementar una adhesión más rápida y acrítica. Una droga que en los últimos años, los medios comunicativos han alertado respecto a su aplicación, es la escopolamina, más conocida como burundanga. Se trata de una droga que supuestamente genera involuntariedad en quien la consume, pudiendo actuar como droga para perpetrar delitos como abusos sexuales o robos con violencia. El peligro de algunas de estas sustancias, más allá del posible consumo consciente, estriba en su facilidad para camuflarlas, por ejemplo, en algún alimento o bebida. Hay

que considerar que cada año aparecen nuevas drogas, las cuales no son detectadas como peligrosas y declaradas ilegales hasta que pasan bastantes meses, o incluso varios años.

Otros consumos, incluso más frecuentes, se refieren al uso descontrolado, sin prescripción médica, de psicofármacos, como las benzodiacepinas, los neurolépticos o antipsicóticos, etc. No en vano, a los cocktails con benzodiacepinas se les ha denominado “suero de la verdad”, dada sus propiedades hipnóticas y sedantes, consiguiendo un efecto ansiolítico. En dosis elevadas o inadecuadas, o mezcladas con el alcohol u otras drogas, pueden conllevar un efecto contrario, generando una intensa desinhibición, tanto a nivel actitudinal como comportamental. Deeste modo, la persona puede acceder con mayor probabilidad a desarrollar comportamientos auto-censurables. Los consumos de benzodiacepinas en dosis elevadas suelen generar aplanamiento emocional, pudiendo favorecer que sentimientos como la vergüenza, la culpa, el remordimiento o la empatía, queden adormecidas; lo cual puede tener cabida en situaciones en las que se busca que la persona acceda a obedecer exigencias difíciles. Su uso también facilitará que los acontecimientos estresantes dentro del grupo sean sobrellevados con mayor indiferencia (Cuevas y Canto, 2006). No menos relevantes resultan los usos de determinadas sustancias, que bajo la etiqueta de “naturales”, tienen los mismos efectos que los mencionados psicofármacos. De esta manera, pueden alterar la conciencia del miembro sin que éste conozca el verdadero alcance del consumo recomendado por parte del grupo.

Los consumos de drogas también pueden conllevar verborrea, facilitando las confesiones. Además de un mayor grado de susceptibilidad a los estímulos externos, reduciendo la capacidad de contraargumentación ante presentaciones persuasivas; como cuando se pretende que el miembro acepte un trato poco ventajoso. Un ejemplo claro puede darse en determinados grupos piramidales, cuyas presentaciones del negocio van enmascaradas con un escenario festivo en el que el alcohol puede incrementar la desinhibición y la aceptación.

Bajo el efecto de las drogas, dentro de sus iniciaciones o actos rituales, se fomentan comportamientos desinhibidos: promiscuidad sexual, abusos sexuales, proxenetismo, agresiones a ex miembros o enemigos del grupo, etc. Otras veces, la

pretensión es la intensificación de la experiencia emocional, fundamental para conseguir la adherencia y posterior dependencia al grupo.

Por último, cuando los grupos explotan laboral o sexualmente a sus miembros, pueden facilitar el uso de determinadas drogas estimulantes, legales o ilegales.

El uso de drogas también se valora en la entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva (EPC), a través de la siguiente estrategia o práctica:

- Uso de drogas o fármacos distorsionantes (salvo previa prescripción facultativa).

6.4.2. Negación de asistencia sanitaria

La negación de la asistencia sanitaria correspondiente, o la interrupción (sin control médico) de tratamientos farmacológicos, conllevan un grave riesgo, además de conllevar dependencia hacia el grupo, que puede proveerle una supuesta alternativa sanitaria. Tal como se abordó en la variable dependencia existencial, dentro de las técnicas de control ambiental, se trataría de una forma extrema, en tanto que la vida de la persona queda a merced de las decisiones del grupo. Ocurre, por ejemplo, en los *Testigos de Jehová*, que imponen la prohibición de transfusiones sanguíneas, bajo la amenaza mística de condenar su alma, además de poder conllevar la expulsión del grupo. Los *ancianos* (término referido a una categoría jerárquica dentro de la congregación) velan porque se cumpla tal precepto, visitando a sus enfermos en el hospital y anticipándose a la familia (en caso de que ésta no pertenezca, o no esté conforme), dejando por escrito la voluntad del paciente de evitar que se apliquen transfusiones, especialmente para aquellas situaciones de urgencia en que éste pueda haber perdido la consciencia.

En las situaciones de negación de auxilio se corre el riesgo de un fallecimiento desatendido, sin una opción racional y razonable para tratar de sobrevivir. Por otro lado, en aquellos casos en que los miembros sobreviven (sin la recomendable atención sanitaria), podrá utilizarse como evidencia de su doctrina, reforzando la posición del

grupo y generando una distorsión en la atribución: el grupo, el gurú, la doctrina, o la pseudoterapia, ha sido efectiva; se considerará, erróneamente, que sus métodos han sido los que lo han curado. Todo ello sin emplear ningún método de control en la aplicación del pseudotratamiento, o exagerando la sanación, en tanto que, en determinadas ocasiones, se tratase enfermedades no graves, o de origen psicossomático. Si se trata de un grupo religioso, pueden distorsionarse la experiencia haciéndoles creer que se encuentran ante un milagro; mientras que en los grupos pseudosanitarios, será la prueba de que se encuentran ante un método revolucionario y efectivo.

Otra forma peligrosa sería cuando, dentro del grupo, se estimula abandonar tratamientos farmacológicos, o cuando se genera desconfianza respecto al personal sanitario o los tratamientos convencionales, en general. En este sentido, determinados grupos atacan a determinados colectivos sanitarios (médicos, matronas, enfermeras de atención al parto; psiquiatras, etc.) o, en general, a toda la medicina alopática o convencional. Suele hacerse en beneficio de la propuesta del grupo, que según ellos, sería la panacea, hasta ahora ocultada y desacreditada, por supuestos intereses corporativos, o por grupos de poder. Otras veces se describe que el tratamiento es milenario y exótico, por ejemplo, de regiones orientales o recónditas, lo que suele generar por sí mismo, a través del heurístico de representatividad, cierto grado de estatus y confiabilidad. En ocasiones se inducen miedos con respecto a la intervención tradicional, sobregeneralizando respecto al desarrollo de prácticas invasivas, o asociando a estos colectivos intereses oscuros y contrarios al bienestar del paciente. También puede llevarse a cabo dilapidando con dureza determinados tratamientos eficaces: “*la quimioterapia es veneno*”, “*la metadona es una droga legalizada y pautada para mantenerte como un esclavo*”, etc. Muchos miembros de grupos coercitivos, sin ninguna titulación sanitaria, hacen recomendaciones de salud a sus compañeros/as, a los neófitos, o a la sociedad en general, transmitiendo peligrosos consejos y fomentando prácticas que ponen en serio peligro a quien las acepta.

Recomendar dejar determinado tratamiento resulta una grave negligencia y una conducta extremadamente coercitiva, dados los riesgos y consecuencias que suele generar. Además, en el caso de determinados psicofármacos y otros tratamientos,

pueden conllevar síntomas de abstinencia y otras consecuencias adversas, lo que conllevaría un mayor grado de vulnerabilidad, generando una mayor dependencia hacia el grupo. A medio y largo plazo pueden conducir a que los trastornos por los que se medicaban vuelvan a brotar, con el consiguiente riesgo, para sí mismos o para su medio. Determinados programas de pseudotratamiento de adicciones conllevan la exigencia de interrumpir el consumo y los fármacos de forma abrupta y radical, sin control médico. Esto es especialmente peligroso en determinados consumos crónicos elevados de alcohol y/o benzodiacepinas, pudiendo generar importantes complicaciones sanitarias, incluido la muerte. De hecho, en nuestro país, en algunos de esos centros, se han constatado muertes provocadas por tales negligencias (Cuevas y Canto, 2006).

En el caso de determinados centros abusivos que acogen a personas que sufren adicciones, se exige el abandono abrupto de los tóxicos, sin permitir ninguna medicación que sobrelleve los síntomas de abstinencia. Estos efectos conllevarán también, además de un grave riesgo para la salud, desarmar al sujeto de cualquier resistencia física o mental; lo que potenciará las técnicas de dependencia desarrolladas por el grupo. Algunos centros, como *El Patriarca*, trataban los síntomas de abstinencia con infusiones, carreras en el campo, trabajos intensivos u otras actividades de debilitamiento físico, como transportar piedras. *Narconón*, perteneciente a la *Iglesia de la Cienciología*, emplea el uso de saunas y otras técnicas basadas en los escritos de Ron L. Hubbard. Por su parte, otros centros de contenido religioso, como *Remar*, *Betel* o *Reto*, emplean oraciones y rezos intensivos a pie de cama, pidiendo por la pronta recuperación del enfermo (Cuevas y Canto, 2006). En todos estos centros no existen tratamientos profesionales, siendo sus compañeros de grupo los que le acompañan y adoctrinan. En ocasiones, el abandono de fármacos es tan extremo, que se extiende también a tratamientos básicos, como los antirretrovirales en enfermos de SIDA. No sólo no les enseñan a ser autónomos, ni les preparan para reinsertarlos socialmente, sino que les intentan retener el máximo tiempo posible. Estimulan el miedo a volver a recaer en sus adicciones, les muestran que no podrán vivir nunca, por sí mismos, en sociedad. Toda salvación y abstinencia pasaría por seguir bajo el abrigo y tutela del grupo.

Otra forma extrema se encuentra en el *movimiento antivacuna*, que promueve que se está envenenando y poniendo en peligro a los niños; a pesar de tratarse del hallazgo sanitario preventivo que más vidas ha salvado en el mundo. Algunos de estos grupos desinforman y sostienen que enfermedades víricas, u otras de gravedad, están provocadas por estilos de vida o por desajustes emocionales; alejan a sus seguidores de tratamientos eficaces y/o les convencen para desarrollar determinados cambios en sus vidas. A veces también estimulan obsesiones y comportamientos compulsivos respecto a determinadas pautas preventivas, especialmente en el ámbito de la alimentación. Este fenómeno *antivacuna* pudiera estar conectado con el rebrote de determinadas enfermedades que se encontraban prácticamente extinguidas, afectando también a la población general. De hecho, determinados fallecimientos de menores de edad en los últimos años, relacionadas con enfermedades prácticamente extinguidas en España, han estado vinculadas a la ausencia de vacunación; como el caso de un menor de seis años de edad, afectado de difteria, que falleció en junio de 2015 en Barcelona; en este caso particular sus padres acusaron a los grupos antivacunas de haberles mal informado.

La negación de asistencia sanitaria se valora en la entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva (EPC), a través de las siguientes estrategias o prácticas:

1. Negación de auxilio o asistencia, u otras negligencias sanitarias.
2. Tratamientos a cargo de personal sin titulación sanitaria.
3. (Sólo en caso de grupos que tratan adicciones): Ausencia de tratamientos sanitarios para la superación de síntomas de abstinencia.

6.4.3. Uso de rituales

Los cánticos, mantras, oraciones, la meditación y otros rituales, además de limitar el pensamiento crítico y la capacidad atencional, pueden generar experiencias de gran intensidad emocional, facilitando reacciones de despersonalización. De esta manera, los miembros pueden aceptar con mayor probabilidad situaciones irracionales y alejadas de la realidad. Por ejemplo, con la excusa de acercarse a lo espiritual y lo

divino, la persona se involucra en estados psíquicos alterados, separándose de su entorno material y físico. Todo ello favorecerá la adherencia y dependencia a los grupos.

Determinados grupos religiosos y espirituales emplean múltiples técnicas de sugestión dentro de sus prácticas rituales. Desarrollan incluso espectáculos donde a veces practican ilusionismo y otras técnicas sugestivas que intensifican el sentido de irrealidad. El mayor problema es el engaño que llevan implícitos tales actuaciones, en tanto que se camuflan tales prácticas como evidencias del poder del predicador o del gurú en cuestión. Así, se realizan supuestos milagros o falsas curaciones en público. Por ejemplo, Sai Baba ante sus fieles se presentaba como una divinidad y sus prácticas de ilusionismo, donde hacía aparecer joyas, relojes o ceniza que espolvoreaba, eran descritas como supuestos milagros. Otro ejemplo se encuentra en lo que denominan “hablar en lenguas”, que es cuando la persona, en un estado sugestivo y emocional intenso, produce sonidos ininteligibles y/o vocablos y sílabas sin sentido ni significado, creyendo que se comunica personalmente con dios. Esto además es modelado y reforzado dentro del grupo, de tal manera que las personas son animadas a realizar tales prácticas; como decía un ex miembro al que se le insistió en que también lo hiciera: “me decían que lo hiciera, que no cuestionara, que ya más adelante acabaría sintiéndolo”. Además, cuando las personas se animan a llevarlo a cabo, reciben el apoyo y el refuerzo del grupo, siendo halagados, aplaudidos y vitoreados por compartir públicamente el supuesto don que han recibido (Cuevas y Canto, 2006).

En algunos grupos, con la excusa terapéutica o religiosa, la respiración también puede controlarse y manipularse para generar estados de conciencia alterados, por ejemplo, a través de la hiperventilación.

El uso de rituales es valorado en la entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva (EPC), a través de la siguiente estrategia o práctica:

- Práctica de cánticos, oraciones, mantras, “hablar en lenguas” y meditación.

6.4.4. Otros métodos para obtener disociación

Enlazada con la anterior técnica, algunos grupos emplean múltiples ilusiones y sugerencias, como método de captación o adoctrinamiento. Para ello, se utilizan técnicas de sugestión e hipnosis, sin los objetivos terapéuticos desarrollados en un contexto profesional. Además, muchas de estas prácticas son modificadas o alteradas en base a las creencias del grupo: atribuyen una falsa explicación respecto al procedimiento, hacen creer que a través de tales técnicas pueden comunicarse con supuestas vidas previas o con personas fallecidas, mostrar supuestamente que pueden retroceder fidedignamente a situaciones del pasado, inaccesibles hasta entonces en su memoria, etc. Estas técnicas regresivas pueden inducir nuevos recuerdos, traumas o experiencias místicas, acontecidas realmente dentro de la experiencia guiada (Cuevas y Canto, 2006).

Ofshe y Singer (1986) describen cómo las personas son inducidas a imaginar hechos hipotéticos, en estado de trance, reaccionando con gran intensidad emocional. De esta manera, se puede, por ejemplo, inducir una falsa violación u otros hechos traumáticos imaginarios. También se pueden exagerar experiencias reales, revisándolas como supuestos abusos sufridos en el contexto familiar o de pareja. Venn (1988) lo denomina coerción hipnótica. Esta técnica intensificará el aislamiento de las personas involucradas en tales recuerdos alterados. Hassan (2012) también destaca, en su componente cognitivo, las técnicas hipnóticas, la manipulación de la memoria y la inducción de falsos recuerdos.

Otras sugerencias ampliamente usadas son determinadas manipulaciones físicas empleadas en hipnosis, considerándolas pruebas de la acción divina o espiritual. Por ejemplo, balancear levemente el cuerpo, empujar la espalda o presionar el pecho de la persona, en una posición tal facilite su caída. Al mismo tiempo se introducen sugerencias místicas. De esta manera, el miembro cree en el poder del predicador y considera su acción divina. En algunos grupos, directamente se les empuja con fuerza hacia atrás, dentro de un contexto sugestivo y fanatizado. La sugestión de los participantes llega a tales extremos que incluso algunos caen al ver el movimiento de un brazo, tras un soplido, un sonido, o de forma espontánea, imitando a otros participantes.

Los miembros entran en trance u otras formas alteradas de la conciencia, haciéndoles creer que en realidad viven una verdadera experiencia mística.

Los otros métodos para obtener disociación son valorados en la entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva (EPC), a través de las siguientes estrategias o prácticas:

1. Estados de trance u otras alteraciones de la conciencia. Experiencias místicas.
2. Sugestiones, hipnosis, despersonalización, regresiones.
3. Otras experiencias extrañas.

PARTE EMPÍRICA

OBJETIVOS

El objetivo principal de este estudio es elaborar y analizar nuevas herramientas de evaluación de las dinámicas de persuasión coercitiva/ abuso psicológico, que puedan ser de utilidad en contextos clínicos y forenses. Los objetivos específicos son los siguientes:

1. Constatar la capacidad de discriminación y evaluación de la *Entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva* en la detección e identificación de dinámicas de persuasión coercitiva.
2. Examinar la validez de la *Entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva* a través de un procedimiento de valoración interjueces.
3. Elaborar una *Escala de Detección de Persuasión Coercitiva* a partir de la utilidad informativa recogida en la entrevista anterior y de la evaluación de la validez de las preguntas de la entrevista.
4. Examinar las propiedades psicométricas de la nueva escala, cuyo objeto es detectar y discriminar técnicas de persuasión coercitiva en grupos, así como valorar sus limitaciones o mejoras a implementar en el futuro.
5. Comparar los resultados obtenidos en la nueva escala con otras herramientas validadas en población española, para examinar su validez convergente.
6. Examinar y valorar las experiencias de ex miembros de grupos manipulativos, en relación a su estancia, experiencia y salida, identificando algunas de las consecuencias o problemas asociados.

ESTUDIO 1. VALIDACIÓN ENTREVISTA DE EVALUACIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA (ENTREVISTA EPC)

1. MÉTODO

1.1. Participantes

La *Entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva* (EPC) se pasó a diez personas autoidentificadas como víctimas de grupos coercitivos. Las diez entrevistas fueron transcritas en papel (Anexo 2). De los diez casos, 7 (70%) eran varones, frente a 3 (30%) de mujeres.

Un total de 191 alumnos/as de la Universidad de Málaga, de primer curso de Grado en Psicología y de segundo curso de Licenciatura en Psicopedagogía, participaron en la validación interjueces. El 73,3% (n = 140) fueron mujeres, frente al 26,7% (n = 51) de hombres. El 62,3 % (n =119) eran alumnos de psicología, frente a un 37,7 % (n = 72), alumnos/as de psicopedagogía. La edad media de los alumnos/as fue de 24,75 años (DT = 5,61).

1.2. Instrumento

Entrevista de Evaluación de Persuasión Coercitiva y Detección de Dinámica Sectaria Destructiva (EPC)

La entrevista, elaborada en el año 2004, se publicó por vez primera en el año 2006 (Cuevas y Canto, 2006). Recoge una amplia gama de coerciones y abusos desarrollados en contextos grupales manipulativos. En España se ha aplicado en procesos forenses relacionados con victimización de grupos abusivos, incluyendo algunos procesos penales colectivos donde la evaluación se realizó a colectivos de ex miembros de grupos abusivos. Otros profesionales forenses, aparte de su autor, la han utilizado con el objeto de constatar si en el grupo se desarrollaban, sistemáticamente, técnicas de alteración de la personalidad, fundamentando el delito recogido en el Código Penal Español (artículo 515.3). También se informó de su uso y aplicación en un Tratado de Medicina Legal y Ciencias Forenses (Cuevas, 2012a).

Está diseñada para ex miembros de grupos manipulativos. No se recomienda aplicarla en miembros no egresados, que probablemente tendrían una considerable reactividad a la entrevista, dado su posicionamiento polarizado en favor al grupo.

En su uso, previamente a su validación, se ha considerado como relevantes aquellos casos en los que la entrevista, como mínimo, presenta la mitad de sus respuestas afirmativas (o más de la mitad de las 17 variables que analiza), respecto a la presencia de técnicas de persuasión coercitiva. Se recomienda que su aplicación se desarrolle en dos o tres sesiones (como mínimo), no superiores a una hora y media de duración. Para su aplicación forense en procesos colectivos, se sugiere no extrapolar los datos de una víctima al conjunto de miembros de una organización, recomendándose que para un proceso colectivo, como mínimo, se recaben tres víctimas independientes.

Su formato es semi-estructurado, de tal manera que las concretas definidas pueden adaptarse, por parte del evaluador experimentado, para adaptarlas a las circunstancias concretas del grupo y la experiencia particular de la víctima.

De la entrevista se recoge información cualitativa y cuantitativa, en tanto que existe un formato de respuestas cerrado que el evaluador entrenado puede valorar de forma cuantitativa. Las respuestas a la entrevista podrían hacerse por escrito por parte del examinado, de forma cualitativa. En cambio, la cuantificación y el criterio de corrección sólo puede llevarla a cabo el entrevistador.

Consta de 66 preguntas con dos secciones de evaluación. La principal, con 61 preguntas, recoge 17 técnicas de persuasión coercitiva (Figura 11), las cuales se agrupan en cuatro estrategias de control (Anexo 1):

- 1) Técnicas de Control Ambiental: 4 técnicas, 25 preguntas.
- 2) Técnicas de Control Emocional: 3 técnicas, 15 preguntas.
- 3) Técnicas de Control Cognitivo (o mental): 6 técnicas, 13 preguntas.
- 4) Técnicas de Inducción de estados disociativos: 4 técnicas, 8 preguntas.

Tipo de Control (Dimensión)	Técnicas de control
1. Control Ambiental	1. Aislamiento 2. Control de la información 3. Dependencia Existencial 4. Debilitamiento Psicofísico
2. Control Emocional	5. Activación emocional del gozo 6. Miedo, Culpa y Ansiedad 7. Aplicación selectiva de premios y castigos
3. Control Cognitivo	8. Denigración del Pensamiento Crítico 9. Uso de la Mentira y el engaño 10. Demanda de Condescendencia 11. Control de la Atención 12. Control sobre el Lenguaje 13. Alteración de las fuentes de autoridad
4. Técnicas Disociativas	14. Uso de Drogas 15. Negación de tratamiento / auxilio médico y/o negación a la prescripción de tratamientos 16. Rituales, cánticos, mantras, hablar en lenguas, meditación, oración, no pensar 17. Otras formas de disociación

Figura 11. Estrategias y técnicas de control de la entrevista EPC

Nota Fuente: Adaptado de Cuevas, J.M. y Canto, J.M. (2006). *Sectas: cómo funcionan, cómo son sus líderes, efectos destructivos y cómo combatirlas*. Málaga: Aljibe.

Mientras esta primera sección de la entrevista se dedica a valorar las técnicas de control (persuasión coercitiva) ejercidas por el grupo, la segunda sección la componen cinco preguntas adicionales, abiertas, dedicadas a evaluar y describir características concretas sobre el grupo: ideología, contenido, características del líder, estrategias de

captación, etc. Esta segunda sección no es valorada cuantitativamente, sirviendo para fines descriptivos.

1. 3. Procedimiento

Las valoraciones empleadas se escogieron, con el consentimiento y la autorización de sus participantes, a partir de evaluaciones realizadas en contextos forenses y clínicos. Nueve de los casos correspondieron a valoraciones efectuadas con objetivos de evaluación forense pericial, en grupos denunciados por distintos delitos relacionados con el abuso psicológico (lesiones, alteración de la personalidad, intrusismo profesional, entre otros). No eran pacientes que estuvieran en tratamiento por parte del evaluador, sometiéndose voluntariamente a la evaluación con objeto de la elaboración de una pericial psicológica. Uno de los casos fue valorado con objetivos clínicos, para detectar y reconocer la presencia de técnicas coercitivas en un contexto grupal manipulativo, estando en tratamiento con el evaluador, no siendo la evaluación objeto de ningún proceso legal. Los casos concretos correspondían a tres grupos coercitivos distintos, que además diferían bastante en su contenido o apariencia: un grupo religioso hinduista, un grupo pseudoterapéutico y un grupo comunal de rehabilitación de adicciones. La entrevista transcrita fue valorada por parte de múltiples evaluadores, alumnos de la Universidad de Málaga entrenados para este objetivo.

Para el entrenamiento en la interpretación de la entrevista, los alumnos/as recibieron un total de tres sesiones formativas. Dos primeras sesiones, de aproximadamente una hora de duración cada una, se centraron en identificar y conocer el fenómeno de persuasión coercitiva, los grupos manipulativos, las sectas destructivas, etc. Una tercera sesión, de una hora y media de duración aproximadamente, se dedicó al conocimiento de la entrevista, especialmente sus variables contenidas, el significado y sentido direccional de evaluación de cada pregunta, así como en criterios concretos para valorar cada pregunta. Algunas preguntas conllevaban respuestas inversas, donde la negación a la pregunta implicaba la presencia de coerción, teniendo por tanto que estar atentos a la dirección y contenido de cada respuesta del caso clínico.

Cada juez disponía de un caso para valorar, con su correspondiente hoja de registro (Anexo 3) para estimar el grado de coerción de cada ítem. La hoja de registro disponía de las siguientes opciones de respuesta: *Si*: cuando consideraban que estaba presente la técnica manipulativa en la respuesta (en cuyo caso debían elegir entre cinco niveles de respuesta dentro de una escala tipo Likert). *No*: cuando consideraban que la respuesta mostraba que la técnica coercitiva no estaba presente. *No sabe/No contesta*: para aquellas respuestas que consideraran ambiguas, o que no acabaran de definir como afirmativas o negativas de la presencia de una determinada técnica coercitiva. *No procede*: para aquellos casos en los que la pregunta no procediera en base al tipo de grupo o la experiencia descrita. Finalmente, en el análisis de datos se optó por recodificar las respuestas dadas en cuatro categorías que englobaban todas las anteriores: las tres primeras categorías para medir tres niveles de intensidad de coerción, así como una cuarta categoría para aquellas respuestas en las que no asignaba respuesta (“no sabe/no contesta” y “no procede”).

En la sesión formativa se puso ejemplos concretos de casos evaluados, diferentes al que evaluarían con posterioridad. Los jueces evaluaban cada comportamiento relativo a la respuesta de cada ítem en la hoja de registro, eligiendo la categoría de respuesta que consideraban más adecuada: presencia, o no, de la técnica coercitiva subyacente, y en caso afirmativo, el grado de intensidad en una escala Likert (1 a 5), donde el 5 representaba el máximo grado de coerción. Cada caso clínico dispuso un número variable de evaluadores, considerando que en total, los diez casos fueron valorados por 191 jueces. Cada pregunta de cada caso clínico fue valorada, por tanto, entre 14 y 24 evaluadores. En la Tabla 1 se muestra el número de evaluadores para cada caso clínico.

Tabla 1:

Número de evaluadores en cada una de las entrevistas

CASO CLÍNICO	NÚMERO DE EVALUADORES
1AM	17
1SS	23
2AS	21
2G	22
3CR	18
3LM	17
4DB	19
4PT	21
5ANG	19
5PR	14

Para facilitar la tarea, cada evaluador disponía de una guía rápida con el nombre y descripción breve de las variables a las que pertenecía cada ítem, así como una denominación simplificada de cada pregunta, que aclaraba el sentido y significado de cada pregunta (Anexo 4), que podían emplear durante la sesión valoración. Además, si aun así tenían más dudas con alguna pregunta en concreto, se les indicó que, aunque no se les podía ayudar verbalmente, sí tenían a su disposición una guía completa y detallada con descripciones más completas de cómo interpretar cada uno de los ítems (Anexo 5). La evaluación interjueces se hizo en grupos, en sesiones unitarias, entre una hora-hora y media de duración. En total se realizó en cuatro grupos, en la misma semana, en mayo del año 2012.

1. 4. Plan de Análisis

Para analizar los datos se empleó el paquete estadístico SPSS versión 20.0 (IBM Statistical Package for Social Sciences, 2011) adaptado para el sistema operativo Windows. Se aplicaron dos medidas de acuerdo múltiple interjueces para valorar la validez de contenido: la proporción de acuerdo para múltiples evaluadores y el índice de concordancia *kappa* para múltiples evaluadores de Fleiss (1971).

Para el análisis de datos se optó por recodificar las respuestas dadas por los evaluadores en cuatro categorías que englobaban las del registro:

1- Corresponde a un nivel bajo de persuasión coercitiva (incluye ausencia o nivel 1 de la escala tipo Likert previa)

2- Corresponde a un nivel de moderado de persuasión coercitiva (incluye niveles 2 y 3 de la escala tipo Likert)

3- Corresponde a un nivel elevado de persuasión coercitiva (incluye niveles 4 y 5 de la escala tipo Likert).

4- Respuestas indeterminada, que corresponde a las opciones “no sabe/no contesta” y “no procede”.

Con el primer método de análisis, la proporción de acuerdo para múltiples evaluadores, se realizó un análisis ítem a ítem (refiriéndonos al análisis de cada pregunta de la entrevista) en cada uno de los casos valorados. Se obtuvo la proporción de acuerdo de cada una de las preguntas, con objeto de examinar qué ítems disponían de un mayor acuerdo y cuáles, por el contrario, presentaban más dificultades en el acuerdo entre evaluadores. También se realizaron análisis descriptivos de los resultados obtenidos: medias, medianas, desviaciones típicas, y rango de las proporciones de acuerdo en cada caso clínico, y a nivel global. Se informan de los resultados caso por caso en tanto que cada uno de ellos disponía de un grupo de jueces distinto.

Con el segundo método de análisis se empleó el coeficiente *kappa*, propuesto originalmente por Cohen (1960) para el caso de dos evaluadores o dos métodos, por lo que se le conoce como *kappa* de Cohen. Fue generalizado para el caso de más de dos

evaluadores por Fleiss, por lo que también se le denomina índice *kappa* de Fleiss. Es un método apropiado para clasificar escalas nominales. Se decide aplicar también este procedimiento en tanto que corrige los acuerdos basados en el azar. El método anterior, el porcentaje de acuerdo para múltiples evaluadores, no elimina los acuerdos resultantes del azar, pudiendo producir un inflado en la estimación del acuerdo. Por tanto, el índice de concordancia *kappa* para múltiples evaluadores representa el margen de acuerdo posible no atribuible al azar, realizando un análisis del acuerdo de cada pregunta entre todos los pares posibles de evaluadores. Un valor *kappa* de 1 indica un acuerdo máximo perfecto entre evaluadores, más allá del azar; mientras que un valor de 0 señala que el acuerdo observado no es mejor al esperable únicamente el azar (Anthonakos y Colling, 2001; Fleiss, 1971). Fleiss (1981) expresa las siguientes divisiones, aproximadas, para interpretar el grado de acuerdo: $<0,4$, acuerdo pobre; $0,4-0,75$ acuerdo moderado a bueno y $>0,75$ fuerte acuerdo.

2. RESULTADOS

2.1. PROPORCIÓN DE ACUERDO PARA MÚLTIPLES EVALUADORES

Se describen los resultados descriptivos por cada caso clínico, así como los resultados globales de la proporción de acuerdo para múltiples evaluadores, concretamente las medias, medianas, desviaciones típicas, rango y número de preguntas de la entrevista que presentaban una proporción de acuerdo inferior a 0,60, considerando que se analizaban 61 preguntas (Tabla 2).

Tabla 2:

Proporción de acuerdo para múltiples evaluadores de la entrevista EPC

Caso Clínico	M_{pa}	$M_e pa$	$DT pa$	$Rango pa$	$n^\circ \text{ ítem } pa < 0,60$
1AM	0,87	0,88	0,16	0,4-1	6
1SS	0,76	0,91	0,24	0,29-1	19
2AS	0,93	0,88	0,16	0,33-1	5
2G	0,89	1	0,18	0,29-1	6
3CR	0,88	1	0,18	0,40-1	7
3LM	0,93	1	0,14	0,38-1	2
4DB	0,91	1	0,18	0,32-1	5
4PT	0,86	0,90	0,18	0,22-1	7
5ANG	0,80	0,89	0,23	0,28-1	14
5PR	0,85	1	0,20	0,31-1	8
GLOBAL	0,87	0,95	0,18	0,32-1	7,9

Nota.: M_{pa} = Media de la proporción de acuerdo; $M_e pa$ = Mediana de la proporción de acuerdo; $DT pa$ = Desviación Típica de la proporción de acuerdo; $rango pa$ = rango de la proporción de acuerdo; $n^\circ \text{ de ítems } pa < 0,60$ = número de ítems con proporción de acuerdo menor a 0,60

A nivel global se observa una proporción de acuerdo muy alta para todos los casos clínicos, cuya media es $pa = 0,87$. Promediando los diez casos clínicos valorados, más de la mitad de las preguntas de la entrevista (34 de 61 preguntas) presentaban una proporción de acuerdo perfecta ($p = 1$) y el 87,28 % de las preguntas presentaban una proporción superior a 0,60. En el global, sólo el 13 % (7,9) de las respuestas de los evaluadores se encontraron en un acuerdo por debajo del intervalo 0,60. Además, sin considerar los resultados del caso 1SS, cuya proporción de acuerdo es notablemente menor que el resto de casos, sólo el 11,13 % (6,79) de las respuestas tenían una $pa < 0,60$. Por tanto, la proporción de acuerdo para evaluadores múltiples presenta unos datos muy positivos, que muestra una sustancial concordancia en las respuestas dadas por todos los evaluadores.

Con objeto de valorar cada una de las preguntas de la entrevista, constatando cuáles tenían una buena proporción de acuerdo y al mismo tiempo, si algunas presentaban resultados deficientes, se realizó un análisis de todas las preguntas (Tabla 3).

Tabla 3:

Proporción de acuerdo de las preguntas de la entrevista EPC

Pregunta	Pa
	0,99
1	0,85
2	0,85
3	0,97
4	0,93
5	0,78
6	0,92
7	0,82
8	0,80
9	0,85
10	0,71
11	0,86
12	0,78
13	0,82
14	0,82
15	0,91
16	0,74
17	0,90
18	0,95
19	0,99
20	0,89

Pregunta	<i>Pa</i>
21	0,79
22	0,91
23	0,72
24	0,94
25	0,75
26	0,80
27	0,72
28	0,89
29	0,78
30	0,92
31	0,89
32	0,99
33	0,90
34	0,90
35	0,92
36	0,96
37	0,95
38	0,93
39	0,91
40	0,73
41	0,94
42	0,88
43	0,94
44	0,92
45	0,82
46	0,94
47	0,93
48	0,93
49	0,94

Pregunta	<i>Pa</i>
50	0,79
51	0,96
52	0,91
53	0,98
54	0,66
55	0,95
56	0,82
57	0,97
58	0,94
59	0,69
60	0,78
61	0,73

Nota.: *Pa*= proporción de acuerdo

Valoradas las proporciones de acuerdo de cada una de las preguntas, se considera adecuado mantener la estructura completa de la entrevista. Las que tienen un peor acuerdo, relativas a técnicas disociativas, presentan una proporción de acuerdo moderada, de 0,66 y 0,69 respectivamente (pregunta 54, relativa al empleo de drogas en el grupo y 59, relativa al empleo de técnicas que generaran entrar en trance o provocaran alteraciones de la conciencia). El resto de preguntas presentaron un acuerdo sustancial.

Por último, se describen los resultados descriptivos obtenidos en la valoración de los diez casos clínicos, por parte de los 193 evaluadores, con las puntuaciones recodificadas (donde la ausencia de persuasión coercitiva estaría representada por el 0 y la puntuación máxima que se puede obtener es 3): media, mediana, desviación típica, rango y percentiles.

Tabla 4

Resultados descriptivos y percentiles de la entrevista EPC

Instrumento	M	Me	DT	Rango	P25	P50	P75
EPC	2,53	2,55	0,23	1,90-2,97	2,34	2,55	2,71

Nota.: M= Media; Me= Mediana; DT= Desviación Típica; P25= Percentil 25; P50= Percentil 50; P75 = Percentil 75

2.2.CONCORDANCIA KAPPA PARA MÚLTIPLES EVALUADORES (Kappa de Fleiss)

Se calculó la *kappa* de Fleiss para todos los posibles pares de evaluadores de cada caso (número de evaluadores en Tabla 1). En total, se obtuvieron 1762 *kappas* para un total de diez casos clínicos valorados por 191 evaluadores. Así, por ejemplo, para el primer caso clínico (1AM), evaluado por 17 personas, se comparó el examinador 1 con los 16 examinadores restantes, procediendo igual con cada uno de los evaluadores, obteniéndose un total de 136 *kappas* para ese caso. O para el caso 1SS, con 23 evaluadores, se obtuvieron un total de 253 *kappas*. A mayor número de jueces, mayor número de *kappas* se obtendrán. En la Tabla 5 se recoge el número de *kappas* obtenidas para cada caso, así como la media, el intervalo y desviación típica de la *kappa* obtenida para cada uno de los casos.

Tabla 5:

Kappas obtenidas en la evaluación interjueces

Caso	Número de <i>kappas</i> obtenidas	RANGO <i>kappas</i>	<i>M kappas</i>	DT <i>kappas</i>
1AM	136	0,40-0,92	0,71	0,13
1SS	253	0,10-0,61	0,27	0,11
2AS	210	0,18-1	0,49	0,16
2G	231	0,55-0,91	0,74	0,08
3CR	153	0,27-0,95	0,62	0,17
3LM	136	0,50-1	0,77	0,11
4DB	171	0,35-1	0,64	0,11
4PT	210	0,23-0,77	0,43	0,17
5ANG	171	0,13-1	0,51	0,13
5PR	91	0,18-0,93	0,53	0,17
Global	1762	0,10-1	0,57	0,13

Nota: *M*= media; *DT* = desviación típica

Los intervalos de las *kappas* obtenidas van desde un acuerdo máximo y perfecto entre evaluadores ($k = 1$), hasta acuerdos mínimos ($k = 0,1$). A excepción de uno de los diez casos, que obtuvo unas *kappas* bastantes bajas (caso 1SS, cuya media de las *kappas* fue igual a 0,27), las medias de las *kappas* de los casos variaron entre moderadas, buenas y fuertes (las medias de las *kappas* de los nueve casos restantes están en un rango entre 0,43 y 0,77). La media total de las *kappas* obtenidas en las comparaciones de 191 evaluadores, respecto a los diez casos presentados, es igual a 0,57 ($p < 0,01$), que ascendería a 0,61 ($p < 0,01$), si se obvia el caso 1SS, excepcionalmente bajo en comparación al resto de casos. Todas las *kappas* obtenidas tenían una alta significación ($p < 0,01$). Siguiendo el criterio de Fleiss (1981), las valoraciones obtenidas, son en

general de un acuerdo interjueces entre moderado y bueno, con algunos casos evaluados en los que el acuerdo podríamos señalar que ha sido especialmente bueno o fuerte: el caso 3LM ($k = 0,77$), el caso 2AS ($k = 0,74$) y, en algo menor medida, el caso 1AM ($k = 0,72$).

ESTUDIO 2. DISEÑO Y ELABORACIÓN DE
ESCALA DE DETECCIÓN DE PERSUASIÓN
COERCITIVA (EDPC)

1. MÉTODO

1.1. Participantes

La base de datos questionpro recogió las respuestas a la batería de de escalas y preguntas del presente estudio, de participantes mayores de edad que hubieran salido de un grupo al que consideran excesivamente controlador o abusivo con algunos de sus miembros. Se recogieron, en el momento de corte del estudio, un total de 1221 entradas a la batería, respondiendo un total de 328 personas a a alguna parte de la batería disponible a través de internet (<http://questionpro.com/t/ABwJQZSrPu>). De estos participantes 161 eran españoles, seguidos por orden de frecuencia por argentinos (38), colombianos (34) y mexicanos (31). En total, participaron ex miembros de 28 países.

Dado que el número de participantes de otros países no resultó suficiente para realizar una validación o para desarrollar una comparación multicultural, para el presente estudio me centré en la población de origen española. De los 161 participantes de origen español se optó por recoger únicamente los que habían completado la batería (130 sujetos), así como 4 sujetos más que casi la habían finalizado, faltándoles únicamente sus datos de fecha de entrada al grupo.

Por tanto, para el estudio contamos con una muestra de análisis de 134 participantes de nacionalidad española, que se autoidentificaron como víctimas de abuso psicológico grupal. De ellos 69 son varones (51,5%) y 65 mujeres (48,5%). En el momento de participar tenían una edad media de 48,85 años ($DT=11,91$).

1.2. Instrumentos

Se emplearon una serie de escalas y cuestionarios para llevar a cabo la presente investigación, los cuales se detallan en este apartado. Previamente a estos se incluía una presentación que identificaba a los investigadores y sus universidades, el objetivo del estudio y sus potenciales beneficios, haciendo hincapié en la necesidad de incrementar el conocimiento de las prácticas abusivas que se presentan en determinados grupos y las posibles dificultades que pueden experimentar tras su salida. También se describía el

propósito de desarrollar nuevos instrumentos de evaluación que pudieran tener aplicabilidad en los ámbitos clínico y jurídico-forense. Se hacía mención expresa a que la participación era voluntaria y anónima, utilizándose los datos de forma colectiva y con fines investigadores. Por otro lado, voluntariamente, si lo deseaban, podían facilitar un correo con el propósito de enviarles posteriormente un informe particular con los resultados básicos del estudio, una vez finalizara la recolección de datos. También se especificaba el correo del investigador con el objeto de poder contactar si los participantes tenían alguna duda al respecto. Se incluyó también un consentimiento informado como requisito para acceder al estudio, con el siguiente texto:

CONSENTIMIENTO INFORMADO

1. Confirmando haber leído el apartado Información sobre el cuestionario online: Experiencias de abuso en contextos grupales.

2. Confirmando que he entendido la información y que he tenido el tiempo suficiente para considerarla.

3. Entiendo que mi participación es voluntaria y que puedo abandonar el cuestionario en cualquier momento.

4. He comprendido y autorizo usar mis datos con efectos de investigación, tal como previamente se me ha informado.

5. Acepto participar en el estudio. Si está conforme con las cinco afirmaciones previas haga clic en continuar.

También se describió que completar la batería de instrumentos podía suponer invertir un tiempo mayor a una hora y que se recogían cuatro secciones principales:

- 1) Datos Sociodemográficos básicos
- 2) Experiencias en el grupo
- 3) Experiencias tras la salida del grupo
- 4) Dificultades que podían experimentar tras su salida

Se recogieron para el presente estudio los siguientes instrumentos:

1.2.1. Cuestionario Sociodemográfico

Cuestionario elaborado ad hoc que incluía las siguientes cuestiones:

1. ¿Por qué vía le llegó la información para realizar este cuestionario?
 - a) profesional especialista en el tema, b) asociación de ayuda a ex-miembros, c) foro o red social especializada, d) ex-miembro, e) amigo/a o conocido/a, f) otro (especifique)
2. Sexo
3. Año de nacimiento
4. Lugar de nacimiento (población y país)
5. Lugar de residencia actual (población y país)
6. Estado civil
7. Nivel de estudio alcanzado
8. Situación laboral
9. Afiliación religiosa (creyente y practicante, creyente y no practicante, agnóstica o indiferente, atea o no creyente)
10. Estatus socioeconómico percibido (bajo, medio-bajo, medio, medio-alto, alto)

1.2.2. Información sobre experiencias en el grupo

Cuestionario elaborado ad hoc que recogía las siguientes cuestiones:

- 1) ¿Considera que ha pertenecido a un grupo excesivamente controlador o que practicaba alguna forma de abuso sobre sus miembros? (sí/no)
- 2) Nombre del grupo
- 3) Tipo de grupo, opciones que mejor lo caracterizaban, opción multirrespuesta:
 - a) religioso, b) filosófico, c) cultural, d) esotérico, e) terapéutico, f) político, g) comercial, h) piramidal o multinivel, i) nueva era, j) coaching o crecimiento personal, k) humanitario o ayuda humanitaria, l) sincrético o mezcla de doctrinas, m) otra (especifique)
- 4) Propósito del grupo, con sus propias palabras
- 5) ¿Nació o creció en el grupo?

- 6) Año de entrada al grupo (aproximadamente)
- 7) ¿Ha requerido ayuda psicológica profesional, por algún motivo, en los siguientes momentos?, con dos opciones de respuesta cada una (si/no): a) antes de unirse al grupo, b) mientras era miembro del grupo, c) después de dejar el grupo, d) en la actualidad

1.2.3. Información tras la salida del grupo

Cuestionario elaborado ad hoc con las siguientes preguntas relativas a la salida del grupo:

- 1) Actitud actual hacia el grupo (escala de siete opciones, desde muy negativa a muy positiva)
- 2) Actitud actual hacia el/la líder o dirección del grupo (escala de siete opciones, desde muy negativa a muy positiva)
- 3) Actitud hacia los miembros del grupo (escala de siete opciones, desde muy negativa a muy positiva)
- 4) Actitud actual hacia el grupo (pregunta abierta)
- 5) Grado de maltrato físico en el grupo (escala de cinco opciones desde nada a continuamente)
- 6) Grado de maltrato sexual en el grupo (escala de siete opciones, desde muy negativa a muy positiva)
- 7) Grado de maltrato psicológico en el grupo (escala de siete opciones, desde muy negativa a muy positiva)
- 8) ¿Cómo se produjo su salida del grupo? (opción multirrespuesta): a) tras una reflexión personal, b) tras ser asesorado/a por familiares o amistades, c) tras ser asesorado/a por expertos, d) porque el grupo se disolvió, e) por expulsión o invitación a irse, f) por un proceso de desprogramación involuntaria, g) otra (especifique)
- 9) Factores de desvinculación sectaria. ¿Cuánto influyeron los siguientes motivos en la salida?: once motivos en una escala de cinco opciones (desde nada hasta completamente): a) actuación de sus familiares, b) actuación de

sus amigos/as o conocidos, c) asesoramiento de expertos, d) cuestionamiento de algunas prescripciones u obligaciones del grupo, e) estilo de vida restrictivo en el grupo, f) deseo de mayor intimidad y privacidad, fuera del control del grupo, g) sentirse objeto de abuso y/o de explotación, h) experiencia decepcionante con el/la líder y/o el grupo, i) contradicciones entre ideología y prácticas, j) darse cuenta de estar siendo engañado/a y/o manipulado/a, k) repetidos errores de predicción o profecía fallida

- 10) ¿Ha recibido alguno de los siguientes tipos de atención con motivo de sus experiencias en el grupo? (si/no): a) atención médica, b) atención psicológica, c) atención psiquiátrica
- 11) ¿La persona que le asesoró era especialista o tenía experiencia en atender a ex-miembros de grupos sectarios? (si/no)
- 12) Tiempo que ha recibido asesoramiento psicológico (si procede)

1.2.4. Escala de Abuso Psicológico en Grupo (GPA)

La primera escala derivada empíricamente para medir abuso psicológico en contextos grupales (Gasde y Block, 1998) ha sido la *Escala de Abuso Psicológico en Grupo* (*Group Psychological Abuse Scale; GPA*; Chambers, et al., 1994; Almendros, Carrobles, Rodríguez-Carballeira y Jansà, 2004, Almendros, 2006; Almendros et al., 2008, 2012). Parte de que algunos grupos emplean técnicas engañosas de captación de forma sistemática; estrategias de manipulación psicológica desarrolladas con el objeto de que sus miembros dependan y permanezcan en el grupo. Sus preguntas van en torno a actos o hechos específicos, no pretendiendo medir sus actitudes hacia las prácticas abusivas, como tampoco sus causas o consecuencias. Incluye en su versión original, en inglés, cuatro subescalas: *Sumisión/Acatamiento*, acerca del grado en que la persona debe someterse a las normas del grupo; *Explotación*, acerca del grado en que el grupo usa a la persona en detrimento de su propio bienestar; *Control mental*, referida al grado en que el grupo y sus líderes emplean estrategias engañosas y manipulativas para conservar a los miembros, y *Dependencia ansiosa*, referida al grado en que la persona depende del grupo. Dispone de 28 ítems, 7 por cada subescala, en una escala Likert de

cinco puntos, donde 1 significa nada característico y 5, totalmente característico (Anexo 6). En su versión española, la puntuación de corte óptima para la escala global es por encima de 80. Mientras, para las subescalas la Sumisión son las puntuaciones mayores a 27, el control mental, las mayores a 31 y la explotación mental, las mayores a 12. Sus coeficientes de fiabilidad en el estudio original oscilaron entre 0,81 de la subescala *Sumisión/Acatamiento* y 0,70, en la subescala *Control Mental* (Almendros et al., 2011, 2012).

Ha sido la medida más utilizada para el estudio empírico del fenómeno, con evidencias repetidas de su fiabilidad, validez y utilidad en distintos estudios (Chambers et al., 1994; Chambers, Langone y Malinoski, 1996; Adams, 1998; Gasde y Block, 1998; Malinoski, Langone y Lynn, 1999). Ha sido empleada, entre otros, en Reino Unido (Kendall, 2006), adaptada para su empleo con población española (Almendros et al., 2004, 2012; Almendros, 2006; Almendros, et al, 2004, 2008; Almendros, Carroble, Gámez-Guadix, Rodríguez-Carballeira, y Porrúa, 2009), así como traducida a diversos idiomas: japonés (Nishida y colaboradores, s.f.; como se cita en Almendros et al., 2011); sueco (Järvå y Almendros, s.f.; como se cita en Almendros et al., 2011); y alemán (Griess, s.f.; como se cita en Almendros et al., 2011). Además, probablemente es la única de las escalas en este ámbito que ha sido empleada en estudios llevados a cabo por autores distintos de los constructores de la medida (Almendros et al., 2011).

Respecto a su validación española (GPA-S), Almendros et al. (2004, 2012) encontraron una estructura factorial para esta versión compuesta de tres subescalas: *Sumisión*, *Control mental* y *Explotación*. Los autores entendieron que la subescala de la versión española *Sumisión* incluía elementos de las originales *Sumisión* y *Dependencia ansiosa*, la cual desaparecería de la versión española. De este modo, la subescala *Sumisión* expresaría tanto el acatamiento y la obediencia a la figura de autoridad (líder/es o grupo) como una extrema dependencia hacia la misma y el grupo. Por otro lado, Almendros et al. (2009) propusieron una versión modificada de la GPA que excluía la negación del ítem 1 del instrumento: “El grupo no indica a sus miembros cómo comportarse sexualmente” y modificaba las opciones de respuestas omitiendo las etiquetas de las categorías centrales; versión que actualmente está siendo empleada con participantes norteamericanos, japoneses y españoles (Almendros et al., 2009; 2012).

Los coeficientes de fiabilidad identificados para la muestra española se sitúan en torno a lo habitual para la investigación psicológica: Global ($\alpha = 0,88$) y las subescalas Sumisión ($\alpha = 0,86$), Control Mental ($\alpha = 0,75$) y Explotación ($\alpha = 0,70$). Se ha constatado una adecuada validez de contenido, constructo y diagnóstica. La escala ha mostrado una buena capacidad para clasificar y discriminar adecuadamente entre miembros y ex-miembros de grupos manipulativos, además de haberse constatado una óptima fiabilidad test-retest, mostrando una escasa fluctuación de las puntuaciones tras periodos de tiempo considerable (Almendros et al., 2012). El coeficiente alfa de Cronbach para la muestra de este estudio fue 0,81.

También se ha constatado cómo sus resultados son poco sensibles a la intervención psicológica, en una muestra norteamericana (Martin, Almendros, Burks y Carrolles, 2004).

Respecto al malestar psicológico derivado de la experiencia (Aronoff, Lynn y Malinoski, 2000), se han encontrado resultados inconsistentes acerca de la posible relación entre el abuso psicológico percibido en el grupo y otras medidas de malestar psicológico. De este modo, algunos estudios han informado de correlaciones positivas significativas (Martin, et al., 2004) y otros no (Gasde y Block, 1998). Cabe señalar que otras variables podrían estar incidiendo en los resultados (Martin et al., 2004), como el tiempo pasado desde el abandono del grupo, distintas estrategias de afrontamiento, el apoyo social, eventos vitales, etc. No obstante, conviene recordar que la escala mide el abuso por parte del grupo: sus prácticas, y no la experiencia de abuso sufrida por la persona. En este sentido, otras escalas que se centran más en las experiencias de abuso psicológico grupal sí han encontrado relación positiva entre malestar psicológico y las medidas de abuso psicológico, como ocurre con el *Individual Cult Experience Index* (ICE, Winocur et al., 1997) y la *Across Groups Psychological Abuse and Control Scale* (AGPAC, Wolfson, 2002).

1.2.5. *Escala de Detección de Persuasión Coercitiva (EDPC)*

Tras validar a través de un criterio interjueces la entrevista EPC, tal como se describió en la primera investigación, se procedió a elaborar una nueva herramienta, en formato escala. La entrevista tiene la ventaja de aportar una mayor información cualitativa respecto a la experiencia grupal, facilitando la detección e identificación de técnicas coercitivas; mientras la escala EDPC, pretende distinguir, identificar y cuantificar facilitando la objetividad, la precisión y sobre todo, obtener una medición a través de un procedimiento mucho más breve y de fácil aplicación. Medidas de autoinforme como las escalas ofrecen múltiples ventajas: pueden ser confidenciales, son fáciles de administrar, relativamente breves e incluso pueden ser completadas fuera de las sesiones (Rathus y Feindler, 2004). Además, tal como sostienen Ehrensaft y Vivian (1996) pueden proporcionar mayores tasas de detección de violencia y definiciones de comportamientos específicos de abuso, facilitando la introducción al relato de abuso, tanto al clínico como al paciente. Mientras las entrevistas presentan cuestiones más generales, las escalas implican una mayor concreción del objeto de medición.

Aun cuando pueda aplicarse de forma independiente en contextos clínicos y legales-forenses, sería interesante complementar la información que de ella se obtenga con la recogida a través de la entrevista EPC, validada en el estudio empírico número 1.

El objetivo del presente estudio ha sido validar e investigar las características psicométricas de esta nueva herramienta, que deriva directamente de la entrevista descrita así como de la clasificación de persuasión coercitiva descrita anteriormente, recogiendo las aportaciones de Rodríguez-Carballeira y colaboradores (Rodríguez-Carballeira, 1994a, 1994b, 1994c, 2001, 2004; Rodríguez et al., 2005, 2015), así como de otros autores (Lifton, 1961; Zimbardo et al., 1977; Singer, 1979, 1982, 1992; Hassan, 1990, 2012, 201; Singer y Ofshe, 1990; Singer y Addis, 1992; Singer y Lalich, 1997; West y Singer, 1980).

La escala parte de una fundamentación teórica de 17 variables, distribuidas en 4 estrategias principales de control: 1) Ambientales (4 variables), 2) Emocionales (3

variables), 3) Cognitivas (6 variables) y 4) Disociativas (4 variables). En total, previamente al análisis factorial, contenía un total de 50 ítems, en una escala tipo Likert de siete opciones, donde 1 significa “nada característico” y 7 “muy característico”. Como ocurre con la escala GPA (Chambers et al., 1994; Almendros et al., 2012), sus ítems son muy específicos, describiendo principalmente acciones abusivas desarrolladas por el grupo; también se describen consecuencias psicosociales adversas, aunque siempre atribuidas a la acción o estancia grupal (vg. Ítem 1_ *Mi relación con el grupo perjudicó relaciones sociales que eran importantes para mí*, ítem 2_ *El grupo interfirió negativamente en mi trabajo y/o en mis estudios*). Contiene tres ítems con puntuación inversa: 10, 29 y 35 (Anexo 7).

En la figura 12 se detalla la procedencia de los ítems en base a su correspondencia teórica con distintas variables, dentro de cuatro tipos de estrategias coercitivas principales.

ESTRATEGIA DE CONTROL	VARIABLE	ÍTEM
1. Control Ambiental	1. Aislamiento	EPC01aaais EPC02aaais EPC03aaais EPC04aaais EPC05aaais EPC06aaais
	2. Control informacional	EPC07_ainf EPC8_ainf EPC09_ainf
	3. Dependencia existencial	EPC10_adeb EPC11_adeb EPC12_adeb EPC13_adeb EPC14_adeb
	4. Debilitamiento psicofísico	EPC15_adeb EPC16_adeb EPC17_adeb EPC18_adeb EPC19_adeb
2. Control Emocional	5. Activación de emociones positivas	EPC20_epos EPC21_epos EPC22_epos EPC23_epos
	6. Activación de emociones negativas	EPC24_eneb EPC25_eneb EPC26_eneb EPC27_eneb EPC28_eneb
	7. Aplicación de miedos y Castigos	EPC29_erefcas EPC30_erefcas EPC31_erefcas EPC32_erefcas

ESTRATEGIA DE CONTROL	VARIABLE	ÍTEM
3. Control Cognitivo	8. Denigración del pensamiento crítico	EPC33_ccrit EPC34_ccrit
	9. Uso de la mentira y el engaño	EPC35_ceng EPC36_ceng
	10. Demanda de condescendencia e identificación con el grupo	EPC37_ciden EPC38_ciden EPC39_ciden
	11. Control de la atención	EPC_40_caten EPC41_caten
	12. Control sobre el lenguaje	EPC42_cleng
	13. Alteración de las fuentes de autoridad	EPC43_caut EPC44_caut
4. Disociación	14. Uso de drogas	EPC45_ddrug
	15. Negación de asistencia sanitaria	EPC46_dmed
	16. Uso de rituales	EPC47_drit
	17. Otros métodos para obtener disociación	EPC48_ddiss EPC49_ddiss EPC50_ddiss

Figura 12. Procedencia de los ítems de la escala EDPC en base a las variables y estrategias de control a las que pertenece

El coeficiente de alfa de Cronbach estandarizado para la muestra del presente estudio fue 0,93, que ascendió a 0,97 en su versión final de 40 ítems, lo que da muestras de una alta fiabilidad como consistencia interna.

1.2.6. *Medical Outcomes Study Support Survey (MOS-SSS)*

La escala MOS-SSS (Sherbourne y Stewart, 1991) evalúa la percepción de disponibilidad de apoyo social funcional del individuo. La escala original incluye 19 ítems con formato de respuesta tipo Likert de cinco alternativas de respuesta, desde 1: nunca, hasta 5: siempre (Anexo 8). Para este estudio se han empleado las subescalas de *apoyo afectivo*, *interacciones sociales positivas* y *apoyo emocional-informacional*. El instrumento dispone de propiedades psicométricas adecuadas en cuanto a consistencia interna ($\alpha = 0,97$; $\alpha = 0,91-0,96$ para las subescalas) y fiabilidad test-retest (coeficiente de estabilidad 0,78; 0,72-0,76 para las subescalas). El alfa de Cronbach para la muestra del presente estudio fue 0,96.

Para interpretar las puntuaciones se suman las respuestas de los ítems de cada una de las dimensiones, reescalándose en una escala con rango de 0 a 100. Finalmente se calcula la puntuación total a partir de la media de estos nuevos valores. Los autores recomiendan interpretar las subescalas por separado, si bien también puede interpretarse la puntuación global.

Está disponible en múltiples idiomas y sus propiedades psicométricas han sido probadas en español (Espinola, Enrique y Carmelo, 2007; Requena, Salamero y Gil, 2007), en portugués (Alonso, Montes, Menendez y Pereira, 2007) y en chino (Yu, Lee y Woo, 2004).

1.2.7. *Stressful Life Event Questionnaire (SLEQ)*

El cuestionario SLEQ (Roohafza, Ramezani, Sadeghi, Shanam, Zolfagari y Sarafzadegan, 2011) evalúa la frecuencia y la intensidad de estrés de los individuos. No sólo mide síntomas relacionados con eventos vitales estresantes, también mide cuantitativamente el grado de estrés. Tiene 46 ítems en una escala Likert de seis puntos, donde 1 significa “totalmente en desacuerdo” y 6 “totalmente de acuerdo” (Anexo 9).

Es una escala adecuada para la investigación y para la evaluación del ajuste en atención primaria, con buenas propiedades psicométricas. Su validez discriminante fue probada con el Cuestionario de Salud General (GHQ-12; Goldberg y Hillier, 1979). Además, la consistencia interna informada, con *alpha* de Cronbach estandarizada, es del

92 % ($\alpha=0.92$), que coincide exactamente con los resultados también obtenidos con la muestra del presente estudio. Su coeficiente de correlación es moderadamente significativo entre los distintos dominios del cuestionario.

El análisis factorial del instrumento identificó 11 dominios (Roohafza et al., 2011):

- 1) Tensiones en el hogar y eventos familiares estresantes
- 2) Problemas financieros
- 3) Relaciones sociales
- 4) Conflictos personales
- 5) Problemas laborales
- 6) Problemas del ámbito académico
- 7) Seguridad en el trabajo
- 8) Pérdida y separación
- 9) Vida sexual
- 10) Vida diaria
- 11) Problemas de salud

1.2.8. Escala de Autoestima de Rosenberg (RSE)

La escala Rosenberg (1965) está compuesta por 10 ítems con un formato de repuesta tipo Likert con cuatro opciones, siendo 1 “muy en desacuerdo” y 4 “muy de acuerdo” (Anexo 10). Mide autoestima individual, la valoración de la persona sobre sí misma. Del conjunto de diez ítems, cinco están en sentido positivo y cinco en sentido negativo. Aquellos ítems en sentido negativo han sido invertidos para obtener las diferentes puntuaciones. La escala ha sido traducida y validada en castellano, con una consistencia interna, *alpha* de Cronbach, de 0,87. La fiabilidad temporal, tanto para dos meses ($r = 0.72$) como para un año ($r = 0.74$), es satisfactoria (Vázquez, Jiménez y Vázquez-Morejón, 2004). El alfa de Cronbach para la muestra del presente estudio fue 0,88.

La interpretación considera como bajas aquellas puntuaciones por debajo de 25 puntos, siendo el punto de corte por debajo del cual se considera que existen problemas significativos de autoestima. De 26 a 29 se consideraran moderadas, interpretándose como autoestima media. En este rango no presentarían problemas graves de autoestima,

pero sería adecuado mejorarla. Puntuaciones por encima de 29 se interpretan como una autoestima normal o elevada.

1.2.9. *Brief Symptoms Inventory (BSI)*

El inventario BSI (Derogatis, 1975; Pereda et al., 2007) es una versión reducida del SCL-90-R, compuesto por 53 ítems en una escala de tipo Likert de cinco puntos, donde 0 es “nada” y 4 “mucho”, de acuerdo al malestar experimentado durante la última semana (Anexo 11). Las escalas de síntomas son las siguientes: *Somatización, Obsesión-Compulsión, Sensibilidad interpersonal, Depresión, Ansiedad, Hostilidad, Ansiedad fóbica, Ideación paranoide y Psicoticismo*. El BSI también aporta tres índices globales que permiten obtener una sola puntuación general, el Índice Global de Severidad (GSI), que es el que se emplea en esta investigación, al tratarse de un buen indicador de malestar psicológico general. En población española (Pereda et al., 2007), el coeficiente de consistencia interna obtenido fue bastante aceptable, en un rango entre 0,72 (Ansiedad Fóbica, Psicoticismo) y 0,95 (GSI). El alfa de Cronbach para la muestra del presente estudio fue 0,97.

1.2.10. *Inventario de Cogniciones Postraumáticas (ICP)*

El *Inventario de Cogniciones Postraumáticas* (Foa, Ehlers, Clark, Tolin y Orsillo, 1999) es un instrumento diseñado para medir creencias y pensamientos relacionados con el trauma. Ha sido validado en población española (Blanco, Díaz, Gaborit y Amaris, 2010), encontrando, al igual que en el estudio original, tres factores: *Creencias Negativas sobre el Yo, Creencias Negativas sobre el Mundo y Autoculpa*. El inventario tiene 36 ítems dispuestos en una escala tipo Likert de siete puntos, desde 1 (totalmente en desacuerdo) hasta 7 (totalmente de acuerdo), (Anexo 12). Su consistencia interna, *alpha* de Cronbach, en la versión española es igual a 0,94 ($\alpha = 0,94$). El alfa de Cronbach para la muestra del presente estudio fue 0,95. Se ha constatado adecuadamente su validez convergente.

1.2.11. Escala de Deseabilidad Social (SDS)

La Escala de Deseabilidad Social (SDS, Crowne y Marlon, 1960; Strahan y Gerbasi, 1972; Ferrando y Chico, 2000) mide la deseabilidad o necesidad de aprobación social. Se emplea entre otras funciones para descartar posibles casos de simulación o distorsiones graves de respuesta. Así, este tipo de escalas han sido denominadas “escalas de mentira”. Su aplicación en investigación básica mostró que las puntuaciones medias se situaban en el punto medio de la escala, lo que llevó a sugerir que se trataba de un rasgo estable. La SDS tuvo una gran aceptación desde sus inicios y aún continúa siendo el instrumento más popular y utilizado en su categoría. Se ha empleado su versión reducida de diez ítems (Strahan y Gerbasi, 1972; Rudmin, 1999; Loo y Loewen, 2004). Sus puntuaciones tienen propiedades psicométricas aceptables, dado el tipo de instrumento de que se trata. Las fiabilidades estimadas mediante índices de consistencia interna están entre 0,75 y 0,85, y su estabilidad tras un intervalo de un mes se estimó en 0,89; en su versión española posee propiedades psicométricas similares a la versión original; situándose el índice *alpha* de Cronbach en 0,78. La escala se muestra, principalmente, unidimensional (Ferrando y Chico, 2000). El alfa de Cronbach para la muestra del presente estudio fue pobre, de 0,45.

La escala contiene diez ítems con opción de respuesta “verdadero” o “falso” (Anexo 13).

1. 3. Procedimiento

Para la recogida de datos se subió la batería de instrumentos descrita a internet a través de *Proquest*, software diseñado para la elaboración de encuestas “on-line”, accesible a través de la dirección <http://questionpro.com/t/ABwJQZSrPu>. En la misma batería se incluía una presentación que identificaba a los investigadores e información sobre el estudio, como el tiempo aproximado para su cumplimentación (tiempo estimado algo mayor a una hora), el objetivo, los beneficios potenciales y las universidades participantes. Aprovechando sinergias se incluyeron también otras herramientas evaluativas para su validación, por parte de investigadores de la Universidad Autónoma de Madrid y la Universidad de Barcelona. Además, esta

colaboración facilitó optar a una muestra mayor de participantes, dado que sus componentes, pertenecientes a “Invictus Investigación”, llevan una amplísima labor investigadora del fenómeno sectario, con más de tres décadas de dedicación.

Una vez que la batería estuvo accesible, comenzaron las invitaciones a participar, principalmente a través de las siguientes formas:

- 1) Invitaciones personales a pacientes atendidos en relación a su problemática de dependencia o abuso psicológico grupal
- 2) Invitaciones personales a contactos de personas que se autoidentifican como víctimas de grupos abusivos, que sin haber pasado por tratamiento, han realizado alguna consulta en torno a la problemática descrita.
- 3) Contacto presencial, telefónico o telemático con profesionales y asociaciones de especialistas en grupos sectarios o manipulativos, solicitándoles colaboración para que invitaran a ex miembros de grupos abusivos hispanoparlantes. Así, se contó con la colaboración de asociaciones españolas e internacionales como AIIAP (Asociación Iberoamericana para la Investigación del Abuso Psicológico), REDUNE (Red de Prevención del Sectarismo y del Abuso de Debilidad), AIS (Atención e Investigación de Socioadicciones), Red LibreMentes (Red de Ayuda a Víctimas y Familiares de la Grupo Dependencia), RIES (Red Iberoamericana de Estudios Sectarios), ICSA (International Cultic Studies Association), Freedom of Mind (Steven Hassan), etc. También se contó con varios profesionales, especialmente psicólogos/as, con amplia experiencia en este tipo de atenciones.
- 4) Contacto telefónico o telemático con distintas Asociaciones de Víctimas de grupos coercitivos, solicitando su colaboración y difusión del estudio, tanto a nivel personal, el envío de correos a contactos de asociados, así como a través de su página o sus redes sociales.
- 5) Enlaces e invitaciones telemáticas en distintas páginas y redes sociales de asociaciones de víctimas de grupos sectarios.
- 6) Invitación a través de la difusión en medios de comunicación: en distintas entrevistas y reportajes periodísticos sobre sectas, se incluyó una reseña y un

enlace para participar en el estudio (vg. *El País*, disponible en http://ccaa.elpais.com/ccaa/2015/09/08/andalucia/1441707082_646561.html)

En la batería se incluyó la opción de poder recibir feedback de los resultados de la investigación, así como de un informe personalizado de sus resultados, una vez finalizara el periodo de análisis. Para ello, voluntariamente, podían facilitar un correo electrónico de contacto.

De la base de datos *questionpro* se recogieron un total de 1221 entradas al instrumento. Un total de 331 personas respondieron al menos a alguna parte de la batería, de ellos 174 eran nacidos o residentes en España (164 de origen español). 131 participantes eran originarios de países latinoamericanos. Del total de origen español, se contó con 134 sujetos participantes, descartando previamente a todos aquellos que no habían completado la escala a validar. Del total analizado se incluyeron algunos sujetos a los que les faltó algún dato, como incluir la fecha de entrada en el grupo y/o de salida o alguno de los instrumentos. De los 134, 115 finalizaron la batería y el resto, 19, habían cumplimentado los datos y las escalas más relevantes para el análisis (EDPC, GPA, datos sobre la experiencia grupal, etc.), faltándoles algún dato como la información del tiempo que permanecieron en el grupo abusivo o alguna/s escala/s (MOS-SSS, SLEQ, RSE, BSI, ICP o EDS).

El periodo comprendido de la recogida de los datos fue desde el día 23 de julio de 2015, hasta el 30 de septiembre del mismo año. Posteriormente la batería ha seguido abierta por un periodo aún sin definir, para intentar recabar una mayor muestra de cara a desarrollar estudios posteriores.

1. 4. Plan de Análisis

Para analizar los datos se emplearon dos paquetes estadísticos: SPSS versión 20.0 (IBMStatistical Package for Social Sciences, 2011) y FACTOR 9.2 (Lorenzo-Seva y Ferrando, 2006), los cuales estaban adaptados para el sistema operativo Windows.

Se realizaron análisis descriptivos de los correspondientes resultados obtenidos en la batería por parte de la muestra: medias, desviaciones típicas y frecuencias de cada una de las variables estudiadas.

Se examinaron las características psicométricas de la escala EDPC. En primer lugar se realizaron pruebas paramétricas (*t* de Student) y no paramétricas (U de Mann Withney), con objeto de conocer si existían diferencias entre sexos en los resultados de la escala. También se emplearon estas mismas pruebas para constatar si existían diferencias entre nacidos o criados en grupos abusivos, frente a aquellos que entraron al grupo con posterioridad. A continuación se realizó un análisis descriptivo de los ítems, para el cual se calcularon las medias, las desviaciones típicas y las correlaciones ítem-total corregidas de cada ítem con la escala global. También se exploró la consistencia interna de la escala mediante el cálculo del coeficiente alfa de Cronbach estandarizado. Una vez realizado lo anterior, se estudió la estructura de la EDPC a través de un Análisis Factorial Exploratorio (AFE) donde previamente se examinó el Coeficiente de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) y el test de esfericidad de Barlett para comprobar la adecuación de la muestra al análisis factorial. Se empleó la matriz de correlaciones policóricas debido a que la mayoría de los ítems obtuvieron valores absolutos de curtosis mayores a 1. También resultó estadísticamente significativo el test de curtosis multivariada. Como método de extracción se emplearon distintos métodos de factores: criterio Kaiser (1960), Análisis Paralelo, optimizado por Timmerman y Lorenzo-Seva (2011), gráfica de sedimentación, método MAP (Minimum Average Partial), de Velicer (1976) y método Hull (Ceulemans y Kiers, 2006). Se decidió principalmente en base al método Hull, dado que se trata de un criterio recomendado, con un gran éxito en la detección del número de factores principales. Lorenzo-Seva, Timmerman y Kiers (2011) recomiendan este método de extracción de factores, en tanto que muestra un gran éxito en la detección del número de los factores principales en un alto número de ocasiones (entre el 85 y el 94 % de las ocasiones), considerándolo por tanto una buena alternativa a métodos clásicos empleados con mayor frecuencia como el Análisis Paralelo (PA; Horn, 1965), el sistema Kaiser (Kaiser, 1960), el Minimum Average Partial Test (MAP, Velicer, 1976) o el Gráfico de Sedimentación (Cattell, 1966).

A continuación, se examinaron dos índices de ajuste del modelo: el *Goodness of Fit Index* (GFI), siendo considerandos valores apropiados los situados por encima de 0,95 (Hu y Bentler, 1999), y el *Root Mean Square of Residuals* (RMSR) considerando el criterio de Kelley (Kelley, 1935; Harman, 1962), para comprobar si había un buen ajuste del modelo a los datos. Para examinar la relación de la EDPC con otras variables de interés se calcularon los coeficientes de correlación de Pearson entre esta escala y otros instrumentos. En concreto, se estudió la relación entre esta escala y la *Escala de Abuso Psicológico Grupal* (GPA), la escala de apoyo social *Medical Outcomes Study Support Survey* (MOS-SSS), la *Escala de Autoestima de Rosenberg* (RSE), la escala de eventos estresantes *Stressful Life Event Questionnaire* (SLEQ), la escala de ajuste psicológico *Brief Symptoms Inventory* (BSI), el *Inventario de Cogniciones Postraumáticas* (ICP) y la *Escala de Deseabilidad Social* (EDS); así como también con las respectivas subescalas de los instrumentos mencionados.

2. RESULTADOS

2.1. Características de la muestra

En el estudio participaron 134 sujetos que autoidentifican haber recibido abusos o haber sido controlados excesivamente por un grupo.

El 48,5% (n=65) eran mujeres y el 51,5% (n=69) varones, con una edad media de 48,85 años ($DT = 11,91$). Se realizaron comparaciones entre hombres y mujeres, para lo cual se llevaron a cabo pruebas paramétricas y, dada la ausencia de normalidad en la distribución, también se realizaron pruebas no paramétricas. En ambos casos, los resultados fueron coincidentes. Se compararon las medias entre hombres y mujeres con la prueba t de Student (también la prueba U de Mann-Whitney), no encontrando diferencias significativas: $t(132) = 0,57$; $p = 0,57$.

El 57,5% (n = 77) de la muestra estaba casada o vivía en pareja, el 28,4% (n = 38) soltera, el 11,9% (n = 16) separada o divorciada y el 2,2 % (n = 3) viuda.

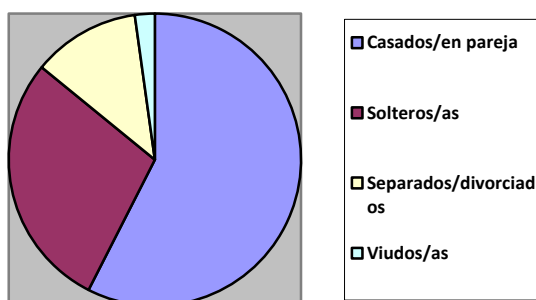


Figura 13. Estado civil

En cuanto al nivel de estudios, el 82 % (n = 110) tenían estudios universitarios o técnicos, de los cuales, el 31% (n = 42) tenían algún postgrado; el 11,2 % (n = 15) estudios medios o secundarios, el 6% (n = 8) estudios básicos o primarios y un 0,7 % (n = 1) estudios inferiores a básicos.

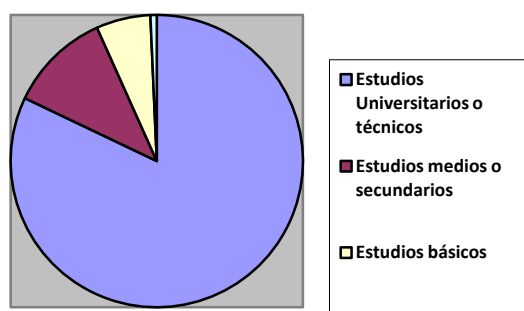


Figura 14. Nivel de estudios

Respecto a la situación laboral, el 71,6% (n = 96) referían estar trabajando en la actualidad, frente a un 12,7% (n = 17) en situación de desempleo; un 11,9 % declaraba estar jubilado/a o ser pensionista y un 3,7% (n = 5) estar estudiando. De los trabajadores en activo, el 29,1% (n = 39) lo hacían en el sector privado, el 21,6% (n = 29) como autónomos/as, mientras que el 16,4% (n = 22) trabajaban para la administración pública.

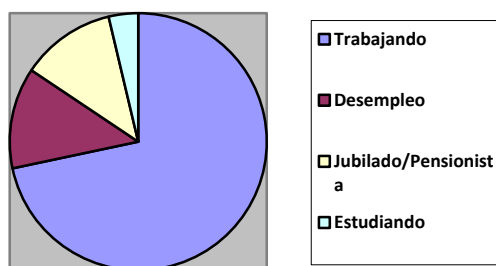


Figura 15. Situación laboral

El estatus socioeconómico percibido por la muestra era medio para el 54,5% ($n = 73$), medio-alto para el 22,4% ($n = 30$), medio-bajo para el 14,2% ($n = 19$), bajo para el 7,5% ($n = 10$) y alto para el 1,5% ($n = 2$).

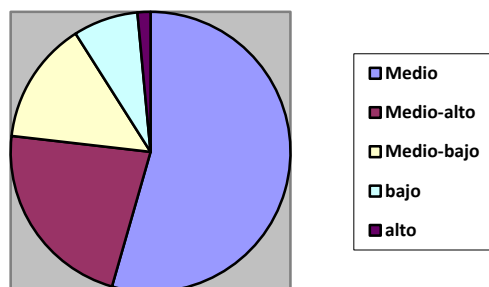


Figura 16. Estatus socioeconómico percibido

En cuanto a la afiliación religiosa actual el 64,2% ($n = 86$) declaran ser creyentes, de los cuales el 38,1% ($n = 51$) referían ser creyentes practicantes. El 35,8% ($n = 48$) no se consideraban religiosos, refiriendo ser ateos/as el 19,4% ($n = 26$), o agnósticos o indiferentes el 16,4% ($n = 22$).

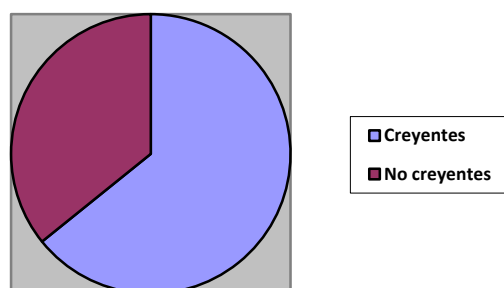


Figura 17. Creencias religiosas

2. 2. Descriptivos respecto a las experiencias en el grupo

Previamente al inicio de las preguntas de la batería, las instrucciones requerían como criterio de participación haber pertenecido a un grupo excesivamente controlador o abusivo. También en el cuestionario se les preguntaba directamente si consideraban si habían pertenecido a un grupo excesivamente controlador, o que practicaba alguna forma de abuso sobre sus miembros, a lo cual el 99,26% ($n = 133$) respondía afirmativamente, frente al 0,74% ($n = 1$) de la muestra.

La edad media con la que ingresaron en el grupo fue de 20,91 años ($DT = 10,67$), permaneciendo de media 14,39 años ($DT = 10,34$) y saliendo de él, de media, hace 13,75 años ($DT = 11,94$). El 30,6% ($n = 41$) habían nacido o se habían criado dentro del grupo, frente al 69,4% ($n = 93$) restante. Se realizaron comparaciones entre los nacidos o criados dentro del grupo, frente a aquellos/as que entraron con posterioridad, para constatar si existían, o no, diferencias entre ambos, para lo cual se llevaron a cabo pruebas paramétricas y, dada la ausencia de normalidad en la distribución, también se realizaron pruebas no paramétricas. En ambos casos, los resultados fueron coincidentes. Se compararon las medias con la prueba t Student (también con la prueba U de Mann-Whitney), no encontrando diferencias significativas: $t(132) = -0,68$; $p = 0,49$.

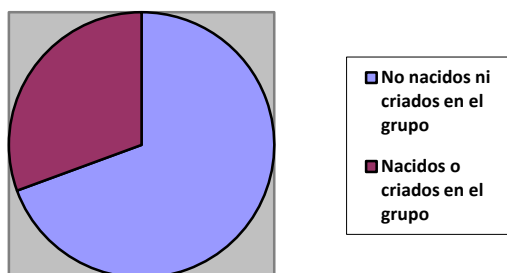


Figura 18. Nacidos/ criados en el grupo y no nacidos o criados en el grupo

En cuanto al tipo de grupo abusivo al que pertenecieron, considerando que la opción era multirrespuesta, referían haber pertenecido a los siguientes subtipos, por orden de frecuencia: un 82,8% (n =111) refirieron que su grupo era religioso, el 15,7% (n =21) piramidal, el 10,4% (n =14) terapéutico, el 9,7% (n =13) de coaching o crecimiento personal, el 9,7 % (n =13) sincrético o que mezclaba distintas doctrinas o contenidos, el 5,2% (n= 7) de tipo comercial. Posteriormente, con el mismo porcentaje, 4,5% (n= 6), los de tipo político, filosófico, los culturales y los inspirados en la Nueva Era. En último lugar, con un 1,5% (n= 2), grupos, en apariencia, de ayuda humanitaria.

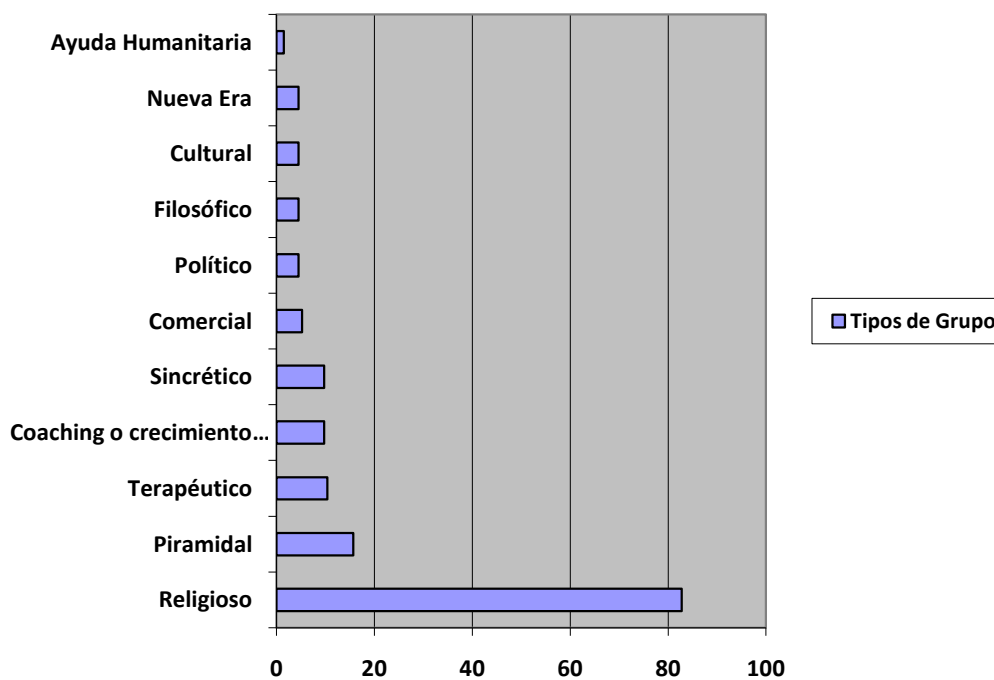


Figura 19. Tipo de grupo

Respecto al grupo en concreto al que pertenecieron, sobresale, por su frecuencia, los grupos vinculados a la Iglesia Católica. El 67,91% ($n = 91$) de la muestra describe que su grupo abusivo pertenecía a la Iglesia Católica. En concreto el 51,49% ($n = 69$) pertenecían a la prelatura del *Opus Dei* y el 12,68% ($n = 17$) a la organización *Camino Neocatecomunal*. También hay un 0,7% ($n = 1$) que perteneció a la congregación católica *Legionarios de Cristo* y otro 0,7% ($n = 1$) que describe haber pertenecido a un grupo abusivo perteneciente a la iglesia católica, sin concretar su denominación. Un 2,23% ($n = 3$) pertenecieron a la organización *Tradición Familia y Propiedad* (TFP Covadonga) y/o a *Heraldos del Evangelio*.

Bajo la primera denominación, *TFP*, autoidentificados como laicos católicos, dicha organización nunca llegaría a tener un reconocimiento oficial por parte de la Iglesia Católica, si bien recibió apoyo de algunos sacerdotes y obispos. Por el contrario, tras dividirse el grupo, la formaron *Heraldos del Evangelio* sí recibiría formalmente el reconocimiento por parte de la Iglesia Católica. Los sujetos participantes en nuestro estudio emplearon ambas denominaciones, *TFP* y *Heraldos del Evangelio*, en la descripción de su grupo abusivo.

Seguidamente, un 5,97% ($n = 8$) pertenecían a los Testigos de Jehová. Posteriormente, hay cinco grupos representados cada uno por un 1,49% ($n = 2$) de la muestra: la comunidad hinduista *Vaidika Pratisthana Sangha, Dharma Tradición, La Orientación*, el grupo *KIVA* y *CREA* (*Centro Especial de Investigación en Teorías y Prácticas Superadoras de Desigualdades*, perteneciente a la Universidad de Barcelona). Seguidamente, el resto de la muestra, el 14,17% ($n = 19$), describe 17 grupos y dos relaciones terapéuticas abusivas sin especificar (*Iglesia de la Cienciología, Iglesia de la Unificación, Brahma Kumaris, Escuela de la Sencillez, Advaita Vedanta, Sakya Tashi Ling, 4Life, Iglesia Metropolitana de Barcelona Betania, Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días, El Rayo Dorado, Emociona, Mens Venilia, Método Grinberg, EAE EDP, Telexfree*, grupo vinculado a la santería Yoruba y grupo vinculado a Mindfulness).

En cuanto al propósito del grupo, se analizaron las frecuencias de palabras clave más empleadas en la muestra. Al tratarse de una respuesta opcional, abierta y descriptiva, se recogieron 111 respuestas de los 134 participantes. Las palabras o

explicaciones más repetidas fueron: el 33,33% (n = 37) “*obtención de poder o dinero*”, el 18,91% (n = 21) “*captación o proselitismo*”, el 17,12% (n = 19) “*control*”, el 10,81% (n = 14) “*trabajo*”, el 6,30% (n = 7) “*secta/sectarismo*”, el 5,40% (6) “*influencia*”. En menor medida, otros conceptos que aparecen en un 1,8% (n = 2) de la muestra: “*abuso*”, “*explotación*”, *obediencia*”. También aparece con un 0,9% (n = 1) las palabras “*dependencia*” y “*miedo*”.

Respecto a si habían recibido ayuda psicológica, antes durante, después de su estancia en el grupo, o en la actualidad, se obtuvieron las siguientes respuestas de 124 de los sujetos de la muestra. Es destacable que sólo un 10,5% (n = 13) habían recibido atención psicológica antes de pertenecer al grupo, frente al 89,5% (n = 111) de la muestra. Estos porcentajes incrementan notablemente en relación a la estancia y, especialmente, tras la salida del grupo. De esta manera, el 20,1% (n = 27) recibiría atención durante su estancia en el grupo y el 44% (n = 59) la recibió después de su egreso. Un 21,6% (n = 29) refirieron continuar en tratamiento psicológico en el momento actual.

2.3. Descriptivos respecto a la salida del grupo

La actitud actual de la muestra hacia el grupo, el 60,4% (n = 81), y especialmente hacia el líder, el 74,6% (n = 100), es muy negativa, situándose en el extremo de una escala tipo Likert de siete opciones de respuesta. Por el contrario, sólo el 16,4% (n = 22) mantiene esta actitud extremadamente negativa hacia los miembros del grupo.

Con respecto a la pregunta abierta y descriptiva, opcional, respecto a la actitud actual hacia el grupo, que fue respondida por 119 de los sujetos, destacan las siguientes palabras, muchas relativas a sentimientos y emociones que les genera pensar en el grupo. Por orden de frecuencia: “*rechazo*” en un 13,44% (n = 16), “*indiferencia*” en un 10,08% (n = 12), “*desprecio*”, en un 10,04% (n = 9), “*pena*” en un 7,56% (n = 8). Con un 5,04% (n = 6) aparecen las palabras “*rabia*” y “*odio*”. Con un 2,52% (n = 3) las

palabras “asco”, “lástima”, “dolor” e “indignación”. Refieren la palabra “tristeza” el 1,68% (n = 2). Un 0,8% (n = 1) destacan las palabras “rencor” y “desesperanza”.

Respecto a las formas de abuso que describen, destaca la presencia de abuso psicológico, descrita por el 93,3% (n = 125) de la muestra, describiéndolo en niveles altos (bastante, mucho o continuamente) el 84,1% (n = 109). El abuso físico es descrito en un 20,8% (n = 28), mientras que la presencia de alguna forma de abuso sexual aparece en el 18,7% (n = 25).

En cuanto a cómo se produjo la salida del grupo, con la opción de respuesta múltiple, se obtuvieron los siguientes resultados. El 67,9% (n = 91) refiere haber salido tras una reflexión personal. El 18,7% (n = 25) admite que fue expulsado por parte del grupo. El 15% (n = 11,2), refiere haberse sometido a una desprogramación involuntaria. El 14,2% (n = 19) destaca la ayuda familiar o de amigos, mientras que el 9,7% (n = 13) refiere haber sido asesorados por expertos para su salida. Un 0,7 (n = 1) describe que su salida se consiguió gracias a la disolución del grupo. Además, 32 sujetos añadieron una respuesta abierta y descriptiva respecto al motivo de su salida, destacando, una gran heterogeneidad de razones: “haberse enamorado”, “desacuerdo con los responsables”, “estar a punto de morir”, “agotamiento psicológico y físico”, “cambio de residencia” “problemas físicos”, “observar que manipulaban también a su hijo”, “problemas mentales”, “depresión”, “por recibir amenazas”, “porque le obligaban a maltratar a otras personas”, “porque también empezaron a abusar de su hijo”, “por no soportarlo”, “por evolución personal”, etc.

Los motivos considerados como más influyentes de cara a desvincularse del grupo, valorados en un total de 130 sujetos, fueron: el cuestionamiento de determinadas obligaciones en un 95,5% (n = 124), el hallazgo de contradicciones entre la ideología y las prácticas en un 94% (n = 122), haber sido engañados o manipulados en un 90,3% (n = 117), las restricciones en un 88,8% (n = 115), sentirse decepcionados en un 86,2% (n = 111), el deseo de mayor intimidad en un 82,8% (n = 107), sentirse objeto de abuso o explotación en un 78,4% (n = 101), repetidos errores de predicción o profecía fallida en un 43,3% (n = 54), el asesoramiento de familiares y amigos, ambos con un 43,1% (n = 56) y el de expertos en un 23,1% (n = 30).

En cuanto a las atenciones médicas, psicológicas y psiquiátricas tras la salida del grupo, encontramos los siguientes resultados: un 44% ($n = 59$) recibió asistencia psicológica, donde un 35,8% ($n = 48$) especifica que tal atención estuvo relacionada directamente con su experiencia de abuso en el grupo. También como consecuencia directa de la experiencia de abuso, un 26,1% ($n = 35$) recibió atención médica y un 17,7% ($n = 22$) tratamiento psiquiátrico. 49 sujetos respondieron adicionalmente si la atención recibida fue llevada a cabo por un especialista en sectas o grupos manipulativos, de los cuales, el 44,9% ($n = 24$) tuvo este tipo de atención, frente a un 55,1% ($n = 27$) que no la recibió. En cuanto al tiempo en tratamiento, la atención recibida varió desde sujetos que tuvieron escasas consultas hasta un máximo de 13 años, estando la mayoría, el 81,63% ($n = 40$) un periodo superior a un mes, frente al 18,37% ($n = 9$), que no especificó con claridad, describiendo haber estado “escasas consultas o días”. Resulta muy destacable que antes del ingreso en el grupo sólo un 9,7% ($n = 13$) había recibido atención psicológica, frente a un 44% ($n = 59$), después de su salida del grupo.

2.4. Distribución de las puntuaciones

La suma de las puntuaciones de los ítems se dividió entre el número total de ítems para obtener la media de las puntuaciones de la escala. Así, se encontró que la media de estos valores fue 5,29 ($DT = 0,86$), con rango comprendido entre 2,88 y 6,90. Hay que tener en cuenta que la EDPC consta de una escala de respuesta tipo Likert de siete niveles de respuesta, con un rango posible de 1 a 7. Teniendo en cuenta esto, y a partir de la observación del histograma (Figura 20), podemos decir que las puntuaciones altas tienen una mayor frecuencia que las bajas. El índice de curtosis obtiene un valor algo bajo, de 0,20, mostrando una distribución *Mesocúrtica*, o sea, una concentración normalizada de valores. Por el contrario, la distribución tiene una asimetría negativa (-0,79), mostrando que los valores tienden a concentrarse en la parte derecha de la media, lo que indica que las puntuaciones no siguen una distribución normal.

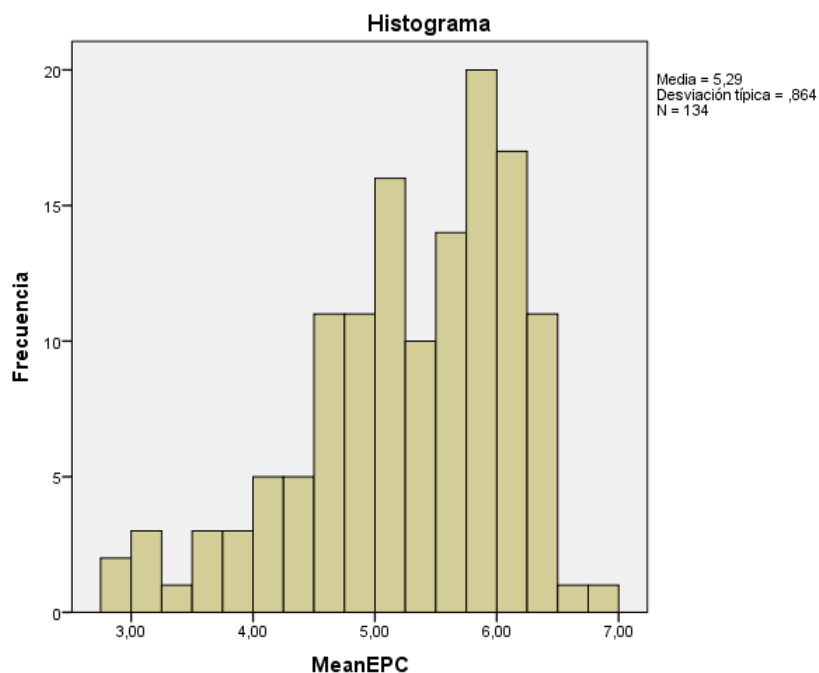


Figura 20. Histograma de distribución de puntuaciones

Para medir el ajuste a la normalidad de los datos se empleó la prueba de bondad de ajuste de Kolmogorov-Smirnov (KS) con corrección de la significación de Lilliefors. Esta prueba evidencia diferencias significativas entre nuestra distribución y la distribución normal de contraste ($z=0,89$; $p=0.01$), concluyendo la no normalidad de nuestra distribución.

2.5. Análisis de los ítems

Se realizó un análisis descriptivo de los 50 ítems que componen la versión de partida de la EDPC. En la Tabla 6 se muestran los ítems, la dimensión teórica a la que pertenece cada ítem y su denominación, la media, la desviación típica y la correlación ítem-total corregida de cada ítem con la escala global.

Tabla 6:

Análisis descriptivo de los ítems de la Escala de Detección de Persuasión Coercitiva (EDPC)

Ítem	Dimensión	Denominación	M	DT	rc lx
1	Ambiental – Aislamiento	EPC1_aais	5,73	1,81	0,57
2	Ambiental – Aislamiento	EPC2_aais	5,09	2,14	0,53
3	Ambiental – Aislamiento	EPC3_aais	6,57	0,94	0,51
4	Ambiental – Aislamiento	EPC4_aais	6,19	1,22	0,59
5	Ambiental – Aislamiento	EPC5_aais	5,05	2,12	0,44
6	Ambiental – Aislamiento	EPC6_aais	6,08	1,48	,068
7	Ambiental- Control de la información	EPC7_ainf	5,18	2,14	0,45
8	Ambiental- Control de la información	EPC8_ainf	6,38	1,12	0,58
9	Ambiental- Control de la información	EPC9_ainf	4,79	2,09	0,61
10	Ambiental- Dependencia existencial	EPC10_ade	5,79	1,63	0,20
11	Ambiental- Dependencia existencial	EPC11_ade	5,71	1,74	0,57
12	Ambiental- Dependencia existencial	EPC12_ade	6,54	1,02	0,58
13	Ambiental- Dependencia existencial	EPC13_ade	6,33	1,28	0,47
14	Ambiental- Dependencia	EPC14_ade	6,40	1,24	0,40

	encima del bien y del mal	existencial				
15	En el grupo vi alterada mi alimentación: descuidándola, restringiéndola u obsesionándome con ciertos alimentos	Ambiental- Debilitamiento psicofísico	EPC15_adeb	2,73	2,26	0,39
16	El tiempo que tenía para dormir o la calidad de mi sueño se vieron alterados dentro del grupo	Ambiental- Debilitamiento psicofísico	EPC16_adeb	4,20	2,42	0,61
17	Dentro del grupo apenas tenía tiempo para descansar	Ambiental- Debilitamiento psicofísico	EPC17_adeb	4,52	2,24	0,68
18	Las enseñanzas dentro del grupo resultaban excesivas por su duración, frecuencia o extraños horarios	Ambiental- Debilitamiento psicofísico	EPC18_adeb	5,58	1,78	0,65
19	En alguna ocasión el grupo ejerció algún tipo de violencia (física o psicológica) o amenaza sobre mí	Ambiental- Debilitamiento psicofísico	EPC19_adeb	4,69	2,20	0,57
20	Cuando era nuevo/a el grupo trataba de conectar con mis necesidades y deseos desarrollando actividades o metas que me resultaban atractivas	Emocional- Emociones positivas	EPC20_epos	5,36	1,80	0,54
21	Al principio el grupo me hacía sentir querido y especial	Emocional- Emociones positivas	EPC21_epos	6,31	1,22	0,45
22	El grupo me daba indicaciones sobre mi vida afectiva o sexual	Emocional- Emociones positivas	EPC22_epos	6,24	1,45	0,56
23	Me hacían sentir que estaba en deuda por lo que suponía que habían hecho por mí	Emocional- Emociones positivas	EPC23_epos	5,51	1,97	0,46
24	Sufrí o presencié humillaciones o acusaciones injustas en el seno del grupo	Emocional- Emociones negativas	EPC24_eneb	5,22	2,11	0,44
25	Fomentaban que tuviera un excesivo sentimiento de culpabilidad	Emocional- Emociones negativas	EPC25_eneb	5,89	1,52	0,57
26	El grupo me imponía tal grado de perfeccionamiento que a menudo temía equivocarme	Emocional- Emociones negativas	EPC26_eneb	5,67	1,68	0,55
27	Promovían que sintiera un miedo excesivo por mi propia vida o mi salud, o por la de mis seres queridos	Emocional- Emociones negativas	EPC27_eneb	3,10	2,20	0,37
28	Me hacían temer la ocurrencia de desgracias o acontecimientos catastróficos	Emocional- Emociones negativas	EPC28_eneb	3,25	2,37	0,26

29 R	El grupo me respetaba aun cuando desobedeciera sus indicaciones	Emocional-refuerzos y castigos	EPC29_erefcast	5,73	1,55	0,18
30	Estando en el grupo me veía privado/a de cosas o personas importantes para mí	Emocional-refuerzos y castigos	EPC30_erefcast	5,40	1,96	0,71
31	El grupo actuaba con mayor benevolencia cuando era obediente y conformista	Emocional-refuerzos y castigos	EPC31_erefcast	6,31	1,13	0,49
32	Daban indicaciones a otros miembros del grupo sobre cómo actuar conmigo	Emocional-refuerzos y castigos	EPC32_erefcast	5,92	1,61	0,44
33	Era censurado si mostraba opiniones o creencias poco acordes con el grupo	Cognitivo-Pensamiento crítico	EPC33_ccrit	6,22	1,25	0,41
34	Algunas prácticas en el grupo (rituales, rezos, prácticas, enseñanzas, obligaciones, etc.) dificultaban notablemente mi capacidad para razonar	Cognitivo-Pensamiento crítico	EPC34_ccrit	4,93	2,02	0,54
35 R	El grupo fue sincero respecto a sus objetivos y prácticas cotidianas	Cognitivo-Engaño	EPC35_ceng	5,19	2,02	0,11
36	Me animaban con insistencia a que revelara aspectos muy íntimos y privados de mi vida	Cognitivo-Engaño	EPC36_ceng	6,39	1,28	0,37
37	Me hacían creer que la única opción favorable era pensar tal como lo hacía el grupo	Cognitivo-Identificar	EPC37_ciden	6,67	0,67	0,49
38	El grupo influía notablemente en mi forma de vestir	Cognitivo-Identificar	EPC38_ciden	5,41	2,03	0,55
39	Me hicieron creer que estábamos en posesión de la verdad absoluta	Cognitivo-Identificar	EPC39_ciden	6,63	0,83	0,47
40	Estaba tan ocupado/a con las obligaciones del grupo que no podía pensar en otras cosas	Cognitivo-Atención	EPC40_caten	5,40	1,65	0,58
41	El grupo no respetaba aquellos momentos en los que deseaba estar solo	Cognitivo-Atención	EPC41_caten	4,84	2,06	0,66
42	Mi contacto con el grupo promovió que alterara la forma en que yo hablaba o me expresaba	Cognitivo-Lenguaje	EPC42_clen	5,54	1,63	0,65

43	Me hicieron creer que el grupo era prioritario, por encima de mi familia y la sociedad	Cognitivo-Autoridad	EPC43_caut	6,49	1,19	0,50
44	Me impedían rebatir, criticar o cuestionar la "verdad" del grupo	Cognitivo-Autoridad	EPC44_caut	6,31	1,20	0,52
45	En alguna ocasión el grupo promovió que consumiera alcohol, drogas o fármacos	Disociación_ Drogas	EPC45_ddrug	2,24	2,05	0,32
46	El grupo dificultaba que accediéramos a una oportuna ayuda sanitaria profesional	Disociación_ Salud	EPC46_dmed	2,78	2,04	0,43
47	Me animaron a participar intensivamente en rezos, mantras, rituales u otras prácticas reiterativas	Disociación_ Rituales	EPC47_drit	6,01	1,82	0,28
48	Se promovían prácticas para que entrara en trance o perdiera el contacto con la realidad	Disociación_ Otros	EPC48_ddiss	2,34	2,14	0,13
49	En el grupo sufrí técnicas que alteraron mi memoria o la visión de mi pasado	Disociación_ Otros	EPC49_ddiss	2,88	2,29	0,30
50	Estando dentro del grupo viví determinadas situaciones que aún considero extrañas y de difícil comprensión	Disociación_ Otros	EPC50_ddiss	4,40	2,36	0,41

Nota.: M= Media; DT= Desviación Típica; $rciX$ = Correlación ítem-total corregida; F1= Pesos Factoriales; R= ítems en sentido inverso

La mayoría de los ítems presentan una correlación ítem-total corregida superior a 0,4, valor mínimo establecido como apropiado, que indica la existencia de una alta homogeneidad entre lo que miden estos ítems y el resto que componen la escala. De los 50 ítems, 11 de ellos presentan una correlación corregida menor a 0,4, tres de ellos muy cercanos a este valor (0,39 el ítem 15 y 0,37 los ítems 27 y 36). Tres de los que presentan valores más reducidos corresponden a los ítems definidos en sentido inverso (ítems 10, 29 y 35). La media de la correlación ítems-escala global es de 0,46.

Considerando, entre otras razones, las bajas correlaciones de algunos de estos ítems, así como la estructura factorial resultante, se descartaron 10 ítems, quedándonos con 40 para la escala definitiva (Anexo 14), con un elevado peso factorial, tal como se muestran en la Tabla 7. Los ítems descartados fueron los siguientes: 10, 15, 27, 28, 29, 34, 45, 47, 48 y 49.

Tabla 7:

Pesos factoriales ítems de la Escala de Detección de Persuasión Coercitiva (EDPC)

Ítem	Dimensión	Denominación	F1
1	Ambiental – Aislamiento	EPC1_aais	0,72
2	Ambiental – Aislamiento	EPC2_aais	0,63
3	Ambiental – Aislamiento	EPC3_aais	0,83
4	Ambiental – Aislamiento	EPC4_aais	0,75
5	Ambiental – Aislamiento	EPC5_aais	0,51
6	Ambiental – Aislamiento	EPC6_aais	0,81
7	Ambiental- Control de la información	EPC7_ainf	0,59
8	Ambiental- Control de la información	EPC8_ainf	0,82
9	Ambiental- Control de la información	EPC9_ainf	0,63
10	Ambiental- Dependencia existencial	EPC11_adeb	0,71
11	Ambiental- Dependencia existencial	EPC12_adeb	0,86
12	Ambiental- Dependencia existencial	EPC13_adeb	0,75
13	Ambiental- Dependencia existencial	EPC14_adeb	0,71
14	Ambiental- Debilitamien to psicofísico	EPC16_adeb	0,51

15	Dentro del grupo apenas tenía tiempo para descansar	Ambiental- Debilitamien to psicofísico	EPC17_adeb	0,62
16	Las enseñanzas dentro del grupo resultaban excesivas por su duración, frecuencia o extraños horarios	Ambiental- Debilitamien to psicofísico	EPC18_adeb	0,73
17	En alguna ocasión el grupo ejerció algún tipo de violencia (física o psicológica) o amenaza sobre mí	Ambiental- Debilitamien to psicofísico	EPC19_adeb	0,52
18	Cuando era nuevo/a el grupo trataba de conectar con mis necesidades y deseos desarrollando actividades o metas que me resultaban atractivas	Emocional- Emociones positivas	EPC20_epos	0,64
19	Al principio el grupo me hacía sentir querido y especial	Emocional- Emociones positivas	EPC21_epos	0,75
20	El grupo me daba indicaciones sobre mi vida afectiva o sexual	Emocional- Emociones positivas	EPC22_epos	0,81
21	Me hacían sentir que estaba en deuda por lo que suponía que habían hecho por mí	Emocional- Emociones positivas	EPC23_epos	0,61
22	Sufrí o presencié humillaciones o acusaciones injustas en el seno del grupo	Emocional- Emociones negativas	EPC24_eneb	0,54
23	Fomentaban que tuviera un excesivo sentimiento de culpabilidad	Emocional- Emociones negativas	EPC25_eneb	0,70
24	El grupo me imponía tal grado de perfeccionamiento que a menudo temía equivocarme	Emocional- Emociones negativas	EPC26_eneb	0,70
25	Estando en el grupo me veía privado/a de cosas o personas importantes para mí	Emocional- refuerzos y castigos	EPC30_erefcas	0,74
26	El grupo actuaba con mayor benevolencia cuando era obediente y conformista	Emocional- refuerzos y castigos	EPC31_erefcas	0,74
27	Daban indicaciones a otros miembros del grupo sobre cómo actuar conmigo	Emocional- refuerzos y castigos	EPC32_erefcas	0,70
28	Era censurado si mostraba opiniones o creencias poco acordes con el grupo	Cognitivo- Pensamiento crítico	EPC33_ccrit	0,74

29	El grupo fue sincero respecto a sus objetivos y prácticas cotidianas	Cognitivo-Engaño	EPC35_ceng	0,34
30	Me animaban con insistencia a que revelara aspectos muy íntimos y privados de mi vida	Cognitivo-Engaño	EPC36_ceng	0,74
31	Me hacían creer que la única opción favorable era pensar tal como lo hacía el grupo	Cognitivo-Identificar	EPC37_ciden	0,83
32	El grupo influía notablemente en mi forma de vestir	Cognitivo-Identificar	EPC38_ciden	0,70
33	Me hicieron creer que estábamos en posesión de la verdad absoluta	Cognitivo-Identificar	EPC39_ciden	0,83
34	Estaba tan ocupado/a con las obligaciones del grupo que no podía pensar en otras cosas	Cognitivo-Atención	EPC40_caten	0,68
35	El grupo no respetaba aquellos momentos en los que deseaba estar solo	Cognitivo-Atención	EPC41_caten	0,64
36	Mi contacto con el grupo promovió que alterara la forma en que yo hablaba o me expresaba	Cognitivo-Lenguaje	EPC42_clen	0,72
37	Me hicieron creer que el grupo era prioritario, por encima de mi familia y la sociedad	Cognitivo-Autoridad	EPC43_caut	0,83
38	Me impedían rebatir, criticar o cuestionar la "verdad" del grupo	Cognitivo-Autoridad	EPC44_caut	0,78
39	El grupo dificultaba que accediéramos a una oportuna ayuda sanitaria profesional	Disociación_Salud	EPC46_dmed	0,19
40	Estando dentro del grupo viví determinadas situaciones que aún considero extrañas y de difícil comprensión	Disociación_Otros	EPC50_ddiss	0,39

Nota.: F1= Pesos Factoriales

2.6. Análisis de fiabilidad

Para estudiar la consistencia interna de la EDPC se calculó el coeficiente alfa de Cronbach estandarizado, el cual adquirió un valor de 0,93, para su versión inicial de 50 ítems. En su versión de 40 ítems el coeficiente alfa de Cronbach estandarizado asciende a un valor de 0,97. Este valor alfa nos indica una alta fiabilidad y una elevada homogeneidad de la escala.

2.7. Validez factorial

Antes de proceder a examinar la estructura factorial de la EDPC, comprobamos la adecuación de la muestra al análisis factorial. Para ello, calculamos dos estadísticos: la prueba de esfericidad de Bartlett, que contrasta si la matriz de correlaciones es una matriz identidad, y el Coeficiente KMO, que contrasta si las correlaciones parciales entre las variables son pequeñas.

El test de esfericidad de Bartlett resultó estadísticamente significativo ($p < 0,000$); y el test KMO obtuvo un valor de 0,91, el cual es considerado muy favorable, interpretándose como buena adecuación muestral según los criterios establecidos por Kaiser, Meyer y Olkin.

Una vez comprobada la adecuación de la muestra, para llegar a una conclusión sobre el número de factores a retener, se aplicó distintos métodos de extracción de factores. El criterio Kaiser (1960), sugería la presencia de tres factores, si bien se trata de un método que tiende a sobreestimar el número de factores. El Análisis Paralelo, optimizado por Timmerman y Lorenzo-Seva (2011), así como el método MAP (Minimum Average Partial) de Velicer (1976) sugerían la presencia de tres factores. Sin embargo, el análisis visual del gráfico de sedimentación indicaba la conveniencia de retener uno o dos factores. Finalmente, se llevó a cabo un Análisis Factorial Exploratorio (AFE) usando el método Hull para seleccionar el número de factores principales, recomendado por Lorenzo-Seva et al (2011), que describía la presencia de un factor. Dicho análisis sugirió la conveniencia de retener un solo factor, estableciendo la idoneidad de un modelo unidimensional. La solución de un factor explica el 48,66% de la varianza total. En la Tabla 7 se detallan los pesos factoriales para cada uno de los ítems que componen la escala, observándose valores, en general, elevados.

A continuación, se examinaron dos índices de ajuste del modelo para comprobar si había un buen ajuste del modelo a los datos. El *Índice de Bondad de Ajuste* (GFI) adoptó un valor de 0,98, el cual es considerado como adecuado, en tanto que valores por encima de 0,95 son considerados apropiados (Hu y Bentler, 1999). Por otro lado, la *Raíz del Promedio de los Residuos Estandarizados* (RMSR) adquirió un valor de 0,063,

situándose por debajo del mínimo de residuos permitidos por el criterio de Kelley (1935) para estos datos (0,085).

2.8. Otras evidencias de validez

Para comprobar la relación de la escala con otras variables de interés, se examinaron las correlaciones entre el instrumento objeto de estudio, la *Escala de Detección de Persuasión Coercitiva* (EDPC) y otras variables de interés, calculandolos coeficientes de correlación de Pearson entre las puntuaciones de dicha escala y otros instrumentos. Enconcreto, se estudió la relación entre dicha escala y la *Escala de Abuso Psicológico Grupal* (GPA), la escala de apoyo social *Medical Outcomes Study Support Survey* (MOS-SSS), la *Escala de Autoestima de Rosenberg* (RSE), la escala de eventos estresantes *Stressful Life Event Questionnaire* (SLEQ), la escala de ajuste psicológico *Brief Symptoms Inventory* (BSI), el *Inventario de Cogniciones Postraumáticas* (ICP) y la *Escala de Deseabilidad Social* (EDS); así como también con las respectivas subescalas de los instrumentos mencionados. En la Tabla 8 se muestran los valores decorrelación obtenidos.

Tabla 8:

Correlaciones EDPC con otros instrumentos

Instrumento	Correlación con la EDPC
GPA Abuso Psicológico Grupal	0,77**
Puntuación Global GPA	
GPAC Abuso Psicológico Grupal Subescala Sumisión	0,64**
GPAE Abuso Psicológico Grupal Subescala Explotación	0,55**
GPAA Abuso Psicológico Grupal Subescala Dependencia Ansiosa	0,58**
GPAM Abuso Psicológico Grupal Subescala Control Mental	0,52**
Tiempo de estancia en grupo (Time In)	0,18*
IpBSI	0,19*
Ideación paranoide (BSI)	
MossAff (Apoyo Social afectivo)	-0,19*
Subescala Afectiva de MOSS	
SLEQ (Stressful Life Events Questionnaire) Global	0,37**
SLEQ Problemas financieros	0,24**
SLEQ Problemas en relaciones sociales	0,30**
SLEQ Conflictos personales	0,37**
SLEQ Problemas laborales	0,36**
SLEQ Problemas del ámbito académico	0,27**

SLEQ Seguridad laboral	0,34**
ICP (Inventario de cogniciones postraumáticas)	0,30**
Global	
ICP Creencias negativas sobre el yo	0,27**
ICP Creencias negativas sobre el mundo	0,27**
ICP Autoculpa	0,21*

Nota.: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$.

Para examinar la validez convergente, se calcularon las correlaciones entre las puntuaciones del instrumento EDPC y la escala GPA, que mide abuso psicológico, así como con sus subescalas (Tabla 8). Las correlaciones fueron muy elevadas y significativas ($p < 0,01$), especialmente con respecto a la escala global ($r = 0,77^{**}$).

Para examinar la validez de criterio o predictiva, se calcularon las correlaciones entre las puntuaciones del instrumento EDPC con otros instrumentos, como distintas escalas de ajuste psicológico, así como otras variables de interés, como el tiempo que permanecieron en el grupo. Con respecto a la escala BSI, sólo correlacionó moderadamente, de forma positiva, con la subescala de ideación paranoide ($r = 0,19^*$). En cuanto a la escala SLEQ, de eventos vitales estresantes, aparecen correlaciones positivas altas y significativas, tanto con su escala global como en seis de sus once subescalas (Tabla 8). También presentó correlaciones altas y positivas con el *Inventario de Cogniciones Postraumáticas* (ICP), tanto en su escala global, como en la subescala relativa a visión negativa de sí mismo, así como con respecto a la visión negativa del mundo. También correlacionó positivamente con la subescala de autoculpabilización, aunque con una significación menor ($p < 0,05$).

También se presentaron correlaciones positivas, con una significación menor ($p < 0,05$), entre la escala EDPC y el tiempo de estancia en el grupo. Por último, las

correlaciones fueron negativas, con significación menor ($p < 0,05$), con respecto al apoyo social afectivo.

También se compararon si existieron diferencias, en función del sexo, en las correlaciones con los distintos instrumentos. En general no se arrojaron diferencias significativas en base al sexo. Los hombres tuvieron una correlación mayor con la escala GPA, aunque en ambos sexos fue con una alta significatividad ($r = 0,80^{**}$ y $r = 0,74^{**}$; $p < 0,01$). La única diferencia significativa entre sexos que se halló fue en las puntuaciones de la EDPC, con respecto al tiempo de estancia en el grupo, donde la correlación es alta, positiva y con elevada significación ($p < 0,01$) en el caso de las mujeres. Mientras, en los hombres no existía correlación ($r = 0,11$) entre las puntuaciones medias de la escala EDPC y el tiempo de estancia en el grupo.

2.9. Resultados descriptivos y percentiles EDPC en la muestra del estudio

A continuación (Tabla 9) se informan los resultados descriptivos de la escala EDPC obtenidos en nuestra muestra de 134 personas de nacionalidad española, auto-identificadas como víctimas de abuso psicológico grupal. Se informan los resultados tanto de la versión inicial de 50 ítems, como de la versión final propuesta de 40 ítems: medias, medianas, desviaciones típicas, rango y puntuaciones para los percentiles 25, 50 y 75.

Tabla 9

Resultados descriptivos y percentiles de la escala EDPC

Instrumento	M	Me	DT	Rango	P25	P50	P75
EDPC	5,28	5,43	0,86	2,88-6,90	4,75	5,43	5,96
EDPC-40	5,63	5,80	0,93	2,73-6,98	5,19	5,80	6,37

Nota.: M= Media; Me= Mediana; DT= Desviación Típica; P25= Percentil 25; P50= Percentil 50; P75 = Percentil 75

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

El objetivo de elaborar nuevas herramientas para las víctimas de abuso psicológico grupal, centradas en las técnicas de persuasión coercitiva, ha quedado cumplido. Se han desarrollado y validado dos nuevos instrumentos en población española: la *Entrevista de Persuasión Coercitiva* (EPC) y la *Escala de Detección de Persuasión Coercitiva* (EDPC). Si es frecuente mencionar que el abuso psicológico, en general, presenta escasos instrumentos de medición (Murphy y Hoover, 1999), aún existen muchos menos instrumentos de evaluación en el ámbito grupal (Almendros et al., 2011). Además, en comparación con los instrumentos sobre abuso psicológico en el ámbito de la violencia de pareja (Almendros et al., 2009), en este ámbito apenas ha habido exhaustividad respecto a facilitar los datos de las propiedades psicométricas de los escasos instrumentos existentes, a excepción de la *Escala de Abuso Psicológico Grupal* (GPA).

Existen múltiples razones que pueden explicar este gran déficit en el desarrollo de herramientas evaluativas. Por un lado, se aborda un grave problema social, el cual se niega a sí mismo, en tanto que las víctimas pertenecientes a grupos manipulativos permanecen engañadas. No son conscientes de que su grupo les manipula, más bien consideran lo contrario: que pertenecen a un grupo en el que se les ha dado una oportunidad para el desarrollo de sus metas o el crecimiento personal o espiritual. No parece fácil salir de estos grupos y no es hasta el egreso cuando, en ocasiones, comienza la percepción del abuso (Almendros et al., 2011). Otra razón de la dificultad evaluativa podría estar en el escaso consenso científico, tanto en la definición, como en la delimitación del fenómeno (Rodríguez-Carballeira et al, 2015). Además, un importante número de estos grupos se trata de formaciones minoritarias religiosas registradas legalmente como entidades religiosas y/o amparadas por religiones mayoritarias. Quizá esta condición de la libertad de creencia, como derecho humano inalienable, amparado como derecho fundamental en la Constitución Española (1978), ha suscitado el temor institucional a formular cualquier crítica a estamentos o grupos religiosos. Cabe recordar que este derecho también tiene sus limitaciones, en tanto que determinadas prácticas coercitivas pueden llegar a alterar el orden público protegido por la ley. Cuando existe un peligro real sobre la seguridad, la salud o la moralidad pública, sería

pertinente invocar al orden público como límite al ejercicio del derecho a la libertad religiosa y de culto (Ortiz-Urculos, 2011). Este proteccionismo, extendido a toda clase de grupos inspirados en lo religioso o lo espiritual, no debe impedir el cumplimiento de la ley, así como las garantías de prevención y tratamiento de las víctimas, que igualmente, han visto vulnerados otros derechos inalienables, como el derecho a la libertad o a la integridad física y moral. Además, existen regulaciones españolas, como el artículo 515.3 del Código Penal Español (2004) que considera ilícitas y punibles aquellas asociaciones cuyos fines, aun siendo lícitos, empleen métodos violentos o utilicen técnicas que alteren o controlen la personalidad; tal como ocurre con las técnicas de persuasión coercitiva presentes en tales grupos. También regulaciones europeas exigen que todos los países comunitarios deben velar por la prevención y el tratamiento en esta materia, con recomendaciones que distan, siquiera, de haber comenzado a desarrollarse.

La escasa visualización de este problema social favorece que perviva de forma oculta, facilitando también que sea negado o minusvalorado. Esto puede conllevar que la población no perciba con realismo ni objetividad sus características y que tenga dificultades para identificarlo, generando una mayor vulnerabilidad social. Se facilita así que aún se mantengan creencias estereotipadas sobre estos grupos y el colectivo afectado, generando una distancia emocional respecto a las experiencias de estas víctimas, habitualmente incomprendidas y consideradas “libres” en su elección de haber sido abusadas. La sociedad también parece percibir que la ignorancia académica o los desajustes emocionales, familiares o psicológicos, son los responsables de que las personas decidan “libremente” entrar en grupos manipulativos. Este estereotipo, tal como defienden distintos estudios (Hassan, 1990; Langone, 1993; Lalich, 1997; Singer y Lalich, 1997; Tobias y Lalich, 1997; Cuevas, 2012a; Hassan, 2012, 2015), también se descarta en nuestra muestra de estudio, apoyando las características sociodemográficas descritas por estos autores. De hecho, en un porcentaje muy superior a la media española, ésta tiene estudios universitarios o técnicos (el 82%). En línea con otros estudios (Singer y Lalich, 1997; Hunter, 1998; Schwart y Kaslow, 2001), también presentan un buen estatus socioeconómico percibido, principalmente medio (54,5%) o medio-alto (22,4%), La mayoría están casados o viven en pareja (57,5%) e

incluso, a pesar de la situación de crisis económica y laboral actual, el 71,6% manifiesta estar trabajando en la actualidad, con sólo un 12,7% en situación de desempleo. Estos datos sociodemográficos, muy alejados del estereotipo social, no deben considerarse como determinantes o mucho menos, como un perfil de víctima, en tanto que se trata de nuestra muestra, reducida y selectiva (aunque en comparación con otros estudios en este ámbito, donde raramente se consigue superar la centena de sujetos, nuestra muestra resulta bastante aceptable), no siendo generalizable a los cientos de miles de víctimas que hay en el país (Cuevas, 2012a).

En línea también con otros autores (Sirkin y Grellong, 1988; Hassan, 1990; Langone, 1993; Singer y Lalich, 1997; Lalich, 1997; Tobias y Lalich, 1997; Perlado, 2011a) la mayoría de las personas de nuestra muestra apenas padecía ajustes psicológicos que motivara la asistencia psicológica, previamente al ingreso en el grupo. Sólo un 9,7 % de la muestra había contado con este tipo de ayuda antes de su entrada en el grupo. En cambio, muchos si acabarían recurriendo a ayudas psicológicas y/o psiquiátricas después de su egreso, atribuyendo a la acción del grupo la necesidad de búsqueda profesional. Resulta destacable que antes del ingreso en el grupo sólo un 9,7 % (n =13) había recibido atención psicológica, frente a un 44 % (n = 59), después de su salida del grupo. De este 44 %, un 35,8% especificó que la atención estuvo motivada por esta experiencia manipulativa. Aunque todos estos datos hay que tomarlos con las reservas indicadas, coincidimos en descartar la concepción errónea de que sólo los desequilibrados o la “gente rara” entran a formar parte de una secta. Lalich (1997) afirma que la mayoría de las víctimas de grupos manipulativos tienen una inteligencia superior a la media, proceden de contextos familiares y situacionales estables y no tienen historial alguno de enfermedad mental, en consonancia con los datos de nuestra muestra.

Como limitaciones y datos que pudieran sesgar los resultados señalar que nuestra muestra, por el procedimiento de recogida de datos a través de acceso a internet requería tener unos mínimos conocimientos informáticos, así como una mínima capacidad lectora. Además, una buena parte de los sujetos, posiblemente, participaban o visitaban foros de víctimas de grupos en redes sociales, en tanto que un porcentaje importante participó a través de invitaciones en estos foros, o a través de páginas de

asociaciones y entidades profesionales dedicadas a la atención, asistencia o información en torno a este fenómeno. Además, está sobrerrepresentada por ex miembros de algún grupo que han participado en un porcentaje mayoritario (especialmente procedentes del *Opus Dei*, que han supuesto el 51,49% de la muestra). Pero incluso, más allá, tampoco podemos hacer extensible la descripción de la muestra a las características de este grupo en concreto, en tanto que, por un lado, se entremezclan con los de otros ex miembros. Y por otro lado, aunque la organización formalmente niega la existencia de distintas adscripciones, afirmando que existe un único e idéntico fenómeno vocacional, parece claro que realmente existen distintos modos de vivirla y que habitualmente, cada subtipo tiene características muy diferenciadas. Parece habitual que además, se selecciona estos distintos modos, entre otros, en función de la procedencia sociocultural (Velasco et al., 2012). Otros grupo católico destacado en nuestra muestra ha sido el *Camino Neocatecumenal*, con un 12,68 % (n = 17).

Muchos expertos sostienen la existencia de una oferta sectaria muy variada, para personas muy variadas (Pinto, 1998; Moyano, 2003; Perlado, 2011a; Santamaría, 2011; Cuevas, 2012a). O sea, que existen grupos con preferencias por determinados perfiles sociodemográficos, o con mayor acogida en determinados sectores; abarcando, de esta manera, a cualquier segmento poblacional. Dicha circunstancia también invalidaría el estereotipo social de que, “sólo los ignorantes caen en las sectas destructivas”. En nuestra muestra se han visto reflejadas, escasamente, esta diversidad, reflejándose minoritariamente las nuevas tendencias del sectarismo descritas, como los grupos comerciales o piramidales (15,7%), los pseudoterapéuticos (9,7 %) o los inspirados en la *Nueva Era* (4,5 %). Una posible razón estriba en que nuestra muestra, cuya edad media fue de 48,85 años, había ingresado, de media, con 20,91 años. Se trata, por tanto, de una muestra que de hecho sufrió la manipulación grupal hace bastantes años, habiendo salido de su grupo, de media, hace 13,75 años. Por tanto, se han abordado casos manipulativos que de media, comenzaron hace aproximadamente hace 28 años, a finales de la década de los ochenta. Por tanto, considerando estos datos, quizá nuestra muestra no resulta representativa del sectarismo actual. Este sesgo en la participación puede deberse, en parte, porque el egreso de estos grupos es difícil y cuando se da, suele ser tras un periodo largo de tiempo. De hecho, nuestra muestra

permaneció en el grupo, de media, durante más de 14 años. Por otro lado, después de este largo periodo de estancia grupal, la experiencia de abuso no tiene por qué ser inmediata, pudiendo manifestarse tras otro largo periodo de tiempo. Por ello, al no conseguir acceder a suficientes afectados recientes, las características descriptivas de nuestra muestra apenas pueden reflejar las novedades o las características diferenciales del nuevo sectarismo, que parece haber evolucionado y haberse inmerso hacia terrenos como la salud, nuevas formas de religiosidad menos ortodoxas o exóticas, o grupos con contenidos místicos que ocultan deliberadamente su dimensión esotérica o espiritual, generando la falsa idea de encontrarse cercanos a la ciencia (Perlado, 2011b; Santamaría, 2015a). Dicha evolución sería coherente con algunas tendencias sociales actuales (Griera y Urgell, 2002; Álvarez y Essomba, 2012), ante el rechazo explícito del concepto religioso y especialmente a la jerarquía o a las instituciones que detentan el poder religioso. Muchas de estas tendencias, además de promover un falso apoyo social, parecen apoyarse en la expresión intensa de experiencias vivenciales y emocionales.

Coincidiendo con Jansà (1993), el porcentaje de hombres y mujeres afectadas estuvo equiparado. Algunos autores (Lalich, 1997; Almendros, 2006; Almendros et al., 2009; Cuevas y Perlado, 2011) plantean la existencia de diferencias en la intensidad del abuso sufrido en base al sexo, describiendo situaciones más intensas en el caso de las mujeres sometidas a estos grupos. A este respecto, en nuestro estudio no se han encontrado tales diferencias, encontrándose intensidades muy elevadas, en ambos sexos. Tampoco en lo relativo al tipo de abuso, como el sexual, se encontraron diferencias. Lalich (1997) describe que las mujeres en las sectas suelen sufrir, con frecuencia, una explotación más intensa, especialmente respecto al control de su sexualidad y las frecuentes situaciones de abuso y explotación sexual, a través del empleo de la manipulación psicológica. La única diferencia que hallamos en nuestra muestra, es que en las mujeres, el tiempo de ingreso sí correlacionaba positivamente con las puntuaciones que obtenían en la escala EDPC ($r = 0,25$), con un elevado nivel de significación ($p < 0,01$). Lo que parece indicar que a mayor tiempo permanecían las mujeres en el grupo, mayor impacto de persuasión coercitiva sufrían. Esto vendría a sugerir que, a más tiempo permanecen dentro del grupo, mayor es el impacto coercitivo. En cambio, hay que considerar, que por el contrario, no encontramos diferencias entre

los nacidos o criados dentro del grupo, respecto a aquellos/as que ingresaron con posterioridad.

En cuanto al propósito del grupo, nuestra muestra describe características que coinciden con las habitualmente descritas respecto a los grupos manipulativos, como el sometimiento y control de la víctima (Rodríguez et al., 2015): obtención de poder y dinero, captación o proselitismo, control, dependencia, miedo, explotación laboral, etc.

Siguiendo con el impacto coercitivo, la intensidad de las valoraciones desarrolladas por 191 evaluadores, en los diez casos clínicos, fue muy alta. La puntuación media obtenida fue de 2,53 (sobre un máximo de 3), superando con creces la puntuación que representaría la mitad de intensidad en la entrevista (1,5). Al tratarse de casos clínicos de intensidad extrema, se han dado puntuaciones muy elevadas, en un rango desde 1,90 hasta 2,97.

En cuanto a las propiedades psicométricas de la entrevista EPC podemos indicar que han sido adecuadas. Se emplearon dos procedimientos para examinar su validez de contenido, los cuales aportaron resultados positivos. En primer lugar, la proporción de acuerdo ($pa = 0,87$) muestra unos valores muy elevados, una concordancia muy relevante entre los evaluadores. El análisis ítem a ítem mostró también la conveniencia de no eliminar ninguna de las preguntas. En segundo lugar, la kappa de Fleiss, que suprime el efecto atribuible al azar ($k = 0,57$; $k = 0,61$ si se obvia el caso 1SS), sugiere un acuerdo entre moderado y bueno. El caso 1SS recibió excepcionalmente menor acuerdo, en tanto que, analizando sus respuestas, algunas de ellas presentaban cierta ambigüedad. En algunas respuestas, por ejemplo, negaba la presencia de experiencias abusivas al mismo tiempo que daba ejemplos contrarios, que constataban la presencia de estrategias coercitivas.

A partir de la validación de la entrevista, se elaboró una herramienta en formato escala, la EDPC, en una versión inicial de 50 ítems. Se analizaron sus propiedades psicométricas, que han sido también satisfactorias. Su fiabilidad, como consistencia interna, fue examinada con el Alfa de Cronbach estandarizado, resultando ser muy alta para su versión de 50 ítems ($\alpha = 0,93$), y aún mejor para la versión final propuesta de 40

ítems ($\alpha = 0,97$). Se analizó la distribución de las puntuaciones, concluyendo la no normalidad de nuestra distribución, así como su estructura interna factorial, concluyendo la presencia de un factor: persuasión coercitiva. En cuanto a su validez, se examinó la validez convergente con la escala GPA, que mide abuso psicológico; las correlaciones fueron muy elevadas y significativas ($p < 0,01$), especialmente con respecto a su escala global ($r = 0,77^{**}$). También se examinó su validez de criterio o predictiva con distintas herramientas, aportando también algunos valores interesantes. Por un lado, correlacionó moderada y positivamente, con la subescala “ideación paranoide” de la escala BSI ($r = 0,19^*$). Con la escala SLEQ, de eventos vitales estresantes, las correlaciones fueron altas, positivas y significativas, tanto con su escala global como en seis de sus once subescalas. También presentó correlaciones altas y positivas con el *Inventario de Cogniciones Postraumáticas* (ICP), tanto en su escala global ($r = 0,30^{**}$), como en las subescalas de visión negativa de sí mismo y visión negativa del mundo ($r = 0,27^{**}$). Correlacionó también positivamente con la subescala de autoculpabilización, aunque con una significación algo menor ($r = 0,21^*$). También se presentaron correlaciones positivas, con una significación menor ($p < 0,05$), entre la escala EDPC y el tiempo de estancia en el grupo, sobre todo por la correlación que se presentaba con las mujeres. Por último, las correlaciones fueron negativas, con significación menor ($p < 0,05$), con respecto al apoyo social afectivo. En definitiva, podemos concluir, que la herramienta, posee adecuadas propiedades psicométricas, para su aplicación en población española, para valorar si se ha estado afectado por técnicas de persuasión coercitiva.

La decisión de eliminar 10 ítems, para quedarnos con una escala final de 40, se basó principalmente en dos criterios estadísticos, aunque también se consideró otros aspectos, como la importancia de incluir determinados aspectos teóricos o características relevantes de determinados grupos. El primer criterio estadístico era tratar que todos los ítems tuvieran una correlación ítem-global, mayor a 0,40. El

segundo criterio estadístico, que tuvieran un adecuado peso factorial. En base a ello, explicamos las decisiones adoptadas.

Los ítems 15, 27, 28, 29, 34, 35, 45, 46, 48 y 49 tenían un bajo peso factorial y además, una correlación ítem-escala global menor a 0,40. Los ítems 10, 36 y 47 tienen baja correlación ítem-escala global. Todos los ítems inversos presentan peores valores estadísticos (10, 29 y 35). De trece ítems con correlaciones más bajas y/o con menor peso factorial, se decide mantener tres, el 35, el 36 y el 46, por las siguientes razones:

- El ítem 35 (*“El grupo fue sincero respecto a sus objetivos y prácticas cotidianas”*) se decide mantenerlo por considerarlo importante teóricamente y porque ese aspecto no está valorado en ningún otro ítem. Se considera cambiar el tiempo verbal “fue” por “era”, que denota una mayor sistematización en cuanto a no mostrarse sincero.
- El ítem 36 (*“Me animaban con insistencia a que revelara aspectos muy íntimos y privados de mi vida”*) se mantiene, especialmente por considerarlo relevante teóricamente. Tiene un buen peso factorial (0,74), y algo baja la correlación ítem-global ($r=0,37$).
- El ítem 46. *El grupo dificultaba que accediéramos a una oportuna ayuda sanitaria profesional.* Puede que los resultados fueran algo más pobres porque se trata de un ítem que genera heterogeneidad en los participantes, en tanto que la restricción sanitaria no es universal en los grupos abusivos. Aun así, resulta un aspecto importante de incluir, por aquellos casos controvertidos, cada vez más frecuentes, en los que sí ocurre.

Por tanto, se eliminarían los ítems 10,15, 27,28, 29, 34, 45, 47, 48 y 49. La escala, en efecto, se analizó psicométricamente restando estos ítems, mejorando sus propiedades.

Vamos a describir brevemente algunas posibles explicaciones del porqué podrían haber tenido un peor comportamiento estadístico los ítems que se han eliminado:

- 10 *El grupo me daba libertad para que actuara conforme a mi propio criterio*

Es un ítem inverso, lo cual podría haber dificultado su comprensión.

- 15. *En el grupo vi alterada mi alimentación: descuidándola, restringiéndola u obsesionándome con ciertos alimentos.*

Se trata de un ítem muy específico de determinados grupos. Posiblemente en nuestra muestra, muchos de ellos no vieron alterada, de forma notable, su alimentación.

- 27. *Promovían que sintiera un miedo excesivo por mi propia vida o mi salud, o por la de mis seres queridos.*

Se trata de un ítem muy específico que genera heterogeneidad en la respuesta; no todos los grupos inducen un miedo a enfermar o morir.

- 28. *Me hacían temer la ocurrencia de desgracias o acontecimientos catastróficos.*

Quizá el problema está en intensidad excesiva del ítem, en tanto que se emplea un concepto extremo: “catastrófico”

- 29. *El grupo me respetaba aun cuando desobedeciera sus indicaciones.*

Es posible que hubiera sujetos a los que les costaba pensar en situaciones que pudieran ser desobedientes, con lo cual podría resultar incoherente para algunas personas.

- 45. *En alguna ocasión el grupo promovió que consumiera alcohol, drogas o fármacos.*

Es demasiado específico de determinados grupos. Además, cabe la posibilidad de que se promuevan estos consumos sin un objeto manipulativo, como puede ocurrir en determinados eventos o celebraciones.

- 47. *Me animaron a participar intensivamente en rezos, mantras, rituales u otras prácticas reiterativas.*

Por un lado, genera heterogeneidad en la respuesta, en tanto que hay grupos que no desarrollan estas técnicas. Por otro lado, hay quien puede considerar que estas prácticas (por ejemplo rezar) son adecuadas y no una cuestión controvertida o criticable.

- 48. *Se promovían prácticas para que entrara en trance o perdiera el contacto con la realidad*

Se trata de una pregunta excesivamente específica, que no tiene por qué darse de forma mayoritaria.

- 49. *En el grupo sufrí técnicas que alteraron mi memoria o la visión de mi pasado.*

Igual que la anterior, es demasiado específica.

Por último, aparte de los 40 ítems de la escala, de cara al futuro, podría ser interesante incluir dos ítems adicionales, que consideramos pueden incluir algunos aspectos relevantes que quedarían sin evaluar en la escala definitiva. Además, también proponemos una reformulación del ítem 47, que supondría que incluyera aspectos de los eliminados 34, 48, 49. Así, estos dos nuevos ítems vendrían a venir de la fusión de algunos de los ítems eliminados. Las propuestas, cuya idoneidad habría que analizar psicométricamente en el futuro, son las siguientes:

- 1) Se considera que los ítems eliminados 34, 48 y 49, pueden fusionarse con el ítem 47, modificando su redacción del siguiente modo:

Ítem 47. **Redacción inicial:** *“Me animaron a participar intensivamente en rezos, mantras, rituales u otras prácticas reiterativas”*

Ítem 47. **Redacción alternativa:** *“El grupo promovía prácticas que alteraban mi contacto con la realidad”.*

Esta nueva redacción consideramos podría hacer menos ruido y abordaría aspectos incluidos en los ítems eliminados nº 34, 48 y 49.

- 2) Otra proposición sería descartar los ítems 27 y 28 para crear un nuevo ítem que los fusiona: *“El grupo fomentaba que tuviera miedos innecesarios”.*

Finalizamos indicando que efectivamente, todos los participantes presentaron puntuaciones elevadas en nuestras nuevas herramientas: entrevista EPC y escala, EDPC, así como en la escala de abuso psicológico grupal, GPA.

En definitiva, esperamos poder haber aportado dos nuevas herramientas evaluativas de la persuasión coercitiva que pueda resultar de utilidad forense y clínica, en este ámbito de la manipulación grupal.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adams, D.L. (1998). Perceived psychological abuse and the Cincinnati church of christ. Brief report. *Cultic Studies Journal*, 15, 87-88.
- Aguirre, A. y Rodríguez-Carballeira (Eds.) (1995). *Patios abiertos y patios cerrados. Psicología cultural de las instituciones*. Barcelona: Marcombo.
- Allen, M. (1991). Meta-analysis comparing the effectiveness of one-sided and two-sided messages. *Western Journal of Speech Communication*, 55, 390-404.
- Allgeier, A. R., Byrne, D., Brooks, B. y Revnes, D. (1979). The Waffle Phenomenon: negative evaluations of those who shift attitudinally. *Journal of Applied Social Psychology*, 9, 170-182.
- Almendros, C. (2006). *Abuso psicológico en contextos grupales*. (Tesis doctoral sin publicar). Universidad Autónoma de Madrid, Madrid.
- Almendros, C., Carrobles, J.A., Gámez-Guadix, M., Rodríguez-Carballeira, A. y Porrúa, C. (2009). Abuso psicológico en la pareja: aportaciones recientes, concepto y medición. *Psicología Conductual*, 17, 433-451.
- Almendros, C., Carrobles, J.A., Rodríguez-Carballeira, A. y Gámez – Guadix, M. (2009). Abandono y malestar psicológico en ex-miembros de grupos sectarios. *Psicología Conductual*, 17, 181-201.

- Almendros, C., Carrobles, J.A., Rodríguez-Carballeira, A., Gámez-Guadix, M., Saldaña, O., García Sánchez, R. y Salazar, N. (2012). Fiabilidad test-retest y validez diagnóstica de la Escala de Abuso Psicológico en grupo (GPA-S). *International Journal of Cultic Studies*, 3, 35-48.
- Almendros, C., Carrobles, J.A., Rodríguez-Carballeira, A. y Jansà, J.M. (2004). Propiedades psicométricas de la versión española de la Group Psychological Abuse Scale. *Psicothema* 16, 132-138.
- Almendros, C., Carrobles, J.A., Rodríguez-Carballeira, A., y Jansà, J.M. (2008). Measuring psychological abuse in group contexts in Spain. En P.T. Nowakoski (Ed.), *The phenomenon of cults from a scientific perspective* (pp. 192-208). Cracovia: Dom Wydawniczy Rafael.
- Almendros, C., Gámez-Guadix, M., Carrobles, J.A. y Rodríguez-Carballeira, A. (2011). Abuso psicológico en grupos manipuladores. *Behavioral Psychology/Psicología Conductual*, 19, 157-182.
- Almendros, C., Rodríguez-Carballeira, A., Carrobles, J. A. y Gámez-Guadix, M., (2010). Los motivos de vinculación a sectas coercitivas. *Revista de Psicoterapia*, 75, 43-60.

- Alonso, A., Montes, A., Menéndez y Pereira, M.G. (2007). Adaptação cultural e validação da versão portuguesa do questionário “Medical Outcomes Study Social Support Survey (MOS-SSS)”. *Acta Médica Portuguesa*, 20, 525-533.
- Alonso, F. (2010). Tratamiento jurídico y policial de las dinámicas de persuasión coercitiva: Las erróneamente llamadas "sectas" o "sectas destructivas". *International Journal of Cultic Studies*, 1, 61-74.
- Alonso-Fernández, Y. (2013). Deconstrucción de las tipologías de agresores. En Y. Fontanil, M.A. Alcedo y J. Roberts (Coords.), *Análisis interdisciplinar de la violencia de género*(pp. 19-28). Oviedo: KRK Ediciones.
- Álvarez, J.L. y Essomba, M.A. (2012). *Dioses en las aulas. Educación y diálogo interreligioso*. Barcelona: Grao.
- Andersen, S.M. y Zimbardo, P.G. (1984). On resisting social influence. *Cultic Studies Journal*, 1, 196- 219.
- Anthonakos, C.L. y Colling, K.B. (2001). Focus on research methods. Using measures of agreement to develop a taxonomy of passivity in dementia. *Research in nursing and health*, 24, 336-343.
- Aronoff, J., Lynn, S.J. y Malinoski, P. (2000). Are cultic environments psychologically harmful?. *Clinical Psychology Review*, 20, 91–111.
- Aronson, E. y Mills, J. (1959). The effects of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 177-181.

- Asch, S.E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. En H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men*(pp. 351-364). Pittsburgh, PA: Carnegie Press.
- Asch, S.E. (1952). *Social Psychology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Ash, S.M. (1985). Cult-induced psychopathology, part 1: clinical picture. *Cultic Studies Journal, 1*, 31-90.
- Asociación Americana de Psiquiatría (APA) (2002). *Manual Diagnóstico y Estadístico de los Trastornos Mentales DSM-IV-TR*. Barcelona: Masson.
- Asociación Americana de Psiquiatría (APA). (2013). *Manual Diagnóstico y Estadístico de los Trastornos Mentales (DSM-5), 5ª Edición*. Arlington, VA: Asociación Americana de Psiquiatría.
- Atención e Investigación sobre Socioadicciones (2005). *Grupos de manipulación psicológica en Cataluña: situación y conceptos*. Barcelona: AIS, Servicio de Estudios.
- Avtgis, T.A. (1998). Locus of control and persuasion, social, influence, and conformity: a meta-analytic review. *Psychological Reports, 83*, 899-903.
- Bardin, L. (2005). Child protection in an authoritarian community; culture clash and systematic weakness. *Cultic Studies Review, 4*, 233-267.
- Barker, E. (1989). *New Religious Movements: A Practical Introduction*. Londres: HMSO.

- Baron, R. S. (2000). Arousal, capacity, and intense indoctrination. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 238–254.
- Baron, R.A. y Byrne, D. (2005). *Psicología Social*. Madrid: Pearson.
- Baron, R.S., Vandello, U.A. y Brunzman, B. (1996). The forgotten variable in conformity research: Impact of task importance on social influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 915–927.
- Barriga, S. (1982). *Psicología del grupo y cambio social*. Barcelona: Hora.
- Bartholomew, R.E. y Goode, E.(2000). Mass delusions and hysterias: highlights from the past millennium. *Skeptical Inquirer*, 24, 20-28.
- Baumeister, R.F. (2005). *The cultural animal: Human nature, meaning, and social life*. Nueva York: Oxford University Press.
- Baumeister, R. F. y Leary, M. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachment as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 497-529.
- Becker, H. y Von Wiese, L. (1932). *Systematic Sociology*. Nueva York: John Wiley & Sons.
- Beckford, J.A. (1999) The mass media and New Religious Movements. En B. Wilson y J. Cresswell (Eds.) *New religious movements: challenge and response* (103-109).Routledge: Londres.
- Bellenger, L. (1985). *La persuasión*. París: Presses Universitaires de France.

- Bennet, N. y O'Donohue, W. (2014). The construct of grooming in child sexual abuse: conceptual and measurement issues. *Journal of Child Sexual Abuse*, 23, 957-976.
- Benoit, S. y Cancrini, S.R. (2013). *Sectas y sectarios: psicopatología de un fenómeno esclavizante*. Madrid: De Buena Tinta.
- Benson, P. L., Karabenick, S. A., y Lerner, R. M. (1976). Pretty pleases: The effects of physical attractiveness, race, and sex on receiving help. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, 409-415.
- Binet, A. (1900). *La Suggestibilité*. Paris: Schleicher.
- Blanco, A., Díaz, D., Gaborit, M., y Amarís, M. (2010). El sentido del mundo y el significado del yo: el Inventario de Cogniciones Postraumáticas (ICPT) en población hispana. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 42, 97-110.
- Bochner, S. e Insko, C. (1966), Communication Discrepancy, Source Credibility, and Opinion Change, *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 614-621.
- Boladeras, R.M. (s.d.). *Grupos Totalitarios. Sobre las erróneamente llamadas "sectas"*. Recuperado de <http://www.redune.org/articulo8.html>.
- Boster, F.J. y Mongeau, P. (1984). Fear-arousing persuasive messages. En R.N. Bostrom (Ed.), *Communication Yearbook8* (pp. 330-375). Newbury Park, CA: Sage.

- Boulette, T.R. (1980, agosto). *The marital brainwashing syndrome*. Ponencia presentada en la Convención de la American Psychological Association, Los Angeles, CA., Estados Unidos.
- Boulette, T.R. y Andersen, S.M. (1985). "Mind control" and the battering of women. *Community Mental Health Journal*, 21, 109-118.
- Bowers, J.W. (1964). Some correlates of language intensity. *Quarterly Journal of Speech*, 50, 415-420.
- Boyer, J.F. (1987). *El imperio Moon*. Barcelona: Planeta.
- Breckler, S.J. (1993). Emotion and attitude change. En M. Lewis y J. M. Haviland (Eds.), *Handbook of emotions* (pp. 461-473). Nueva York: The Guilford Press.
- Brehm, J.W. (1966). *A theory of psychological reactance*. Oxford: Academic Press.
- Brewer, M.B. y Kramer, R.M. (1985). The psychology of intergroup attitudes and behavior. *Annual Review of Psychology*, 36, 219-243.
- Briñol, P., Corte, L. y Becerra, A. (2001). *Qué es persuasión*. Madrid: Biblioteca nueva.
- Briñol, P., Gallardo, I., Horcajo, J., De la Corte, L., Valle, C. y Díaz, D. (2004). Afirmación, confianza y persuasión. *Psicothema*, 16, 27-31.
- Briñol, P., Horcajo, J., Becerra, A., Falces, C. y Sierra, B. (2002). Cambio de actitudes implícitas. *Psicothema*, 14, 771-775.

- Briñol, P., Horcajo, J., Becerra, A., Falces, C. y Sierra, B. (2003). Equilibrio cognitivo implícito. *Psicothema*, 15, 375-380.
- Briñol, P., Horcajo, J., Valle, C. y De Miguel, J.M. (2007). Cambio de actitudes a través de la comunicación. En J.F. Morales, E. Gaviria, M. Moya e I. Cuadrado (Coord.), *Psicología Social* (pp. 491-516). Madrid: McGraw-Hill.
- Briñol, P. y Petty, R.E. (2005). Individual differences in persuasion. En D. Albarracín, B.T. Johnson, y M.P. Zanna (Eds.), *The handbook of attitudes and attitude change* (pp. 575-615). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Brock, T. (1967). Communication discrepancy and intent to persuade as determinants of counterargument production. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 269-309.
- Brockner, J. y Rubin, J.Z. (1985). *Entrapment in escalating conflicts: A social psychological analysis*. Nueva York: Springer-Verlag.
- Bromley, D.G., Shupe, A. y Ventimiglia, J. (1983). The role of anecdotal atrocities in the social construction of evil. En D.G. Bromley y J.T. Richardson (Dir.), *The brainwashing/deprogramming controversy* (pp. 139-160). Nueva York: Edwin Mellen.
- Brown, J.A.C. (1978). *Técnicas de persuasión*. Madrid: Alianza Editorial.
- Brownstein, R.J. y Katzev, R.D. (1985). The relative effectiveness of three compliance techniques in eliciting donations to a cultural organization. *Journal of Applied Social Psychology*, 15, 564-574.
- Buck, R. (1975). *Human Motivation and Emotion*. New York: John Wiley.

- Buelga, S. (2013). Manipulación y control en las sectas. En E. Estévez (Coord.), *Los problemas en la adolescencia* (pp. 253-269). Madrid: Síntesis.
- Buller, D.B. (1986). Distraction during persuasive communication: A meta-analytic review. *Communication Monographs*, 53, 91-114.
- Burger, J.M. (1986). Increasing compliance by improving the deal: the that's-not-all technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 277-283.
- Burger, J.M. y Petty, R.E. (1981). The low-ball compliance technique: Task or person commitment?. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 492-500.
- Burke, K. (1962). *A Rethoric of Motives*. New York: Prentice-Hall.
- Burke, J. (2006). Antisocial Personality Disorder in Cult Leaders and Induction of Dependent Personality Disorder in Cult Members. *Cultic Studies Review*, 3, 390-410.
- Burnkrant, R. y Howard, D. (1984). Effects of the use of introductory rhetorical question versus statements on information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1218-1230.
- Buss, D. M. (1989). Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. *Behavioral and Brain Sciences*, 12, 1-14.
- Buss, D. M. (1994). The strategies of human mate selection. *American Scientist*, 82, 238-249.
- Buss, D. y Kenrick, D. T. (1998). Evolutionary social psychology. En D.T. Gilbert, S.T. Fiske y G. Lindzey (Eds), *The Handbook of Social Psychology* (pp. 982-1026). Nueva York: McGraw-Hill.

- Byrne, D. (1971). *The attraction paradigm*. Nueva York: Academic Press.
- Byrne, R.W. y Whiten, A. (Eds.) (1988). *Machiavellian intelligence. Social expertise and the evolution of intellect in monkeys, apes, and humans*. Oxford: Clarendon Press.
- Cacioppo, J.T. y Petty, R.E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 116-131.
- Cacioppo, J.T. y Petty, R.E. (1987). Stalking rudimentary processes of social influence: A psychophysiological approach. En M.P. Zanna, J.M. Olson y C.P. Herman (Eds.), *Social Influence: The Ontario Symposium 5*(pp. 42-53). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Cacioppo, J.T., Petty, R.E., Feinstein, J.A. y Jarvis, W.B.G. (1996). Dispositional differences in cognitive motivation: The life and times of individuals varying in need for cognition. *Psychological Bulletin*, 119, 197-253.
- Cacioppo, J.T., Petty, R.E. y Sidera, J.A. (1982). The effects of a salient self-schema on the evaluation of proattitudinal editorials: Top-down versus bottom-up processing. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 324-338.
- Calero, J.M. (2010). Sectas y familia en la doctrina del Tribunal Constitucional. *Revista de Psicoterapia*, 78/79, 151-171.

- Canteras, A., Rodríguez, P. y Rodríguez-Carballeira, A. (1992). *Jóvenes y sectas: un análisis del fenómeno religioso-sectario en España*. Madrid: Ministerio de Asuntos Sociales, Centro de Publicaciones.
- Canto, J.M. (1994). *Psicología social e influencia. Estrategias del poder y procesos de cambio*. Málaga: Aljibe.
- Canto, J.M. (1995). Influencia Social. En L. Gómez y J.M. Canto (Coord.). *Psicología Social*(pp. 185-197). Madrid: Pirámide.
- Canto, J.M. (2006). *Psicología de los Grupos. Estructura y procesos*. Málaga: Aljibe.
- Canto, J.M. y Álvaro, J.L. (2015). Más allá de la obediencia: reanálisis de la investigación de Milgram. *Escritos de Psicología*, 8, 13-20.
- Caples, J. (2008). *Publicidad creativa*. Madrid: Prentice-Hall Hispanoamericana.
- Carr, P. (1981). *Cult involvement: Assessing precipitating psychosocial and environmental variables*. St. Cloud, MN: St. Cloud State University.
- Cartwright, D. y Zander, A. (1968). *Group dynamics*. Nueva York: Harper & Row.
- Castón, P. y Ramos, M.M. (2003). El problema de las sectas en la Unión Europea. En C. Vladimir (Ed.). *Pluralismo religioso y libertad de conciencia. Configuraciones jurídicas y políticas en la contemporaneidad* (pp.267-283). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

- Castón, P. y Ramos, M.M. (2007). Historia y evolución de los conceptos iglesia y secta en sociología. En E. Bericat (Coord.), *El fenómeno religioso: presencia de la religión y de la religiosidad en las sociedades avanzadas*(pp. 263-282).Sevilla:Centro de Estudios Andaluces.
- Castón, P. y Ramos, M.M. (2010). Europa ante el fenómeno de las sectas. *Papers. Revista de Sociología*, 95, 11-28.
- Cattell, R.B. (1966). The scree test for the number of factors. *Multivariate Behavioral Research*, 1, 245-276.
- Cervelló, S., Cubillas, I. y Terminiello, O. (2015). Bandas juveniles violentas vs grupos de manipulación psicológica: uso de técnicas coercitivas y conducta delictiva. *Trasposos. Revista de investigación sobre abuso psicológico*, 5, 14-27.
- Ceulemans, E. y Kiers, H.A.L. (2006). Selecting among three-mode principal component models of different types and complexities: A numerical convex hull based method. *British Journal of Mathematical and Statistical Psychology*, 59, 133–150.
- Chaiken, S. (1979). Communicator physical attractiveness and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1387-1397.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752-766.

- Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. En M.P. Zanna, J.M. Olson, y C.P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario Symposium 5* (pp. 3-39). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Chaiken, S. y Eagly, A.H. (1976). Communication modality as a determinant of message persuasiveness and message comprehensibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 605-614.
- Chaiken, S. y Eagly, A.H. (1983). Communication modality as a determinant of persuasion: The role of communicator salience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 241-256.
- Chaiken, S., Liberman, A. y Eagly, A.H. (1989). Heuristic and systematic processing within and beyond the persuasion context. En J.S. Uleman y J.A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 212-252). Nueva York: Guilford Press.
- Chaiken, S. y Stangor, C. (1987). Attitudes and attitude change. *Annual Review of Psychology*, 38, 575-630.
- Chaiken, S., Wood, W. y Eagly, A.H. (1996). Principles of persuasion. En E.T. Higgins y A.W. Kruglanski (Eds.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles* (pp. 702-742). Nueva York: Guilford Press.
- Chambers, W.V., Langone, M.D., Dole, A.A. y Grice, J.W. (1994). The Group Psychological Abuse Scale: A Measure of the Varieties of Cultic Abuse. *Cultic Studies Journal*, 11, 88-117.

- Chambers, W.V., Langone, M.D. y Malinoski, P.T. (1996, agosto). *The Group Psychological Abuse Scale*. Ponencia presentada en la Division 36 (Psychology of Religion) Annual Meeting de la American Psychological Association, Toronto, Canadá.
- Chebat, J.C., Filiatrault, P. y Perrien, J. (1990). Limits of Credibility. The case of Political Persuasion, *The Journal os Social Psychology*, 130, 157-167.
- Cho, H. y Witte, K. (2004). A review of fear-appeal effects. En J.S. Seiter y R.H. Gass (Eds.), *Perspectives on persuasion, social influence, and compliance gaining* (pp. 223-238). Boston, MA: Allyn & Bacon.
- Cialdini, R.B. (1984). *Influence: how and why people agree to things*. Nueva York: William Morow and Company, Inc.
- Cialdini, R.B. (1990). *Influencia. Ciencia y práctica. Cuáles son los factores determinantes para que una persona diga sí a otra persona*. Madrid: J.M. Sastre Vidal.
- Cialdini, R.B. (2007). *Influence. The Psychology of persuasión*. Nueva York: Collins Business.
- Cialdini, R.B. y Goldstein, N.J. (2004). Social influence: compliance and conformity. *Annual Review of Psychology*, 55, 591-621.

- Cialdini, R.B. y Sagarin, B.J. (2005). Principles of interpersonal influence. En T.C. Brock y M.C. Green (Eds.), *Persuasion. Psychological insights and perspectives* (pp.143-169). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Cialdini, R.B. y Schroeder, D.A. (1976). Increasing compliance by legitimising paltry contributions: When even a penny helps. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 599-604.
- Cialdini, R.B. y Trost, M.R. (1998). Social influence: social norms, conformity and compliance. En D.T. Gilbert, S.T. Fiske y G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology*(pp. 151-190). Nueva York: McGraw-Hill.
- Cialdini, R.B., Trost, M.R. y Newsom, T.J. (1995). Preference for consistency: The development of a valid measure and the discovery of surprising behavioural implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 318-328.
- Clark, J.G. (1979). The manipulation of madness. En M. Muller-Kupers y F. Specht (Eds.), *Neue jugend religionen*. Gottingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Clark, J.G., Langone, M.D., Schecter, R.E. y Daly, R. (1981). *Destructive cult conversion: Theory, research and treatment*. Weston, MA.: American Family Foundation.
- Clark, R.O. (1988). The narcissistic guru: a profile of Bhagwan Shree Rajneesh. *Free Inquiry*, 2,33-45.
- Coates, D.D. (2012). Cult commitment from the perspective of former members: Direct rewards of membership versus dependency inducing practices. *Deviant Behaviour*,33, 168-184.

- Cohen, J. (1960) A coefficient of agreement for nominal scales. *Educational and Psychological Measurement* 20, 37-46.
- Cohen, G., Aronson, J. y Steele, C. (2000). When beliefs yield to evidence: Reducing biased evaluation by affirming the self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1.151-1.164.
- Cohen, S. y Wills, T.A. (1985). Stress, social support, and the buffering hypothesis. *Psychological Bulletin*, 98, 310-357.
- Coker, A.L., Davis, K.E., Arias, I., Desai, S., Sanderson, M., Brandt, H.M. y Smith, P.H. (2002). Physical and mental health effects of intimate partner violence for men and women. *American Journal of Preventive Medicine*, 23, 260-268.
- Consejo de Europa (1999). Actividades ilegales des sects. *Gazzete officielle du Conseil de l'Europe*, 5, 4.
- Consejo General de Enfermería (2015). *Informe sobre competencias de matronas y tareas que realizan las doulas*. España: Consejo General de Enfermería.
- Constitución Española. (BOE núm. 311, 29 de diciembre de 1978).
- Conway, M. y Ross, M. (1984). Getting What You Want By Revising What You Had. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 738-748.
- Conway, M. y Siegelman, J. (1982). Information disease. *Science Digest*, 90, 86-92.
- Cooper, J. y Jones, R.A. (1970). Self-esteem and consistency as determinants of anticipatory opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 14, 312-320.

- Coverdale, J.H., Balon, R. y Roberts, L.W. (2009). Mistreatment of trainees: Verbal abuse and other bullying behaviors. *Academic Psychiatry*, 33, 269-73.
- Crowne, D.P. y Marlowe, D. (1960). A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*, 25, 349-354.
- Cubero, P. (2001). El sectarismo como trastorno psiquiátrico. *Libro de Ponencias I Jornadas sobre el trastorno de dependencia grupal en los grupos de manipulación psicológica* (pp. 17-24). Barcelona: AIS-SCS.
- Cubero, P. (2005). *El grupo paranoide*. Barcelona: Ediciones Experiencia.
- Cuevas, J.M. (2010, octubre). *Sectas: cuando el mito supera la verdad*. Ponencia presentada en El ser creativo, Congreso de Mentes Brillantes, Málaga, España.
- Cuevas, J.M. (2011a). Cómo funcionan las “sectas destructivas”: la persuasión coercitiva o técnicas de control mental. En J.M Cuevas y M. Perlado, *Abuso psicológico grupal y sectas destructivas* (pp. 29-42). Barcelona: AIIAP.
- Cuevas, J.M. (2011b). El sectarismo y su relación las adicciones. En J.M. Cuevas y M. Perlado, *Abuso psicológico grupal y sectas destructivas* (pp. 87-103). Barcelona: AIIAP.
- Cuevas, J.M. (2011c). Girando en torno a “Casa Yoga”. En J.M. Cuevas y M. Perlado, *Abuso psicológico grupal y sectas destructivas* (pp.123-137). Barcelona: AIIAP.
- Cuevas, J.M. (2012a). Aspectos psicosociológicos de las sectas destructivas. Situación de las sectas en España y formas de combatirlas. Características de los líderes y

- los miembros del grupo. En S. Delgado (Dir.). *Tratado de Medicina Legal y Ciencias Forenses, volumen IV* (pp. 1471-1501). Barcelona: Bosch.
- Cuevas, J.M. (2012b). La Orientación: una extinta secta pseudoterapéutica. *Traspasos. Revista de investigación sobre abuso psicológico*, 3, 50-62.
- Cuevas, J.M. (2015, junio). *Aspectos psicológicos de las sectas destructivas*. Ponencia presentada en Taller Práctico sobre Aspectos Psicológicos y Criminológicos de las Sectas Destructivas, Marbella, España.
- Cuevas, J.M. y Canto, J.M. (2006). *Sectas: cómo funcionan, cómo son sus líderes, efectos destructivos y cómo combatirlas*. Málaga: Aljibe.
- Cuevas, J.M. y Canto, J.M. (2007). Propuesta de Evaluación de la adicción sectaria. En C.L. Guillén, C. y R. Guil (Eds.), *Psicología Social. Un encuentro de perspectiva* (pp. 368-373). Cádiz: Asociación de Profesionales de Psicología Social.
- Cuevas, J.M. y Perlado, M. (2011). *Abuso psicológico grupal y sectas destructivas*. Barcelona: AIIAP.
- Cuevas, J.M. y Salguero, A. (2015). La Familia o los “Niños de Dios”. *Traspasos. Revista de investigación sobre abuso psicológico*, 5, 3-15. Barcelona: AIIAP.
- Curtis, J.M. y Curtis, M.J. (1993). Factors related to susceptibility and recruitment by cults. *Psychological Reports*, 73, 451-460.
- Davison, W.P. (1983). The third-person effect in communication. *Public Opinion Quarterly*, 47, 1-15.

- Dawkins, R. (1989). *El gen egoísta*. Barcelona: Salvat.
- Deci, E.L. (1975). *Intrinsic motivation*. Nueva York: Plenum Press.
- De la Peña, J. (2011). Trastorno por Estrés Postraumático y Sectas. En J.M. Cuevas y M. Perlado, *Abuso psicológico grupal y sectas destructivas*, (pp. 105-122). Barcelona: AIIAP.
- Del Pozo, J.M. (1989). Dictamen, Propuestas de Resolución y Conclusiones del estudio de las sectas en España. *Boletín Oficial de las Cortes Generales*, 174, 4803-4810.
- Del Pozo, J.M. (2001). Aproximación ético-política a la cuestión de las sectas. *Injuve*, 53, 131-140.
- Derogatis, L.R. (1975). *Brief Symptom Inventory*. Baltimore, MD: Clinical Psychometric Research
- Dion, K.K. (1972). Physical attractiveness and evaluation of children's transgressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 207-213.
- Dion, K.K. y Berscheid, E. (1974). Physical attractiveness and peer perception. *Sociometry*, 7, 1-12.
- Docal, D. y Flórez, A. (2012). Bandas Latinas. Descripción y aspectos sociológicos de las Bandas en España. En S. Delgado (Dir.), *Tratado de Medicina Legal y Ciencias Forenses, vol. IV* (pp.1417-1446). Barcelona: Bosch.

- Dole, A.A., Langone, M.D. y Dubrow-Eichel, S.K. (1993). *Is the New Age harmless?. Critics vs. experts. Cultic Studies Journal, 10*, 53-77.
- Dubrow-Eichel, S.K. (1989). Desprogramming: a case study. *Cultic Studies Journal, 6*, 1-117.
- Dutton, M. A., Goodman, L. A. y Bennett, L. (1999). Court-involved battered women's responses to violence: The roles of psychological, physical, and sexual abuse. *Violence and Victims, 14*, 89-104.
- Eagly, A.H. (1974). Comprehensibility of persuasive arguments as a determinant of opinion change. *Journal of Personality, 37*, 581-591.
- Eagly, A.H. y Chaiken, S. (1984). Cognitive theories of persuasion. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology, volume 17* (pp. 267-359). Nueva York: Academic Press.
- Eagly, A.H. y Warren, R. (1976). Intelligence, comprehension, and opinion change. *Journal of Personality, 44*, 226-242.
- Edwards, K. y Von Hippel, W. (1995). Hearts and minds: The priority of affective versus cognitive factors in person perception. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 996-1011.
- Efran, M.G. y Patterson, E.W.J. (1976). *The politics of appearance*. Toronto: University of Toronto.

- Ehrensaft, M.K. y Vivian, D. (1996). Spouses Reasons for Not Reporting Existing Marital Aggression as a Marital Problem. *Journal of Family Psychology*, 10, 443-453.
- Eiguer, A. (2001). *Pequeño tratado de perversiones morales*. Buenos Aires: Nueva Imagen.
- Elliott, M., Browne, K. y Kilkoynne, J. (1995). Child sexual abuse prevention: What offenders tell us. *Child Abuse and Neglect*, 19, 579-594.
- Ellis, A. y Grieger, R. (1992). *Manual de terapia racional-emotiva*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Erdelyi, J. (2004). *Sectas destructivas: un análisis científico*. México: Publicaciones para el estudio científico de las religiones.
- Escribano, L., González del Yerro, A., Sánchez, M., Rodríguez, A., Sánchez, F., Gómez, R.,...Sastre, I. (2014). La aplicación de un plan de apoyo conductual positivo en el contexto escolar. *Revista Española de Orientación y Psicopedagogía*, 25, 74-89.
- Escudero, A., Polo, C., López, M. y Aguilar, L. (2005). La persuasión coercitiva, modelo explicativo del mantenimiento de las mujeres en una situación de violencia de género. *Revista de la Asociación Española de Neuropsiquiatría*, 25, 59-91.

- España (2004). Código Penal: ley orgánica 10/1995, de 23 de noviembre. *Boletín Oficial del Estado*, 24 de noviembre de 1995, 281, pp. 33987-34058.
- Espinola, R., Enrique, S. y Carmelo, H. (2007). Validación argentina del cuestionario MOS de apoyo social percibido. *Psicodebate*, 7, 155-168.
- Esquivias, A. (2015). Los derechos humanos, límite para determinar si una organización religiosa es una secta: el caso del Opus Dei. *Trasposos. Revista de Investigación sobre Abuso Psicológico*, 5, 8-13.
- Evans, F.B. (1963). Selling as a dyadic relationship: a new approach. *American Behavioral Scientist*, 6, 76-79.
- Falces, C., Briñol, P., Sierra, B., Becerra, A. y Alier, E. (2001). Validación de la escala de Necesidad de Cognición y aplicación al estudio del cambio de actitudes. *Psicothema*, 13, 647-653.
- Farber, L.E., Harlow, H.F. y West, L.J. (1957). Brainwashing, Conditioning and D.D.D. *Sociometry* 20, 271-283.
- Feingold, A. (1992a). Good-looking people are not what we think. *Psychological Bulletin*, 111, 304-341.
- Feingold, A. (1992b). Gender differences in mate selection preferences: A test of the parental investment model. *Psychological Bulletin*, 112, 125-139.

- Feldman, L., Gonçalves, L., Puignau, G.C.C., Zaragoza, J., Bagés, N. y De Paulo, J. (2008). Relaciones entre estrés académico, apoyo social, salud mental y rendimiento académico en estudiantes universitarios venezolanos. *Universitas Psychologica*, 7, 739-752.
- Fernández, E. (1997). *Los hijos del Opus: la socialización de las segundas generaciones del Opus Dei*. Mediterrania: Barcelona.
- Fernández, L. (2010). Póntelo, pónselo: 20 años después. *Magazine El Mundo*, 540, 3-5.
- Ferrando, P.J. y Chico, E. (2000). Adaptación y análisis psicométrico de la escala de deseabilidad social de Marlowe y Crowne. *Psicothema*, 12, 383-389.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 2, 117-140.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Fisher, H. (2004), *Por qué amamos*. Madrid: Taurus.
- Fiske, S.T. (2002). Five core social motives, plus or minus five. En S.J. Spencer, S. Fein, M.P. Zanna y J. Olson (Eds.), *Motivated social perception: the notario Symposium, volume 9* (pp.233-246). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Fiske, S.T. (2010). *Social beings: Core motives in Social Psychology*. Hoboken, NJ: Wiley.

- Fleiss, J.L. (1971). Measuring nominal scale agreement among many raters. *Psychological Bulletin*, 76, 378-382.
- Fleiss, J.L. (1981). *Statistical methods for rates and proportions*. Nueva York: Wiley.
- Foa, E., Ehlers, A., Clark, D., Tolin, D. y Orsillo, S. (1999). The Post-Traumatic Cognition Inventory (PTCI): Development and validation. *Psychological Assessment*, 11, 303-314.
- Follingstad, D.R. (2007). Rethinking current approaches to psychological abuse: Conceptual and methodological issues. *Aggression and Violent Behavior*, 12, 439-458.
- Follingstad, D.R. y Rogers, M.J. (2014). The nature and prevalence of partner psychological abuse in a national sample of adults. *Violence and Victims*, 29, 3-23.
- Follingstad, D.R., Rutledge, L.L., Berg, B.J., Hause, E.S. y Polek, D.S., (1990). The role of emotional abuse in psychically abusive relationships. *Journal of Family Violence*, 5, 107-120.
- Forsyth, N. (1987). *The old enemy: Satan and the combat myth*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Franzoi, S.L. (2007). *Psicología Social*. México: McGraw-Hill.

- Freedman, J.L. y Fraser, S.C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 195-202.
- Freedman, J.L. y Sears, D.O. (1965). Warning, distraction and resistance to influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 262-266.
- French, J. y Raven, B. (1956). A formal theory of social power. *Psychological Review*, 63, 181-194.
- Fritz, P.A. y O'Leary, K.D. (2004). Physical and Psychological partner aggression across a decade: a growth curve analysis. *Violence and victims*, 19, 3-16.
- Fukada, H. (1986). Psychological processes mediating persuasion-inhibiting effect of forewarning in feararousing communication. *Psychological Reports*, 58, 87-90.
- Furnari, L. (2005). Born or raised in high-demand groups: developmental considerations, *ICSA E-Newsletter*, 4. Recuperado de <http://www.icsahome.com/articles/born-or-raised-furnari-en4-3>
- Gaines, M.J., Wilson, M.A., Redican, K.J. y Baffi's, C.R. (1984) The effects of cult membership on the health status of adults and children. *Health Values: Achieving High Level Wellness*, 8, 13-17.
- Galper, M.F. (1982). Extremists religious cults and today's youth. *Newsletter of Academy of San Diego Psychologists*, enero, 1-6.

- Galvany, A. (2004). La genealogía del poder coercitivo en la China antigua: historia, instituciones políticas y legitimación. *Estudios de Asia y África*, 39, 349-386.
- García, Y. (2014) “Dios paga esta película”: cuando las iglesias se meten a productoras. *Cinemanía*. Recuperado de <http://cinemania.es/noticias/dios-paga-esta-pelicula-cuando-las-iglesias-se-meten-productoras/>.
- Garrido, A. y Álvaro, J.L. (2007). *Psicología social. Perspectivas psicológicas y sociológicas*. Madrid: McGraw-Hill.
- Gasde, I. y Block, R.A. (1998). Cult Experience: Psychological abuse, distress, personality characteristics, and changes in personal relationships reported by former members of Church Universal and Triumphant. *Cultic Studies Journal*, 15, 192-221.
- Gaviria, E. y Morales, J.F. (2013). ¿Qué es la Psicología Social?. En E. Gaviria, M. López e I. Cuadrado (Coords.), *Introducción a la Psicología Social* (pp. 1-35). Madrid: Sanz y Torres.
- Gaviria, E. y Fernández, I. (2013). Influencia de la evolución y la cultura en los procesos sociales. En E. Gaviria, M. López e I. Cuadrado (Coords.), *Introducción a la Psicología Social* (pp. 37-70). Madrid: Sanz y Torres.
- Gaylin, W. (1974). On the Borders of Persuasion: A Psychoanalytic Look at Coercion. *Psychiatry*, 37, 1-9.

- Gerstel, D.U. (1982). *Paradise, incorporated: Synanon*. Novato, CA: Presidio Press.
- Goethals, G.R. y Darley, J.M. (1987). Social comparison theory: Self-evaluation and group life. En B. Mullen y G.R. Goethals (Eds), *Theories of group behavior* (pp. 21-47). Nueva York: Springer Verlag.
- Goffman, E. (1971). *The presentation of self in everyday life*. Londres: The Penguin Press.
- Goldberg D.P. y Hillier V.F. (1979). A scaled version of the General Health Questionnaire. *Psychol Med*, 9, 139–145.
- Goldman, M. (2012). *The American Soul Rush. Esalen and the Rise of Spiritual Privilege*. Nueva York: New York University Press.
- González, M.P., Silva, M. y Cornejo, J.M. (1996): *Equipos de trabajo efectivos*. Barcelona: EUB.
- Gouldner, A.W. (1960). The norm of reciprocity: a preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178.
- Greenwald, A.G. (1968). Cognitive learning, cognitive response to persuasion, and attitude change. En A. G. Greenwald, T. Brock y T. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes* (pp. 148-170). Nueva York: Academic Press.

- Greenwald, A.G., Pratkanis, A.R., Leippe, M.R., y Baumgardner, M.H. (1986). Under what conditions does theory obstruct research progress?. *Psychological Review*, 93, 216-229.
- Greil, A.L. y Rudy, D.R. (1984a). What have we learned from process models of conversión? An examination of ten studies. *Sociological Focus*, 17, 306-323.
- Greil, A.L. y Rudy, D.R. (1984b). Social cocoons: encapsulations and identity transformation organizations. *Sociological Inquiry*, 54, 260-278.
- Griera, M. y Urgell, F. (2002). *Consumiendo religión. Un análisis del consumo de productos con connotaciones espirituales entre la población juvenil*. Barcelona: Fundación La Caixa.
- Guil, C. (2010). Tribus urbanas, familia, sectarismo y delincuencia. *Revista de psicoterapia*, 78/79, 91-109.
- Gunderson, J.G. y Singer, M.T. (1975). Defining borderline patients: an overview. *American Journal of Psychiatry*, 132, 1-20.
- Hamilton, W.L. (1995). *Saints and psychopaths*. San Jacinto, CA: Dharma Audio Network Associates.
- Han, S. y Shavitt, S. (1994). Persuasion and culture: advertising appeals in individualistic and collectivistic societies. *Journal of Experimental Societal Psychology*, 30, 326-350.

- Hare, R.D. (2003). *Sin conciencia. El inquietante mundo de los psicópatas que nos rodean*. Paidós Ibérica.
- Harlow, R. y Cantor, N. (1996). Social pursuits of academia: Side effects and spillover of strategic reassurance seeking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 386-397.
- Harman, H.H. (1962). *Modern factor analysis*. Chicago: University of Chicago.
- Harmon-Jones, E. y Mills, J. (1999). *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Haslam, S.A. y Reicher, S.D. (2011). Beyond conformity. Revisiting classic studies and exploring the dynamics of resistance. En J. Jetten y M. Hornsey. *Rebels in groups: dissent, deviance, difference and defiance* (pp. 324-344). Londres: Wiley-Blackwell.
- Haslam, S.A., Reicher, S.D. y Birney, M. (2014). Nothing by mere authority: evidence that in an experimental analogue of the Milgram paradigm participants are motivated not by orders but by appeals to science. *Journal of Social Issues*, 70, 473-488.
- Hassan, S. (1990). *Cómo combatir las técnicas de control mental de las sectas*. Barcelona: Urano.

- Hassan, S. (2012). *Freedom of mind. Helping loved ones leave controlling people, cults, and beliefs*. Newton, MA: Freedom of Mind Press.
- Hassan, S. (2015). *Combating Cult Mind Control: The #1 Best-selling Guide to Protection, Rescue, and Recovery from Destructive Cults*. Newton, MA: Freedom of Mind Press.
- Haugtvedt, C.P. y Wegener, D.T. (1994). Message order effects in persuasion: An attitude strength perspective. *Journal of Consumer Research*, 21, 205-218.
- Hawkins, J.D. (1980). *Sidebets and secondary adjustments*. Seattle, WA: Center for Social Welfare Research, University of Washington.
- Hawkins, J. D. y Wacker, N. (1983). Verbal performance and addict conversion: An interactionist perspective on therapeutic communities. *Journal of Drug Issues*, 13, 281-298.
- Hazler, R.J., Miller, D.L., Carney, J.V. y Green, S. (2001). Adult recognition of school bullying situations. *Educational Research*, 43, 133-146.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. Nueva York: Wiley.
- Henning, K. y Klesges, L.M. (2003). Prevalence and characteristics of psychological abuse reported by court-involved battered women. *Journal of Interpersonal Violence*, 18, 857-871.

- Hernández, E. y González, R. (2009). Coerción sexual, compromiso y violencia en las relaciones de pareja de los universitarios. *Escritos de Psicología*, 2, 40-47.
- Hidalgo, D. (2008). *Los Testigos de Jehová, ¿única religión verdadera o engañadores peligrosos?*. Huesca: Liberados.
- Hill, M. (1976) *Sociología de la religión*. Madrid: Cristiandad.
- Hinkle, L.E. y Wolff, H.B. (1956). Communist interrogation and indoctrination of "enemies of the state." *Archives of Neurology and Psychiatry*, 76, 115-174.
- Hochman, J. (2004). Milagro, misterio y autoridad: el triángulo del adoctrinamiento sectario. En J. Erdely (ed.). *Sectas destructivas: un análisis científico* (pp. 18-23). México: Publicaciones para el estudio científico de las religiones.
- Hoffer, E. (1951). *The true believer*. Nueva York: Harper.
- Hofstede, G.H. (1980). *Culture's consequences: International differences in work related values*. Beverly Hill, CA: Sage.
- Hofstede, G.H. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Hollander, E.P. (1958). Conformity, status, and idiosyncrasy credit. *Psychological Review*, 65, 117-127.

- Horcajo, J., Briñol, P., Díaz, D., y Becerra, A. (2015). Actitudes: concepto, estructura y medición. En J.M. Sabucedo y J.F. Morales, *Psicología Social* (pp. 117-136). Madrid: Editorial Médica Panamericana.
- Horn, J.L. (1965). A rationale and test for the number of factors in factor analysis. *Psychometrika*, 30(2): 179-185.
- Hovland, C.I. (1954) Effects of mass media of communication. En G. Lindzey (Ed.), *Handbook of social psychology II* (pp. 1062-1103). Cambridge, M.A.: Adison-Wesley.
- Hovland, C.I. y Janis, I.L. (1959). *Personality and persuasibility*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Hovland, C.I., Janis, I.L. y Kelley, H.H. (1953). *Communication and persuasion: Psychological studies of opinion change*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Hovland, C.I., Lumsdaine, A.A. y Sheffield, F.D. (1949). *Studies in social psychology in World War II. Experiments on mass communication*. Princeton: Princeton University Press.
- Hovland, C.I. y Mandell, W. (1952). An experimental comparison of conclusion drawing by the communicator and by the audience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47, 581-588.

- Hovland, C.I., y Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, 15, 635–650
- Hoyle, R.H. (1993). Interpersonal attraction in the absence of explicit attitudinal information. *Social Cognition*, 11, 309-320.
- Hu, L. y Bentler, P.M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Estructural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 5, 1-55.
- Hunter, E. (1951). *Brain-washing in Red China: The calculated Destruction of Men's Minds*. Nueva York: Vanguard Press.
- Hunter, E. (1998). Adolescents attraction to cults. *Fall*, 131, 709-714.
- Ibáñez, T. (1983). *Poder y libertad*. Barcelona: Hora.
- IBM Corp. (2011). *IBM SPSS Statistics for Windows, Version 20.0*. Armonk, NY: IBM Corp.
- Jacobson, S. (1985). *Mind Control in the United States*. Nueva York: Critique Pub.
- Janis, I.L. (1971). Groupthink. *Psychology Today*, 5, 43–46, 74–76.
- Janis, I.L. (1972). *Victims of groupthink: A psychological study of foreign policy decisions and fiascoes*. Boston, MA: Houghton Mifflin.
- Janis, I.L. y Feshbach, S. (1953). Effects of fear arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 78-92.

- Janis, I.L. y Mann, L. (1965). Effectiveness of emotional role-playing in modifyng smoking habits and attitudes. *Journal of Experimental Research in Personality*, 1, 84-90.
- Jansà, J.M. (1993). La coartación de la libertad a través de las sectas destructivas, una sutil forma de violencia. *A Jano*, 45, 25-34.
- Jara, V. (2012). *Sobre Francia y la lucha contra las sectas*. Recuperado de <http://infocatolica.com/blog/infories.php/1202080952-sobre-francia-y-la-lucha-cont>
- Javaloy, F. (1984). *Introducción al estudio del fanatismo*. Barcelona: Universidad de Barcelona.
- Javaloy, F. (1987). Espectáculo deportivo y liberación emocional. *Revista de Psiquiatría y Psicología humanista*, 18, 18-25.
- Jenkinson, G. (2010). Cult pseudo-creativity vs. creativity in recovery. *Cultic Studies Review*, 9, 135-163.
- Johnson, B.T. (1991). Insights about attitudes: Meta-analytic perspectives. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 289-299.
- Johnson, B.T. y Eagly, A.H. (1989). Effects of involvement on persuasion: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 106, 290-314.

- Johnson, B.T., Maio, G.R. y Smith-McLallen, A. (2005). Communication and attitude change: causes, process and effects. En D. Albarracín, B.T. Johnson y M.P. Zanna (Eds.), *The Handbook of Attitudes* (pp. 617-670). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Jones, E. y Wortman (1973). *Ingratiation: an attributional approach*. Morristown, NJ: General Learning Press.
- Kaplan, B., Cassel, J.C. y Gore, S. (1977). Social support and health. *Medical Care*, 15, 47-58.
- Karraker, K.H. y Stern, M. (1990). Infant physical attractiveness and facial expression: Effects on adult perceptions. *Basic and Applied Social Psychology*, 11, 371-385.
- Kelley, T.L. (1935). An unbiased correlation ratio measure. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 21, 554-559.
- Kelly, V. (2004). Psychological abuse of women: a review of the literature. *The Family Journal*, 12, 383-388.
- Kelman, H.C. y Hovland, C.I. (1953). Reinstatement of the communicator in delayed measurement of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 327-335.
- Kendall, L. (2006). *A psychological exploration into the effects of former membership of extremist authoritarian sects*. Buckinghamshire: Buckinghamshire Chilterns University College.

- Kendall, L. (2011). Physical child abuse in sects. *Icsa Today*, 2,2-5.
- Kent, S.A.(2008).Narcissistic Fraud in the Ancient World Lucian's Account of Alexander of Abonuteichos and the Cult of Glycon. *Cultic Studies Review*, 3, 199-227.
- Kernberg, O. (2010). Narcisistic personality disorder. En J. Clarkin, P. Fonagy, G. Gabbard (Eds.),*Psychodynamic psychotherapy for personality disorders. A clinical handbook*(pp. 257-287). Arlington, VA: American Psychiatric Publishing, Inc.
- Kilbourne, B.K. y Richardson, J.T. (1984). Psychotherapy and the New Religions in a Pluralistic Society. *American Psychologist*, 39, 237-251.
- Klapper, J.T. (1974). *Efectos de las comunicaciones de masas. Poder y limitaciones de los medios de difusión*. Madrid: Aguilar.
- Kleinhesselink, R.R. y Edwards, R.E. (1975). Seeking and avoiding belief-discrepant information as a function of its perceived refutability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 787-790.
- Lalich, J. (1997). Women under the influence: a study of women's lives in totalist groups. *Cultic Studies Journal* 14, 4-21.
- Langer, E., Blank, A. y Chanowitz, B. (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 635-642.

- Langone, M.D. (1985). *List of indirect, deceptive and coercive techniques of persuasion*. Manuscrito no publicado, International Cultic Studies Association, Estados Unidos.
- Langone, M.D. (1992). Psychological abuse. *Cultic Studies Journal*, 9, 206-218.
- Langone, M.D. (1993, abril). *La investigación en el ámbito de las sectas*. Ponencia presentada en el II Congreso Internacional de grupos totalitarios y sectarismo, Barcelona, España.
- Langone, M. (1995). Secular and religious critiques of cults: Complementary visions, not irresolvable conflicts. *Cultic Studies Journal*, 12, 166-186.
- Langone, M.D. (1996). *Study reveals cultic group's abuses Boston Church of Christ / International Churches of Christ Movement*. Recuperado de http://www.csj.org/studyindex/studyresearch/study_resboston.htm
- Langone, M.D. y Chambers, W.V. (1991). Outreach to ex-cult members: the question of terminology. *Cultic Studies Journal*, 8, 134-150.
- Langone, M.D. y Eisenberg, G. (1993). Children and cults. En Langone, M.D. (Ed.). *Recovery from cults. Help for victims of psychological and spiritual abuse* (pp.327-342). Nueva York: Norton & Co.
- Latané, B. (1981). The psychology of social impact. *American Psychologist*, 36, 343-356.

- Lavine, H., Thomsen, C.J. y González, M.H. (1997). The development of interattitudinal consistency: The shared-consequences model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 735-749.
- Le Bon, G. (1983). *Psicología de las masas*. Madrid: Morata.
- Leakey, R.E. y Lewin, R.L. (1978). *People of the lake: Mankind and its beginnings*. Nueva York: Avon.
- Leary, M.R. y Baumeister, R.F. (2000). The nature and function of self-esteem: Sociometer theory. En M.P. Zanna (Ed.). *Advances in experimental social psychology, volume 32* (pp. 1–62). San Diego, CA: Academic Press.
- Lepper, M.R., Greene, D. y Nisbet, R.E. (1996). Undermining children's intrinsic interest with extrinsic rewards: a test of the "overjustification hypothesis". *Journal of Personality and Social Psychology*, 28, 129-137.
- Leventhal, H., Singer, R. y Jones, S. (1965). Effects of fear and specificity of recommendation upon attitudes and behavior, *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 20-29.
- Levine, J.M. y Kerr, N.L. (2007). Inclusion and exclusión: Implications for group processes. En A. W. Kruglanski y E.T. Higgins (Eds.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles* (pp. 759-784). Nueva York: Guilford Press.

- Lewis, J. R. (1986). Reconstructing the cult experience: post-involvement attitudes as a function of mode of exit and post-involvement socialization. *Sociological Analysis*, 46, 151-159.
- Lewis, J.R. y Bromley, D.G. (1987). The cult withdrawal síndrome: a case of misattribution of cause?. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 26, 508-522.
- Lifton, R.J. (1961). *Thought reform and the psychology of totalism: a study of "brainwashing" in China*. Nueva York: W.W. Norton & Co.
- Lifton, R.J. (1987). *The future of immortality and other essays for a Nuclear Age*. Nueva York: Basic Books.
- Lifton, R.J. (1991). Cult formation. *The Harvard Mental Health Letter*, 78, 1-2.
- Lifton, R.J. (1999). *Destroying the world to save it: Aum Shinrikyo, apocalyptic violence, and the new global terrorism*. Nueva York: Metropolitan.
- Lippa, R.A. (1994). *Introduction to Social Psychology*. Belmont, CA: Wadsworth.
- Livraga, J.A. (1976). *Manual del dirigente*. Granada: Nueva Acrópolis.
- Loo, R. y Loewen (2004). Confirmatory factor analyses of scores from full and short versions of the Marlowe–Crowne Social Desirability Scale. *Journal of Applied Social Psychology*, 34, 2343-2354.
- López, A. (2009). *Informe Juventud en España 2008*. Madrid: INJUVE.

- López, M. (2007). Fundamentos de la teoría de la disonancia cognitiva. En J.F. Morales, E.Gaviria, M. Moya e I.Cuadrado (Coords.), *Psicología Social* (pp. 517-534). Madrid: McGraw-Hill.
- López, M. (2013). Influencia, persuasión y cambio de actitudes. En E. Gaviria, M. López, e I. Cuadrado (Coords.), *Introducción a la psicología social*, (pp. 249-290). Madrid: Sanz y Torres.
- López, M. y Bustillos, A. (2008). Eficacia del uso de tácticas de influencia social en la propaganda de marketing social. *Revista de Psicología Social*, 23, 17-28.
- López, M. y Bustillos, A. (2013). Cara y cruz de la aplicación de tácticas de influencia social. En M. López, E. Gaviria, A. Bustillos y S. Fernández(Coords.), *Cuaderno de Investigación en Psicología Social* (pp. 151-169). Madrid: Sanz y Torres.
- López, M. y Cuadrado, I. (2013). Estereotipos. En E. Gaviria, M. López e I. Cuadrado (Coords.), *Introducción a la psicología social*(pp. 415-449). Madrid: Sanz y Torres.
- Lord, C.G., Ross, L. y Lepper, M.R. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: the effects of prior theories on subsequently considered information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 2098-2109

- Lorenzo-Seva, U. y Ferrando, P.J. (2006). FACTOR: A computer program to fit the exploratory factor analysis model. *Behavior Research Methods Instruments & Computers*, 38, 88-91.
- Lorenzo-Seva, U., Timmerman, M. E. y Kiers, H. A. L. (2011). The Hull method for selecting the number of common factors. *Multivariate Behavioral Research*, 46, 340-364.
- MacDonald, J.P. (1988). Reject the wicked man. Coercive persuasion and deviance production: A study of conflict management. *Cultic Studies Journal*, 5, 59-121.
- Mackie, D. y Goethals, G.R. (1987). Individual and group goals. En C. Hendrick (Ed.), *Group processes* (pp. 144-166). Newbury Park, CA: Sage.
- Malinoski, P.T., Langone, M.D. y Lynn, S.J. (1999). Psychological distress in former members of the International Churches of Christ and noncultic groups. *Cultic Studies Journal*, 16, 33-51.
- Maner, J.K., Kenrick, D.T., Becker, D.V., Delton, A.W., Hofer, B., Wilbur, C.J. y Neuberg, S.L. (2003). Sexually selective cognition: Beauty captures the mind of the beholder. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 1107-1120.
- Mangalwadi, V. (1992). *When the New Age gets old: looking for a greater spirituality*. Illinois: InterVarsity Press.

- Mann, L. y Janis, J.L. (1968). A follow-up study on the long-term effects of emotional role-playing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 339-342.
- Maqueda, M.L. (2004). Las sectas destructivas ante el derecho. *Eguzkilore. Cuaderno del Instituto Vasco de Criminología*, 18, 229-246.
- Markowitz, A. y Halperin, D.A. (1984). Cults and children: the abuse of the Young. *Cultic Studies Journal*, 1, 143-155.
- Maron, N. (1988). Family environment as a factor in vulnerability to cult involvement. *Cultic Studies Journal*, 5, 23-43.
- Marshall, L.L. (1994). Physical and psychological abuse. En W.R. Cupach y B.H. Spitzberg (Eds.), *The dark side of interpersonal communication* (pp. 281-311). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Martin, P.R., Almendros, C., Burks, R., y Carrobles, J.A. (2004, octubre). *Psychological consequences of cult membership: Mental health implications*. Ponencia presentada en el Congreso Internacional de ICSA: Understanding Cults and New Religious Movements, Atlanta, GA, Estados Unidos.
- Martín-Peña, J., Rodríguez-Carballeira, A., Escartín, J., Porrúa, C. y Winkel, F.W. (2010). Estrategias de terrorismo psicológico aplicadas por el entramado de ETA. *Psicothema*, 22, 112-117.

- Mayordomo, S., Zlobina, A., Igartua, J.J. y Páez, D. (2003). Persuasión y cambio de actitudes. En D. Páez, I. Fernández, S. Ubillós y E. Zubieta (Eds.), *Psicología social, cultura y educación* (pp. 341-363). Madrid: Pearson-Prentice Hall.
- McCroskey, J.C. (1969). A summary of experimental research on the effects of evidence in persuasive communication. *The Quarterly Journal of Speech*, 55, 169-176.
- McGuire, W.J. (1964). Inducing resistance to persuasion: Some contemporary approaches. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 129-229). San Diego, CA: Academic Press.
- McGuire, W.J. (1969). The nature of attitudes and attitude change. En G. Lindzey y E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (pp. 136-314). Reading, PA: Addison-Wesley.
- McGuire, W.J. (1972). Attitude change: The information-processing paradigm. En C.G. McClintock (Ed.), *Experimental Social Psychology* (pp.108-141). Nueva York: Holt, Rinehart and Winston.
- McGuire, W.J. (1985). Attitudes and attitude change. En G. Lindzey y E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (pp. 233-346). Nueva York: Random House.

- Melton, J. G. (1999). Anti-cultist in the United States. En B. Wilson y J. Cresswell (Dirs.), *New religious movements: challenge and response* (pp. 213-233). Londres: Psychology Press.
- Milgram, S. (1963). Behavior study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371–378.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority*. Nueva York: Harper.
- Millar, M.G. y Millar, K.U. (1990). Attitude change as a function of attitude type and argument type. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 217-228.
- Miller, M.D. y Burgoon, M. (1979). The relationship between violations of expectations and the induction of resistance to persuasion. *Human Communication Research*, 5, 301-313.
- Miller, N., Maruyama, G., Beaver, R.J. y Valone, K. (1976). Speed of speech and Persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 615-624.
- Ministerio de Sanidad y Consumo (2007). *Estrategia de atención al parto normal en el Sistema Nacional de Salud*. Madrid: Ministerio de Sanidad y Consumo.
- Ministerio de Sanidad y Política Social (2010). *Guía de práctica clínica sobre la atención al parto normal*. Vitoria-Gasteiz: Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco.
- Monahan, F. (1941). *Women in crime*. Nueva York: Washburn.

- Montmollin, G. (1984). El cambio de actitud. En S. Moscovici (Ed.), *Psicología Social. Influencia y cambio de actitudes. Individuos y grupos* (pp. 117-173). Barcelona: Paidós.
- Moon, S.M. (1978, julio). *We who have been called to do God's work*. Ponencia presentada en Londres, Inglaterra.
- Moon, S.M., Beckerman, S., Ishii, M (Productores) y Young, T. (Director). (1981). *Inchon*. [Película]. Estados Unidos: MGM / One Way Productions.
- Morales, J.F. (1999). *Psicología Social*. Madrid: McGraw Hill.
- Morales, J.F., Moya, M., Gaviria, E. y Cuadrado, I. (2010). *Psicología social*. Madrid: McGraw-Hill.
- Morales, J.F., Reboloso, E., y Moya, M. (1997). Mensajes persuasivos y cambio de actitudes. En F. Morales (Ed.), *Psicología social* (pp.526-553). Madrid: McGraw-Hill.
- Moreland, R.L. y Beach, S.R. (1992). Exposure effects in the classroom: The development of affinity among students. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 255-276.
- Moscovici, S. (1976). *Social influence and social change*. Londres: Academic Press.

- Moscovici, S. (1981, septiembre). *A propos des recherches sur l'influence des minorités: exposé des problemas et responses à un certain nombre de critiques*. Ponencia presentada en Simposio Internacional sobre Procesos de Influencia Social, Barcelona, España.
- Moscovici, S. (1985). *Psicología Social, I*. Barcelona: Paidós.
- Moscovici, S. y Faucheux, C. (1972). Social influence, conformity bias, and the study of active minorities. *Advances in Experimental Social Psychology*, 6, 149-202.
- Moya, M. (1998). *Prácticas de Psicología Social*. Madrid: Uned.
- Moya, M. (1999). Persuasión y cambio de actitudes. En J.F. Morales y C. Huici (Ed.), *Psicología Social* (pp. 153-170). Madrid: McGraw-Hill.
- Moyano, A.L. (2003). *Sectas. La amenaza en la sombra*. Madrid: Nowtilus.
- Mugny, G. (1981). *El poder de las minorías*. Barcelona: Rol.
- Munne, F. (1971). *Grupos, masas y sociedades. Introducción sistemática a la sociología general y especial*. Barcelona: Hispano Europea.
- Munro, G.D. y Ditto, P.H. (1997). Biased assimilation, attitude polarization, and affect in reactions to stereotype-relevant scientific information. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 636-653.
- Murphy, C.M. y Hoover, S.A. (1999). Measuring emotional abuse in dating relationships as a multifactorial construct. *Violence and Victims*, 14, 39-53.
- Murphy, C.M. y O'Leary, K.D. (1989). Psychological aggression predicts physical aggression in early marriage. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 57, 579-82.

- Murstein, B. I. y Beck, G. D. (1972). Person perception, marriage adjustment, and social desirability. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 39, 396-403.
- Myers, D.G. (1995). *Psicología social*. Madrid. McGraw-Hill.
- Myers, D.G. (2005). *Psicología Social*. Madrid: Editorial Médica Panamericana.
- Myers, D.G. (2008). *Exploraciones de la psicología social*. Madrid: McGraw Hill.
- Nader, L. (1990). *Harmony ideology*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Navas, A.M. (1991). El fenómeno de las sectas: realidad o reto. *Proyección*, 38, 143-153.
- Niebuhr, H.R. (1957). *The Social Sources of Denominationalism*. Nueva York: New American Library.
- Nisbett, R.E. y Gordon, A. (1967). Self-esteem and susceptibility to social influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 268-276.
- Ofshe, R. y Singer, M.T. (1986). Attacks on peripheral versus central elements of self and the impact of thought reforming techniques. *Cultic Studies Journal*, 3, 3-24.
- O'Keefe, D.J. (1990). *Persuasion: Theory and research*. Newbury Park, CA: Sage.
- O'Leary, K.D. (1999). Psychological abuse: a variable deserving critical attention in domestic violence. *Violence and Victims*, 14, 3-23.
- Olson, J.M. y Zanna, M.P. (1979). A new look at selective exposure. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 117-154.
- Organización Mundial de la Salud (1992). *Décima Revisión de la Clasificación Internacional de Enfermedades CIE-10. Trastornos mentales y del comportamiento*. Madrid: Meditor.

- Ordre National des Medecins (1996). *Pratiques medicales et sectes.Rapport adopté par le Conseil National le 27 septembre 1996*. Francia:Conseil National de France.
- Ortiz-Urculo, J. (2011). El derecho a la libertad religiosa en España. Madrid : Fundación Ciudadanía y Valores.
- Osterhouse, R.A. y Brock, T.C. (1970). Distraction increases yielding to propaganda by inhibiting counterarguing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15, 344-358.
- Otero, E. (1998). *Teorías de la comunicación*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria.
- Otero, J.M. (2011). ¿A qué llamamos “Secta”? En J.M. Cuevas y M. Perlado, *Abuso psicológico grupal y sectas destructivas* (pp. 19-27). Barcelona: AIIAP
- Partridge, C. (2004). *The re-enchantment of the West. Volume 1: Alternative spiritualities, sacralization, popular culture and occulture*.Londres: T & T Clark.
- Paulhus, D.J., Martin, C.L. y Murphy, G.K. (1992). Some effects of arousal on sex stereotyping. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 325-330.
- Pereda, N., Forns, M. y Però, M. (2007). Dimensional structure of the Brief Symptom Inventory with Spanish college students. *Psicothema*, 19, 634-639.
- Pérez, J.A. y Mugny, G. (1985). Categorización e influencia minoritaria. *Anuario de Psicología*,32,99-116.
- Pérez, S.A. (2004). *¿Cómo evitar el suicidio en adolescentes?*.La Habana: Pérez Barrero, S.A.

- Perlado, M. (2002). A propòsit d'un tipus especial de perversió narcisista. *Revista de Psicoterapia Psicoanalítica*, 5, 73-87.
- Perlado, M. (2003). Clinical and Diagnostic Issues of Cultism. *Cultic Studies Review*, 2, 14-27.
- Perlado, M. (2005). La atadura sectaria. *Intercambios, Papeles de Psicoanálisis*, 15, 27-35.
- Perlado, M. (2007). *Estudios clínicos sobre sectas*. Barcelona: AIS.
- Perlado, M. (2011a). La intervención clínica con pacientes vinculados a sectas. En J.M. Cuevas y M. Perlado, *Abuso psicológico grupal y sectas destructivas*, (pp. 43-70). Barcelona: AIIAP.
- Perlado, M. (2011b). La incidencia de las sectas en sectores relacionados con la salud. En J.M. Cuevas y M. Perlado, *Abuso psicológico grupal y sectas destructivas*, (pp. 71-85). Barcelona: AIIAP.
- Perlado, M. (2015). Sectas y derivas sectarias. *Trasposos. Revista de investigación sobre abuso psicológico*, 5, 3-7.
- Perloff, R.M. (1993). *The dynamics of persuasion*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Perloff, R.M. (2003). *The dynamics of persuasion: Communication and attitudes in the 21st Century*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Petty, R.E. y Briñol, P. (2015). Processes of social influence through attitude change. En E. Borgida y J. Bargh (Eds.), *APA Handbook of Personality and Social Psychology. Volume 1: Attitudes and social cognition*, (pp. 509-545). Washington, DC: American Psychological Association Books.

- Petty, R.E. y Cacioppo, J.T. (1977). Forewarning, cognitive responding, and resistance to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 645-655.
- Petty, R.E. y Cacioppo, J.T. (1979). Issue involvement can increase or decrease persuasion by enhancing message-relevant cognitive responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1915-1926.
- Petty, R.E. y Cacioppo, J.T. (1981). *Attitudes and Persuasion: Classic and Contemporary Approaches*. Dubuque, IA: Wm. C. Brown.
- Petty, R.E. y Cacioppo, J.T. (1986). *Communication and Persuasion: Central and Peripheral Routes to Attitude Change*. Nueva York: Springer-Verlag.
- Petty, R.E., Cacioppo, J.T. y Heesacker, M. (1981). Effects of rhetorical questions on persuasion: A cognitive response analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 432-440.
- Petty, R.E. y Krosnick, J.A. (1995). *Attitude strength: Antecedents and consequences*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Petty, R.E., Ostrom, T.M. y Brock, T.C. (1981). *Cognitive responses in persuasion*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Petty, R.E., Rucker, D.D., Blizer, G.Y. y Cacioppo, J.T. (2004). The elaboration likelihood model of persuasion. En J.S. Seiter y R.H. Gass (Eds.), *Perspectives on persuasion, social influence, and compliance gaining* (pp. 65-89). Boston, MA: Pearson.
- Petty, R.E., Schumann, D.W., Richman, S.A. y Strathman, A.J. (1993). Positive mood and persuasion: Different roles for affect under high and low elaboration conditions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 5-20.

- Petty, R.E. y Wegener, D.T. (1998). Attitude change: Multiple roles for persuasion variables. En D. T. Gilbert, S. T. Fiske y G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology, volume 1* (pp. 323-390). Nueva York: McGraw-Hill.
- Pfeiffer, J.E. (1992). The psychological framing of cults: schematic representations and cult evaluations. *Journal of Applied Social Psychology*, 22, 531-554.
- Pinto, R. (1996). *Contra lo irracional (Prevención ante las Sectas y lo demás)*. León: Colectivo de afectados por las sectas destructivas.
- Pinto, R. (1998). *Las sectas al descubierto*. Madrid: CCS.
- Pinto, R. y Sanz, P. (2002). *Grupos Gnósticos: secretos y mentiras. El fanatismo dentro de nuestra sociedad*. Madrid: Entimema.
- Pratkanis, A.R. (2007). *The science of Social Influence. Advances and future progress*. Nueva York: Psychology Press.
- Pratkanis, A.R. y Aronson, E. (2001). *Age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion*. Nueva York: W.H. Freeman.
- Ramos, M.M. (2006). *Nuevos movimientos religiosos en España: contexto y análisis del proceso de afiliación y desvinculación de sus miembros*. (Tesis Doctoral sin publicar). Granada: Universidad de Granada.
- Rathus, J.H. y Feindler, E.L. (2004). *Assessment of partner violence: A handbook for researchers and practitioners*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Real Academia Española. (2014). *Diccionario de la lengua española*. Madrid: Espasa Libros.

- Reardon, K.K. (1983). *La persuasión en la comunicación. Teoría y contexto*. Barcelona: Paidós.
- Rebhan, J., (1983). The drug rehabilitation program: Cults in formation? En D.C. Halperin (Ed.), *Psychodynamic perspectives on religion, sect and cult* (pp. 187-198). Nueva York: John Wright.
- Reboul, O. (1981). *El adoctrinamiento: desintegrador de la personalidad*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Reicher, S.D. y Haslam, S.A. (2011). After shock? Towards a social identity explanation of the Milgram ‘obedience’ studies. *British Journal of Social Psychology*, 50, 163–169.
- Reinard, J.C. (1988). The empirical study of the persuasive effects of evidence: The status after fifty years of research. *Human Communication Research*, 15, 3–59.
- Reingen, P.H. (1982). Test of a list procedure for inducing compliance with a request to donate money. *Journal of Applied Psychology*, 67, 110-118.
- Requena, G., Salamero, M. y Gil, F. (2007). Validación del cuestionario MOS-SSS de apoyo social en pacientes con cáncer. *Medicina Clínica*, 128, 687-691.
- Rhodes, N. y Wood, W. (1992). Self-esteem and intelligence affect influenciability: The mediating role of message reception. *Psychological Bulletin*, 111, 156-171.
- Rich, J. (1975). Effects of children's physical attractiveness on teachers' evaluations. *Journal of Educational Psychology*, 67, 599-609.

- Richardson, D.S. y Hammock, G.S. (2011). It is aggression?. Perceptions of and motivations for passive and psychological aggression. En J.P. Forgas, A.W. Kruglanski y K. D. Williams (Eds.), *The psychology of social conflict and aggression* (pp. 53-64). Nueva York: Taylor & Francis.
- Richman, L.S. y Leary, M.R. (2009). Reactions to discrimination, stigmatization, ostracism, and other forms of interpersonal rejection: A multimotive model. *Psychological Review*, 116, 365-383.
- Robberson, M. y Rogers, R.W. (1988). Beyond Fear Appeals: Negative and Positive Persuasive Appeals to Health and Self-Esteem. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 277-287.
- Robbins, T. (1988). *Cults, converts and charisma: the sociology of new religious movements*. Londres: Sage Publications.
- Robbins, T. y Anthony, D. (1980). The limits of “coercive persuasion” as an exploration for conversion to authoritarian sects. *Political Psychology*, 2, 22-37.
- Rockford, E.B. (1998). Child abuse in the Hare Krishna Movement: 1971-1986. ISKCON *Communications Journal*, 6. Recuperado de http://www.iskcon.com/icj/6_1/6_1rochford.html.
- Rodríguez, P. (1985). *Las sectas hoy y aquí*. Barcelona: Tibidabo
- Rodríguez, P. (1994). Las sectas destructivas. En Fundación Francisco Ferrer (Ed.) *Cuando una sonrisa es una trampa. Las sectas, cómo detectarlas, como combatirlas* (pp.5-84). Barcelona: Fundación Francisco Ferrer.

- Rodríguez, P. (1997). *El poder de las sectas*. Barcelona: Ediciones B.
- Rodríguez, P. (2000). *Adicción a las sectas*. Barcelona: Ediciones B.
- Rodríguez, P. (2007). *Socialización en contextos familiares en los que las creencias de los progenitores son percibidas por los hijos/as como radicales o sectarias: Un estudio retrospectivo*. (Tesis Doctoral sin publicar). Barcelona: Universidad de Barcelona.
- Rodríguez-Carballeira, A. (1994a). *El lavado de cerebro. Psicología de la persuasión coercitiva*. Barcelona: Marcombo, S.A.
- Rodríguez-Carballeira, A. (1994b). Las sectas coercitivas. En Fundación Francisco Ferrer (Ed.) *Cuando una sonrisa es una trampa. Las sectas, cómo detectarlas, como combatirlas* (pp.85-124). Barcelona: Fundación Francisco Ferrer.
- Rodríguez-Carballeira, A. (1994c). Estrategias para resistir el “lavado de cerebro”. *Psychosocial Intervention*, 3, 37-50.
- Rodríguez-Carballeira, A. (2001). Sectas coercitivas y juventud. *Revista de Estudios de Juventud*, 53, 117-129.
- Rodríguez-Carballeira, A. (2004). La actuación de las sectas coercitivas. *Eguzkilore: Cuaderno del Instituto Vasco de Criminología*, 18, 247-268.
- Rodríguez-Carballeira, A., Almendros, C., Escartín, J., Porrúa, C., Martín-Peña, J., Javaloy, F. y Carrobles (2005). Un estudio comparativo de las estrategias de abuso psicológico: en pareja, en el lugar de trabajo y en grupos manipulativos. *Anuario de Psicología*, 36, 299-314.

- Rodríguez-Carballeira, A., Almendros, C., Escartín, J., Porrúa, C., Martín-Peña, J., Javaloy, F. y Carrobles, J. A. (2013). Preliminary taxonomy of psychological abuse strategies: Within partner relationships, at the workplace, and in manipulative groups. *International Journal of Cultic Studies*, 4, 1-14.
- Rodríguez-Carballeira, A. y González, S. (1989). *Fenómeno sectario y drogodependencia*. Barcelona: Grup Igia.
- Rodríguez-Carballeira, A., Martín-Peña, J., Almendros, C., Escartín, J., Porrúa, C. y Bertacco, M. (2009). Un análisis psicosocial del grupo terrorista como secta. *Revista de Psicología Social*, 24, 183-195.
- Rodríguez-Carballeira, A., Saldaña, O., Almendros, C., Martín-Peña, J., Escartín, J. y Porrúa-García, C. (2015). Group psychological abuse: Taxonomy and severity of its components. *The European Journal of Psychology Applied to Legal Context*, 7, 29-37.
- Rodríguez-Valdés, E. (1999). *Sectas destructivas y grupos de riesgo*. Tenerife: Colegio Oficial de Psicólogos de Santa Cruz de Tenerife.
- Roloff, M.E. (1976). Communication strategies, relationships, and relational change. En G.R. Miller (Ed.), *Explorations in interpersonal communication* (pp. 173-195). Beverly Hills, CA: Sage.
- Roohafza, H., Ramezani, M., Sadeghi, M.S., Zolfagari, B. Y Sarafzadegan (2011). Development and validation of the stressful life event questionnaire. *International Journal of Public Health*, 56, 441-448.
- Rodríguez-Delgado, J.M. (1972). *Control físico de la mente*. Madrid: Espasa Calpe.

- Rosa-Rodriguez, Y., Negrón, N., Maldonado, Y., Quiñones, A. y Toledo, N. (2015). Dimensiones de bienestar psicológico y apoyo social percibido con relación al sexo y nivel de estudio en universitarios. *Avances en Psicología Latinoamericana*, 33, 31-43.
- Rosedale, H.L., Langone, M.D., Bradshaw, R.H. y Eichel, S.K. (2015). The challenge of defining cult, *Icsa Today*, 6, 2-6.
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. New Jersey, USA: Princeton University Press.
- Roy, J. (1998). *Le Syndrome du berger. Essai sur les dogmatismes contemporains*. Canada: Les Éditions du Boréal.
- Russell, B. (1952). *Is there a God?*. Manuscrito no publicado. Disponible en: http://www.cfpf.org.uk/articles/religion/br/br_god.html [2015, 1 de marzo].
- Sagan, C. (1995). *El mundo y sus demonios*. Barcelona: Planeta.
- Sagarin, B.J., Cialdini, R.B., Rice, W.E. y Serna, S.B. (2002). Dispelling the illusion of invulnerability: The motivations and mechanisms of resistance to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 526-541.
- Sakaki, H. (1980). Communication discrepancy and ego involvement as determinants of attitude change. *Journal of the Nihon University College of Industrial Technology*, 13, 1-9.

- Saldaña, O., Torres, A., Rodríguez Carballeira, A. y Almendros, C. (2015). Modelo de consecuencias psicosociales del abuso psicológico grupal. *Dipòsit digital de la UB. Documents de treball / Informes (Psicologia Social)*, 3. Recuperado de <http://hdl.handle.net/2445/65097>
- Sangye, D. (2015). Pautas para determinar si un Lama es corrupto. *Traspasos. Revista de Investigación sobre Abuso Psicológico*, 5, 28-31.
- Santamaría, L. (2011). *¿Qué ves en la noche?. Religión y sectas en el mundo actual*. Maxstadt, Francia: Vita Brevis.
- Santamaría, L. (2015a). *Esoterismo, Sectas, Nueva Era. 50 preguntas y respuestas*. Madrid: Perpetuo Socorro.
- Santamaría, L. (2015b). ¿Qué pasa cuando hay “derivadas sectarias” dentro de la Iglesia?”. *Traspasos. Revista de Investigación sobre Abuso Psicológico*, 5, 47-54.
- Sargant, W. (1973). *The mind possessed*. Londres: William Heinemann, Ltd.
- Schein, E.H. (1956). The chinese indoctrination program for prisoners of war. *Psychiatry: Journal for the Study of Interpersonal Processes*, 19, 149-172.
- Schein, E.H. (1961). *Coercive persuasion*. Nueva York: W. W. Norton.
- Schein, E.H., Schneier, I. y Barker, C.H. (1961). *Coercive persuasion: A socio-psychological analysis of the “brainwashing” of American civilian prisoners by the Chinese communists*. Nueva York: W. W. Norton.

- Schefflin, A. y Opton, E. (1978). *The mind manipulator*. Nueva York: Paddington.
- Schmitt, M.T. y Branscombe, N.L. (2002). The meaning and consequences of perceived discrimination in disadvantaged and privileged social groups. *European Review of Social Psychology*, 12, 167-199.
- Schumacher, J. A. y Leonard, K. E. (2005). Husbands' and Wives' Marital Adjustment, Verbal Aggression, and Physical Aggression as Longitudinal Predictors of Physical Aggression in Early Marriage. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 73, 28-37.
- Schwartz, L.L. y Kaslow, F.W. (1979). Religious cults, the individual, and the family. *Journal of Marital and Family Therapy*, 5, 15–26.
- Schwartz, L.L. y Kaslow, F.W. (1982). The cult phenomenon. Historical, sociological, and familial factors contributing to their development and appeal. *Marriage & Family Review*, 4, 3-30.
- Schwartz, L.L. y Kaslow, F.W. (2001). The cult phenomenon: a turn of the century update. *American Journal of Family Therapy*, 29, 13-22.
- Schwarz, N. y Bless, H. (1991). Happy and mindless, but sad and smart? The impact of affective states on analytic reasoning. En J. Forgas (Ed.), *Emotion and social judgments* (pp. 55–71). Oxford, England: Pergamon Press.
- Schwarzwald, J., Raz, M. y Zvibel, M. (1979). The applicability of the door-in-the-face technique when established behavioural customs exists. *Journal of Applied Psychology*, 9, 576-586.

- Seligman, M.E.P. (1981). Indefensión. En la depresión, el desarrollo y la muerte. Madrid: Debate.
- Sellers, R.M. y Shelton, J.N. (2003). The role of racial identity in perceived racial discrimination. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 1079-1092.
- Seiter, J.S. y Gass, R.H. (2004). A rationale for studying persuasión. En J.S. Seiter y R.H. Gass (Eds.), *Perspectives on persuasión, social influence and compliance gaining*. Nueva York: Pearson.
- Shaw, M.E. (1981). *Dinámica de grupos. Psicología de la conducta de los pequeños grupos*. Barcelona: Herder.
- Shaw, D. (2014). The Relational System of the Traumatizing Narcissist. *International Journal of Cultic Studies*, 5, 4-11.
- Sherbourne, C.D. y Stewart, A.L. (1991). The MOS social support survey. *Social Science & Medicine*, 32, 705-714.
- Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. New York: Harper
- Sherman, D., Nelson, L. y Steele, C. (2000). Do messages about health risks threaten the self? Increasing the acceptance of threatening health messages via self affirmation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1.046-1.058.
- Siskind, A. (2001). Child-rearing Issues in Totalist Groups. En B. Zablocki y T. Robbins (Eds.), *Misunderstanding Cults: Searching for Objectivity in a Controversial Field* (pp. 415-451). Toronto: University of Toronto Press.

- Shupe, A.D. y Bromley, D.G. (1980). *The new vigilantes. Deprogrammers, anticultists and the new religions*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Sigall, H. y Ostrove, N. (1975). Beautiful but dangerous: Effects of offender attractiveness and nature of the crime on juridic judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 410-414.
- Silletta, A. (1992). *Sectas: cuando el paraíso es un infierno*. Buenos Aires: Beas
- Singer, M.T. (1979). Coming out of the cults. *Psychology Today*, 12, 72-82.
- Singer, M., (1982, octubre). *The Systematic Manipulation of Psychological and Social Influence*. Ponencia presentada en el encuentro anual nacional de la Cult Awareness Network/ Citizens Freedom Foundation, Washington, D.C., Estados Unidos.
- Singer, M.T. (1986). Consultation with families of cultists. En L.C. Wynne, S.H. McDaniel y T.T. Weber (Eds.), *The family therapist as systems consultant* (pp. 270-283). Nueva York: Guilford Press.
- Singer, M.T. y Addis, M.E. (1992). Cults, coercion, and contumely. *Cultic Studies Journal*, 9, 163-189.
- Singer, M.T. y Lalich, J. (1997). *Las sectas entre nosotros*. Barcelona: Gedisa.
- Singer, M.T. y Ofshe, R. (1990). Thought reform programs and the production of psychiatric casualties. *Psychiatric Annals: The Journal of Continuing Psychiatric Education*, 20, 188-193.

- Singer, M.T., Temerlin, M.K. y Langone, M.D. (1990). Psychotherapy Cults. *The Cultic Studies Journal*, 7, 101-125.
- Sirkin, M.I. y Grellong, B.A. (1988). Cult vs. non-cult Jewish families: Factors influencing conversion, *Cultic Studies Journal*, 5, 2-21.
- Solé, J. (2003). Tratamientos e intervenciones médicas. En M.C. Gete-Alonso(Coord.), *La protección civil de personas sometidas a manipulación mental* (131-169). Valencia: Tirant Monografías
- Solomon, T. (1981). *Integrating the 'Moonie' experience: A survey of ex-members of the Unification Church*. En T. Robbins y D. Anthony (dirs.), *In Gods we trust* (p.. 275--295). New Brunswick, NJ: Transaction.
- Stalder, D.R. y Baron, R.S. (1998). Attributional complexity as a moderator of dissonance-produced attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 449-455.
- Stangor, C. (2004). *Social groups in action and interaction*. Nueva York: Psychology Press.
- Stark, R. y Bainbridge, W.S. (1980) Networks of faith: interpersonal bonds and recruitment to cults and sects, *American Journal of Sociology*, 85, 1376-1395.
- Steinberg, N. (1993). Astonishing love stories. *Games*,47,729.
- Stevenson, H.W. y Odom, R.D. (1962). Effectiveness of social reinforcement following two conditions of social deprivation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, 429-431.

- Stewart, J.E. (1980). Defendant's attractiveness as a factor in the outcome of criminal trials: An observational study. *Journal of Applied Social Psychology*, 10,348-361.
- Stone, M.H. (1980). *The borderline syndromes: Constitution, personality, and adaptation*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Strahan, R. y Gerbasi, K.C. (1972). Short, homogeneous versión of the Marlow-Crowne Social Desirability Scale. *Journal of Clinical Psychology*, 28, 191-193.
- Suls, J. y Miller, R. (1997). *Social comparison processes*. Washington, DC: Hemisphere.
- Sundie, J. M., Cialdini, R. B., Griskevicius, V. y Kenrick, D. T. (2012). The world's (truly) oldest profession: Social influence in evolutionary perspective. *Social Influence*, 7, 134- 153.
- Sutton, S.R. (1982). Fear-arousing communications: a critical examination of theory and research. En Eiser, J.R. (ed.) *Social Psychology and Behavioral Medicine* (pp. 303-337). Nueva York: John Wiley & Sons.
- Swope, G. (1980). Kids and cults: who joins, and why. *Media and Methods*, 16, 18-21.
- Szasz, T. (6 de marzo de 1976). Some call it brainwashing. *The New Republic*, pp. 10-12.
- Tajfel, H. (1982). Social Psychology of intergroup relations. *Annual Review of Psychology*, 33, 1-39.
- Tajfel, H. (1984). *Grupos humanos y categorías sociales*. Barcelona: Hélder, 1981.

- Tajfel, H. y Turner, J.C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. En W. Austin y S. Worchel (Eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations* (pp. 33-47). Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Tajfel, H. y Turner, J.C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. En S. Worchel y W. Austin (Eds.), *Psychology of Intergroup Relations* (pp. 7-24). Chicago, IL: Nelson Hall.
- Tamarit, J.M. (1991). Las sectas y el Derecho Penal. En J. Goti (Dir.), *Aspectos socio-jurídicos de las sectas desde una perspectiva comparada* (pp. 277-298). Vitoria-Gasteiz: Oñati Proceedings.
- Tedeschi, J.T., Lindskold, S. y Rosenfeld, P. (1985). *Introduction to Social Psychology*. St Paul, MN: West Publishing Company.
- Thompson, D. (2009). *Los nuevos charlatanes*. Barcelona: Crítica.
- Tidwell, N.D., Eastwick, P.W. y Finkel, E.J. (2012). Perceived, not actual, similarity predicts initial attraction in a live romantic context: Evidence from the speed-dating paradigm. *Personal Relationships*, 20, 199-215.
- Timmerman, M. E., y Lorenzo-Seva, U. (2011). Dimensionality assessment of ordered polytomous items with parallel analysis. *Psychological Methods*, 16, 209–20.
- Tobias, M.L. y Lalich, J. (1997). *El terrible poder de las sectas*. Tikal: Gerona.
- Tolman, R.M. (1989). The development of a measure of psychological maltreatment of women by their male partners. *Violence and Victims*, 4, 159-177.
- Tolman, R.M. y Bhosley, G. (1991). *Abused and battered: Social and legal responses of family violence*. Nueva York: Aldine de Gruyter.

- Torres, F., Pompa, E., Meza, C., Ancer, L. y González, M. (2010). Relación entre auto concepto y apoyo social en estudiantes universitarios. *International Journal of Good Conscience*, 5, 298-307.
- Tourish, D., Collinson, D. y Barker, J.R. (2009). Manufacturing Conformity: Leadership Through Coercive Persuasion in Business Organisations. *M@n@gement* 12, 360-383.
- Travolta, J., Krane, J., Samaha, E.(Productores) y Christian, R. (Director). (2000). *Battlefield Earth*[*Campo de batalla: la Tierra*] [Película]. Estados Unidos: Franchise Pictures.
- Triandis, H.C. (2007). Culture and psychology: A history of the study of their relationship. En S. Kitayama y D. Cohen (Eds.), *Handbook of Cultural Psychology* (pp. 59-76). Nueva York: Guilford Press.
- Troeltsch, E. (1931). *The Social teachings of the Christian Churches*. Londres: Macmillan
- Trujillo, H.M., Ramírez,J.J. y Alonso, F. (2009). Indicios de persuasión coercitiva en el adoctrinamiento de terroristas yihadistas. *Universitas Psychologica*,8, 721-736.
- Turner, J.C. (1981). Towards a cognitive redefinition of the social group. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1, 93-118.
- Turner, J.C. (1991). *Social influence*. Buckingham: Open University Press.
- Ungerleider, J.T. y Wellish, D.K. (1979). Coercive persuasion (brainwashing), religious cults and deprogramming. *American Journal of Psychiatry*, 136, 279-282.

- Vander Zanden, J.W. (1986). *Manual de Psicología Social*. Barcelona: Paidós.
- Vaz, C. (1983). *Lógica viva*. Montevideo: Editorial Técnica.
- Vázquez, A.J., Jiménez, R. y Vázquez-Morejón, R. (2004). Escala de autoestima de Rosenberg: Fiabilidad y validez en población española. *Apuntes de Psicología*, 22, 247-256.
- Velasco, L.C., Cantos, L. Burgos, C. y Cuevas, J.M. (2012). Sobre el Opus Dei. *Trasposos. Revista de Investigación sobre Abuso Psicológico*, 3, 16-33.
- Velicer, W.F. (1976). Determining the number of components from the matrix of partial correlations. *Psychometrika*, 41, 321-327.
- Venegas, A.E. (2014). *BDSM, prácticas sexuales y parafilias: al albor de las sombras de Grey*. Málaga: Algorfa.
- Venn, J. (1988). Misuse of hypnosis in sexual contexts: two case reports. *International Journal of Clinical and Experimental Hypnosis*, 36, 12-18.
- Vickers, G. (1977). The weakness of Western culture. *Features*, 9, 457-473.
- Vilariño, M., Arce, F. y Fariña, F. (2013). Forensic-clinical interview: Reliability and validity for the evaluation of psychological injury. *The European Journal of Psychology Applied to Legal Context*, 5, 1-21.
- Villagrasa, C. (2012). Sectas: situación legal en España. *Trasposos. Revista de Investigación sobre Abuso Psicológico*, 3, 9-15.
- Vivaldi, F. y Barra, E. (2012). Bienestar Psicológico, apoyo social percibido y percepción de salud en adultos mayores. *Terapia Psicológica*, 30, 23-29.

- Ward, D. (2000). Domestic violence as a cultic system. *Cultic Studies Review*, 17, 42-55.
- Wachtler, J. y Counselman, E. (1981). When increased liking for a communicator decreases opinion change: An attribution analysis of attractiveness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 386-395.
- Walster, E., Aronson, E. y Abrahams, D. (1966). On increasing the persuasiveness of a low prestige communicator. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 325 – 342.
- Weber, M. (1983). *Ensayos sobre sociología de la religión*. Taurus: Madrid.
- Weber, M. (1997). *Sociología de la Religión*. Istmo: Madrid.
- Weiss, W. y Fine, B.J. (1956). The effect of induced aggressiveness on opinion change. *Journal of Abnormal an Social Psychology*, 52, 109-114.
- West, L.J. (1990). Persuasive techniques in contemporary cults: a public health approach. *Cultic Studies Journal*, 7, 126-149.
- West, L.J. y Singer, M.T. (1980). Cults, quacks and nonprofessional psychotherapies. En H.I. Kaplan, A.M. Freedman y B.J. Sadock (Eds.), *Comprehensive textbook of psyquiatry 3* (pp.3245-3258). Baltimore: Williams and Wilkins.
- Whiten, A. y Byrne, R.W. (1997). *Machiavellian intelligence II. Extensions and evaluations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Williams, K.D. (2007). Ostracism. *Annual Review of Psychology*, 58, 425-452.

- Wilson (1970). *Sociología de las sectas religiosas*. Madrid: Guadarrama.
- Wilson, E.J. y Sherrell, D.L. (1993). Source effects in communication and persuasion research: A meta-analysis of effect size. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 21, 101-112.
- Winocur, N., Whitney, J., Sorensen, C., Vaughn, P. y Foy, D. (1997). The Individual Cult Experience Index: The assessment of cult involvement and its relationship to postcult distress. *Cultic Studies Journal*, 14, 290-306.
- Wolfson, L.B. (2002). *A study of the factors of psychological abuse and control in two relationships: domestic violence and cultic systems*. Connecticut: University of Connecticut.
- Wood, W. y Eagly, A.M. (1981). Stages in the analysis of persuasive messages: The role of causal attributions and message comprehension. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 246-259.
- Wood, W., Kallgren, C.A. y Preisler, R.M. (1985). Access to attitude-relevant information in memory as a determinant of persuasion: The role of message attributes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 73-85.
- Worchel, S. (1992). Beyond a commodity theory analysis of censorship: When abundance and personalism enhance scarcity effects. *Basic and Applied Social Psychology*, 13, 79-92.

- Worchel, S., Lee, J. y Adewole, A. (1975). Effects of supply and demand on ratings of object value. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 906-914.
- Wright, P. (1981). Cognitive response to mass media advocacy. En R.E. Petty, T.M. Ostrom y T.C. Brock (Eds.), *Cognitive responses in persuasion* (pp. 263-282). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Wright, S.A. (1991). Reconceptualizing cult coerción and withdrawal: a comparative analysis of divorce and apostasy. *Social Forces*, 70, 125-145.
- Wuensch, K.L., Castellow, W.A. y Moore, C.H. (1991). Effects of defendant attractiveness and type of crime on juridic judgment. *Journal of Social Behavior & Personality*, 6, 713-724.
- Yinger, J.M. (1970). *The scientific study of religion*. Nueva York: Macmillan.
- Yu, D.S., Lee, D.T. y Woo, J. (2004). Psychometric testing of the Chinese version of the medical outcomes study social support survey (MOS-SSS-C). *Research in Nursing & Health*, 27, 135-143.
- Zablocki, B. y Robbins, T. (2001). *Misunderstanding cults: Searching for objectivity in a controversial field*. Toronto: University of Toronto Press.
- Zajonc, R.B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 1-27.
- Zajonc, R.B. (1998). Emotions. En D. Gilbert, S.T. Fiske y G. Lindzey (Eds), *Handbook of social psychology* (pp. 591-632). Nueva York: McGraw-Hill.

- Zimbardo, P.G. (1981, agosto). *Rationality as a necessary condition for madness (and assorted evils)*. Ponencia presentada en la convención anual de la American Psychological Association.
- Zimbardo, P.G. (1984). Mind control in “1984”: Orwell’s Political Fiction becomes a psychological reality of modern times. En Stanky, P. (ed.), *On “1984”*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Zimbardo, P.G. (1997). What messages are behind today's cults?. *Monitor on Psychology*, 28, 14.
- Zimbardo, P.G. (2012). *El efecto Lucifer: el porqué de la maldad*. Barcelona: Paidós Ibérica.
- Zimbardo, P.G. y Ebbesen, E.B. (1970). The experimental modification of the relationship between effort, attitude and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 207-213.
- Zimbardo, P.G., Ebbesen, E. y Maslach, C. (1977). *Influencing attitudes and changing behavior: An introduction to method, theory, and applications of social control and personal power*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Zimbardo, P.G. y Hartley, C.F. (1985). Cults go to high school: a theoretical and empirical analysis of the initial stage in the recruitment process. *Cultic Studies Journal*, 2, 91-148.

ANEXOS

ANEXO 1. ENTREVISTA DE EVALUACIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA (EPC)

**ENTREVISTA DE EVALUACION DE PERSUASIÓN COERCITIVA Y
DETECCIÓN DE DINÁMICA SECTARIA DESTRUCTIVA (EPC.Cuevas,J.M.,
2004)**

NOMBRE:

FECHA NACIMIENTO:

DNI:

GRUPO:

PERIODO ESTANCIA –Fecha aproximada-:

TIEMPO DE ESTANCIA (en meses ó indicar años y meses):

EDAD ENTRADA AL GRUPO:

INSTRUCCIONES BÁSICAS

**1. Da una respuesta cerrada (SÍ –presencia de esta situación- NO –no
presencia de esta situación –NO LO SÉ ó NO PROCEDE –)**

2. Da una respuesta abierta y con la extensión que necesite

**AVISO: CUMPLIMENTARLA EN TRES O CUATRO SESIONES, NUNCA
CUMPLIMENTAR EN SESIONES DE MÁS DE DOS HORAS DE
DURACIÓN.**

Cualquier duda, consultar con el evaluador

ANTES DE SEGUIR, FIRMAR COMPROMISO

Como evaluado/a, me comprometo a dar respuestas veraces y fieles a mi percepción en
torno a las experiencias que he vivido o presenciado personalmente en el grupo descrito,
en el periodo anteriormente descrito.

Firmado: _____

FECHA _____

GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN

ENTREVISTA DE EVALUACION DE PERSUASIÓN COERCITIVA Y DETECCIÓN DE DINÁMICA SECTARIA DESTRUCTIVA (EPC.Cuevas,J.M., 2004)

TECNICAS BASADAS EN EL CONTROL AMBIENTAL

VARIABLE 1. AISLAMIENTO

1. ¿ Al introducirte de algún modo te has sentido separado/a de tu entorno habitual (familia, amistades, vecinos, recursos comunitarios, trabajo, etc.)?
2. ¿De algún modo te has sentido presionado/a para abandonar tus estudios o tu trabajo, o alguna otra actividad positiva?.
3. ¿Durante el tiempo que estuviste, sentías que estabas en un submundo propio, en el que tenías todo lo que necesitabas y de algún modo lo externo al grupo y sus recursos no te eran necesarios?.
4. ¿Sentías que había dos mundos, el de fuera y el interno?. Si es así, pensabas que el mundo externo era pecaminoso o que contenía todos los ingredientes para fracasar en tu vida y que de algún modo sólo podías sobrevivir o adaptarte en el lugar donde te encontrabas?. ¿Veías el exterior de algún modo como malo o responsable de todos los problemas que te habían ocurrido hasta ese momento?. En caso afirmativo, ¿el grupo recompensaba, castigaba o bien no se manifestaba sobre esa visión de un mundo externo caótico?.

5. En aquel momento, ¿tu familia fue acusada en algún momento por los problemas por los que estabas pasando o tu mismo mantenías de algún modo esa concepción de tu familia como responsable o causante de tus problemas?

6. ¿Tenías tiempo para realizar actividades elegidas por ti mismo, o por el contrario, se te ocupaba todo el tiempo con las actividades desarrolladas por o para el grupo?, Enumera brevemente qué actividades llevabas a cabo en un día normal.

VARIABLE 2. CONTROL DE LA INFORMACIÓN

1. ¿Existía algún modo de censura con respecto a la información de los acontecimientos externos?

2. ¿Teníais posibilidades reales de conocer el mundo externo a través de diferentes medios: salidas flexibles (no centradas en realizar una actividad concreta para el grupo como trabajos externos), comunicación con personas externas al grupo, disponibilidad de periódicos o publicaciones o posibilidades de comprarlas; acceso a la televisión, cine, etc.?. ¿Tenías alguna prohibición al respecto?.

3. ¿Se permitía la libre visión de televisión y escucha de radio?. En caso afirmativo, ¿había restricciones de contenidos de algún tipo o solo se permitía ver algún canal concreto o programas elegidos a priori?. ¿Qué tipo de restricciones existían?.

4. ¿Existían medios de comunicación propios? ¿eran los únicos medios existentes?. ¿Teníais control sobre estos medios, o bien estaban dirigidos por estructuras superiores o desconocidas para vosotros/as?.

5. ¿De algún modo te sentías perdido/a del mundo externo; te enterabas de lo que ocurría fuera del grupo; estabas entonces al día de lo que ocurría fuera: las grandes noticias, la música, el arte, las modas, etc.?.

6. ¿En qué manera se controlaban o permitían los intentos de comunicación externos: correspondencia, llamadas telefónicas, visitas, etc.? ¿Había intermediarios en dicha comunicación? ¿Podías hablar solo/a o bien estabas acompañado/a por alguna persona del grupo; ¿La correspondencia era leída por alguien antes que tú, ¿Las llamadas eran escuchadas por otras personas?.

VARIABLE 3. CREACIÓN DE UN ESTADO DE DEPENDENCIA EXISTENCIAL

1. ¿Tenías plena capacidad de decisión dentro del grupo?, ¿en qué grado eras libre para tomar distintas decisiones, tanto simples como complejas?.

2. ¿Decidías con libertad los momentos para desarrollar tus necesidades más básicas: aseo, evacuación, alimentación, salud, etc.?

3. ¿Pedías permiso para tomar distintas decisiones?. ¿En qué ocasiones era habitual que pidieras permiso a un superior?.

4. ¿Tu sustento mínimo y tu seguridad en el grupo (comida, cama, etc.) , dependía en algún grado de tu conducta, o estaba determinado a que cumplieras con ciertos objetivos?.

5. ¿Sentías que tu vida en algún modo dependía de otras personas que estaban por encima tuya, o por el contrario, tenías sensación de autonomía y libertad?. ¿Contabas con los superiores para desarrollar tus decisiones? , ¿En qué grado?.

6. ¿Pensabas o te hacían pensar que la manera en que vivías era la única positiva para ti, y que de algún modo, desviarte de ella o salir del grupo te llevaría con toda seguridad a la perdición, al fracaso, o incluso a la muerte?. ¿Por el contrario, se te ayudaba a que decidieras un plan de futuro, para contar con una vida de forma autónoma en sociedad, a corto o medio plazo?.

7. ¿El mantenimiento de las normas conllevaban un trato autoritario, libre de críticas constructivas y razonamientos que pudieran conllevar algún diálogo o debate?. ¿Podías razonar con tu instructor / superior / terapeuta, o por el contrario, debías hacerle caso sin rechistar, aunque no estuvieras de acuerdo?.

8. ¿Cómo veías a los superiores: padre, hermano, tutor, jefe, dios, etc? ¿De qué modo lo veías y tratabas en aquél entonces?

VARIABLE 4. DEBILITAMIENTO PSICOFÍSICO

1. ¿Cómo valoras la comida de la que disponías dentro del grupo?. ¿Era abundante, suficiente, ... pasabas hambre?. ¿La alimentación era variada (verduras, carne, fruta, pescado, pasta, etc.), o por el contrario era poco equilibrada?. ¿La comida estaba en buen estado?. ¿Cuántas comidas hacíais al día?. ¿Había restricciones con respecto a la alimentación?.

2. ¿Cuántas horas de sueño solías tener tú y los demás compañeros/as?. ¿A qué horas se dormía?. ¿Había algún momento en vuestra jornada de sueño en el que se os despertara o interrumpía para hacer alguna actividad?. ¿Había restricciones o sentías que necesitabas dormir más tiempo?

3. ¿Te sentías en forma, lleno/a de energía y con plena capacidad de desarrollar la actividad cotidiana, o por el contrario, resultaba muy difícil llegar al final de la jornada?

4. ¿Existían sesiones (terapéuticas, religiosas, educativas, o lo que fuese) de larga duración; qué tiempo duraba estas sesiones, en qué horarios y frecuencia?. ¿Consideras actualmente que la frecuencia era excesiva interrumpía el mantenimiento de una vida normalizada; alteraba tu ritmo de vida en concreto?. Recuerda si ello te hizo abandonar alguna actividad o si interfirió en aspectos relevantes (cuidado de hijos, tiempo con la familia, dejar un trabajo, etc.)

5. ¿Se empleaba la violencia física contra vosotros/as?. ¿En algún momento hubo amenazas contra vosotros/as o contra seres queridos?.

TÉCNICAS DE CONTROL EMOCIONAL

VARIABLE 5. ACTIVACIÓN EMOCIONAL DEL GOZO

1. ¿En especial al inicio del contacto con ellos, se empleó distintas formas de atracción hacia el grupo?

2. ¿Se dieron muestras altas de afecto, cariño, amor, etc. en algún momento de tu estancia? ¿Quiénes y de qué manera lo hacían?

3. ¿Había restricciones sexuales?, ¿Si había práctica sexual, en qué modo se llevaba a cabo; se elegía libremente?. ¿Y con respecto al afecto?. ¿Había alguna forma de promiscuidad sexual o incitación a desarrollar conductas sexuales?

4. ¿Qué aspectos positivos resaltarías de la vida estando allí, y de los inicios?. ¿Te sentiste en deuda con el grupo?. ¿Qué te hizo sentir en deuda?. Describe si en algún momento hubo fiestas, muestras de afecto, flirteo, etc.

VARIABLE 6. ACTIVACIÓN DE MIEDO, CULPA Y ANSIEDAD

1. ¿Te has llegado a sentir humillado/a en algún momento; de qué manera han sido las peores humillaciones sufridas?.
2. ¿Te han acusado o presenciaste alguna acusación injusta o falsa?. ¿En qué grado se empleaba la culpabilización?
3. ¿Te sentías ansioso/a en algún grado por el miedo a equivocarte?.
4. ¿Llegaste a sentir miedo dentro del grupo o a su salida?. ¿En qué grado y por qué motivo/s?.
5. ¿Temiste por tu vida o por tu salud en algún momento, a consecuencia de tu ingreso allí?
6. ¿Participaban o participas en humillaciones contra otros miembros?

VARIABLE 7. APLICACIÓN SELECTIVA DE PREMIOS Y CASTIGOS

1. ¿Temías consecuencias por posibles fallos en tu conducta?
2. ¿Se te privaba especialmente de alguna cosa?
3. ¿Se aplicaban castigos cuando lo que se hacía o decía no estaba a favor de las normas o ideología del grupo?, ¿qué tipo de castigos?. Cuando alguien expresaba algo que no era propio del grupo, ¿se le escuchaba, se le daba de lado, incurría en algún castigo?.
4. ¿Eras recompensando/a, alabado/a o bien aceptado/a cuando tu conducta era la esperada?
5. ¿Participaban o participabas en los castigos aplicados a otros miembros del grupo?

TÉCNICAS DE CONTROL COGNITIVO

VARIABLE 8. DENIGRACIÓN DEL PENSAMIENTO CRÍTICO

1. ¿Podías expresar libremente tu opinión personal de los hechos acontecidos, del funcionamiento grupal, etc.?. ¿Se reprimía en algún momento las opiniones personales críticas con la doctrina o el funcionamiento grupal?. ¿En qué modo se reprimía o castigaba estas manifestaciones?

2. ¿Se invitaba a no pensar en algún momento?, ¿se practicaba algún tipo de rito o actividad que dificultara que pudiérais pensar libremente, reflexionar o criticar?.

VARIABLE 9. USO DE LA MENTIRA Y EL ENGAÑO

1. ¿En algún momento detectaste alguna distorsión voluntaria de la realidad o de la información, a través de la ocultación, la mentira o el engaño?. ¿En qué sentido?

2. ¿Tras tu estancia, crees que se disfrazaron los propósitos reales del grupo con distintas promesas u objetivos constructivos?. ¿Crees que se te ocultó cuáles eran las verdaderas metas?.

3. ¿Tuviste miedo a que te pudieran chantajear en algún momento?. ¿Supiste de algún chantaje?. ¿Poseían alguna confidencia secreta relevante que te comprometiera personalmente?.

VARIABLE 10. DEMANDA DE CONDESCENDENCIA E IDENTIFICACIÓN CON EL GRUPO

1. ¿Había una especie de pensamiento de grupo al cual debíais someteros?

2. ¿Os identificábais de algún modo a través de alguna forma de vestir, adorno, amuleto, etc.?. ¿Se respetaba a los que querían mantener algún signo del pasado que no fuera dañino (ej. pelado, adorno, etc.)?.

3. ¿Os considerábais superiores o poseedores de la verdad?, ¿Qué pensábais de los que intentaban solucionar sus problemas por otros medios distintos a los vuestros?; ¿y de la gente de la calle?. ¿Qué opinaban de aquellos que decidían abandonar?

VARIABLE 11. CONTROL DE LA ATENCIÓN

1. ¿De algún modo se trataba que no pensarais o ocuparais el tiempo en actividades elegidas por vosotros/as?. ¿Se os daba tiempo libre o ocupabais constantemente el tiempo en actividades que eran elegidas por el grupo?.

2. Al principio de ingresar ¿en algún momento se os dejaba solos/as?.

VARIABLE 12. CONTROL SOBRE EL LENGUAJE

1. ¿Se restringía vuestra forma de expresión?. ¿Se imponía un modo de hablar distinto al de la sociedad normal?. ¿Había algún tipo de jerga propia dentro del grupo?.

¿Existían palabras nuevas o utilizabais de forma especial y diferente palabras ya existentes?

VARIABLE 13. ALTERACIÓN DE LAS FUENTES DE AUTORIDAD

1. ¿Tenían importancia las fuentes de autoridad externas (padres, leyes, etc.)?. Si entraban en contradicción con las normas del grupo: ¿qué suponía una mayor importancia y respeto, la doctrina interna del grupo o las leyes de la sociedad?.

2. ¿La doctrina del grupo era vista como perfecta, inalterable o incriticable?

TÉCNICAS DE INDUCCIÓN DE ESTADOS DISOCIATIVOS

VARIABLE 14. USO DE DROGAS

1. ¿Se permitía el uso de algún tipo de droga o fármaco sin la correspondiente prescripción médica?.

VARIABLE 15. NEGACIÓN DE TRATAMIENTO / AUXILIO MÉDICO Y/O NEGACIÓN A LA TOMA DE MEDICACIÓN PRESCRITA

1. ¿Se negó en algún momento el auxilio médico para alguna persona del grupo que lo demandaba, o que parecía realmente requerir de esta ayuda?

2. ¿Personal no sanitario era el responsable de cuestiones de salud?. ¿Eran los encargados de prescribir / aportar la medicación?. ¿Se oponían ellos a que tomarais medicaciones prescritas por un médico?.

3. (Sólo para sectas de tratamiento de adicciones) ¿Cómo se trataba /abordaba el síndrome de abstinencia? ¿Se prohibía la medicación utilizada para contrarrestar el síndrome?. ¿Estaba prohibida la toma de metadona y se aconsejaba a los neófitos a abandonarla par su posterior ingreso?.

VARIABLE 16. CÁNTICOS, MANTRAS, HABLAR EN LENGUAS, MEDITACIÓN, ORACIÓN, NO PENSAR

1. ¿Se empleaba algún cántico o mantra?. ¿Sabes lo que es hablar en lenguas; lo hacíais, cómo?. ¿Orabais o meditabais; en qué manera?

VARIABLE 17. OTROS MÉTODOS DE DISOCIACIÓN: SUGESTIÓN, HIPNOSIS, ETC.

1. ¿De algún modo entrabais en estados de trance o en situaciones que alteraban la conciencia?. ¿Sentiste alguna experiencia mística?.

2. Aplicaban hipnosis u otras técnicas que desconocíais, de tal modo que sentíais que vivíais la realidad de forma distinta y extraña o que incluso vuestra mente se separaba de vuestro cuerpo?.
3. ¿Has pasado por alguna otra experiencia extraña que hasta entonces no hayamos recogido?

PREGUNTAS EXTRAS ABIERTAS PARA RECOGER MÁS INFORMACIÓN DEL GRUPO

1. Háblame del líder (personalidad, comportamiento, creencias, posesiones, etc.)
2. Ideología (qué contenido tenía el grupo, cuáles eran las creencias o la filosofía del grupo)
3. Cómo entraste? (Técnicas de Captación)
4. Nosotros frente a ellos ¿cómo se llevaba a cabo esta diferenciación?
5. ¿Algo a destacar del grupo o de tu estancia en general aparte de todo lo anterior?

ANEXO 2. CASOS CLÍNICOS DE LA ENTREVISTA EPC

CASO CLÍNICO 1: 1AM

**ENTREVISTA DE EVALUACIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA Y
DETECCIÓN DE DINÁMICA SECTARIA DESTRUCTIVA (EPC. Cuevas, J.M.,
2004)**

CASO CLÍNICO: 1A.M.

TÉCNICAS BASADAS EN EL CONTROL AMBIENTAL

VARIABLE 1. AISLAMIENTO (1-6)

1. ¿Al introducirte de algún modo te has sentido separado/a de tu entorno habitual (familia, amistades, vecinos, recursos comunitarios, trabajo, etc.?)

Sí, es un proceso lento y muy cuidado. El líder (A [REDACTED]) te va conociendo muy bien, te hace sentir especial y diferente al resto de la gente de tu entorno, que siempre son menos que tú y te infravaloran, y no te merecen... y por supuesto, los de la comunidad hinduista te quieren y valoran mucho mejor, allí todo será maravilloso no como en el exterior.

2. ¿De algún modo te has sentido presionado/a para abandonar tus estudios o tu trabajo, o alguna actividad positiva?

Me he sentido presionada para no irme a estudiar al extranjero, porque él me decía que sería malo para mí, que estaría mejor cerca de él.

También me presionaba para que durmiera en su casa en vez de en la de mis padres, con las consecuentes peleas que eso me generaba en mi domicilio.

3. ¿Durante el tiempo que estuviste, sentías que estabas en un sub-mundo propio, en el que tenías todo lo que necesitabas y de algún modo lo externo al grupo y sus recursos no te eran necesarios?

Claramente sí, ese es el ambiente que allí se respira.

4. ¿Sentías que había dos mundos, el de fuera y el interno? Si es así, ¿pensabas que el mundo externo era pecaminoso o que contenía todos los ingredientes para fracasar en tu vida y que de algún modo sólo podías sobrevivir o adaptarte en el lugar donde te encontrabas?, ¿Veías el exterior de algún modo como malo o responsable de todos los problemas que te habían ocurrido hasta ese momento? En caso afirmativo, ¿el grupo recompensaba, castigaba o bien no se manifestaba sobre esa visión de un mundo externo caótico?

Sí. Él te convence de que fuera solo hay gente inculta que no entiende lo verdaderamente importante de la vida, ni son especiales como tú como para merecer estar allí dentro. Sí. Siempre se hablaba de la gente del exterior muy despectivamente.

5. En aquel momento, ¿tu familia fue acusada en algún momento por los problemas por los que estabas pasando o tu mismo mantenías de algún modo esa concepción de tu familia como responsable o causante de tus problemas?

Sí. Mediante las consultas de “asesoría vital” que él me impartía me ayudaba a ver que mi familia era “inferior” a mí en muchas cosas y que mi camino estaba con ellos y no con mi familia. Aunque siempre “desde el respeto” hacia mi familia, nunca los descalificó directamente, todo era muy sutil. Eran “gente enajenada”, mientras que yo era especial. Tenía que cuidarme, según él, de los seres inferiores.

6. ¿Tenías tiempo para realizar actividades elegidas por ti mismo, o por el contrario, se te ocupaba todo el tiempo con las actividades desarrolladas por o para el grupo?, enumera brevemente qué actividades llevabas a cabo en un día normal.

No llegué a involucrarme tanto. Pero él siempre que no realizaba las actividades que allí se hacían me lo echaba en cara y me hacía sentir fatal. Las actividades que allí se realizan no llevan un horario determinado, se extienden durante muchas horas y yo siempre estaba muy ocupada con la facultad y me suponía un estrés el estar con todo al mismo tiempo. Eso él no lo aceptaba.

Se vio afectado mi tiempo libre, me quitaba mucho tiempo de estudio, salir con mis amigos...

VARIABLE 2. CONTROL DE LA INFORMACIÓN (7-12)

1. ¿Existía algún modo de censura con respecto a la información de los acontecimientos externos?

No llegué a estar tan dentro como para eso, no vivía allí, en casa de mis padres tenía acceso a cualquier información, pero él tenía mucho control sobre mí en otros aspectos. Me sobresaturó de contenidos: terapia on line, deberes (escribir largos diarios...)

2. ¿Tenías posibilidades reales de conocer el mundo externo a través de diferentes medios: salidas flexibles (no centradas en realizar una actividad concreta para el grupo como trabajos externos), comunicación con personas externas al grupo, disponibilidad de periódicos o publicaciones, o posibilidades de comprarlas; acceso a la televisión, cine, etc.? ¿Tenías alguna prohibición al respecto?

Sí, yo sí. Él intentaba manejarme respecto a ciertas actividades o salidas nocturnas, intentaba que yo me acercara mucho más a lo considerado “correcto” para él.

3. ¿Se permitía la libre visión de televisión y escucha de radio? En caso afirmativo, ¿había restricciones de contenidos de algún tipo o sólo se permitía ver algún canal concreto o programas elegidos a priori? ¿Qué tipo de restricciones existían?

Yo de eso no sé nada.

4. ¿Existían medios de comunicación propios? ¿Eran los únicos medios existentes? ¿Teníais control sobre estos medios, o bien estaban dirigidos por estructuras superiores o desconocidas para vosotros/as?

Yo de eso no sé nada.

5. ¿De algún modo te sentías perdido/a del mundo externo; te enterabas de lo que ocurría fuera del grupo; estaba entonces al día de lo que ocurría fuera: las grandes noticias, la música, el arte, las modas, etc.?

Sí me enteraba, yo vivía con mis padres.

- 6. ¿En qué manera se controlaban o permitían los intentos de comunicación externos: correspondencia, llamadas telefónicas, visitas, etc.? ¿Había intermediarios en dicha comunicación? ¿Podías hablar solo/a o bien estabas acompañado/a por alguna persona del grupo; la correspondencia era leída por alguien antes que tu? ¿Las llamadas eran escuchadas por otras personas?**

En mi caso él infravaloraba a mis amigos, me hacía ver que yo era superior y más especial, que merecía una compañía más elevada.

VARIABLE 3. CREACIÓN DE UN ESTADO DE DEPENDENCIA EXISTENCIAL (13-20)

- 1. ¿Tenías plena capacidad de decisión dentro del grupo?, ¿en qué grado eras libre para tomar distintas decisiones, tanto simples como complejas?**

Decisión no, ninguna. Allí se hace lo que este hombre dice. Todo se le consulta primero.

- 2. ¿Decidías con libertad los momentos para desarrollar tus necesidades más básicas: aseo, evacuación, alimentación, salud, etc.?**

Para empezar él te cambia la dieta, tienes que ser vegetariano. Si no lo eres te infravalora y si es necesario se mofa delante de quien haga falta para que accedas a ello.

En cuanto al aseo debes ducharte mañana y noche.

Y más cosas que no recuerdo ahora.

- 3. ¿Pedías permiso para tomar distintas decisiones? ¿En qué ocasiones era habitual que pidieras permiso a un superior?**

Yo no llegaba a pedir permiso, no estuve tan metida, pero sí que le pedía consejo. Sus consejos eran casi obligados para mí en aquel momento. Se los pedía en cuanto a todo lo trascendental en mi vida: familia, amigos, estudios, ...etc

- 4. ¿Tu sustento mínimo y tu seguridad en el grupo (comida, cama, etc.), dependía en algún grado de tu conducta, o estaba determinado a que cumplieras con ciertos objetivos?**

Yo estaba tan metida en la comunidad

- 5. ¿Sentías que tu vida en algún modo, dependía de otras personas que estaban por encima de ti o, por el contrario, tenías la sensación de autonomía y libertad? ¿Contabas con los superiores para desarrollar tus decisiones? ¿En qué grado?**

Me sentí muchas veces coartada y contrariada, porque al “maestro” no le parecía bien mi actitud o mi forma de ver las cosas o lo que yo quería hacer...Me sentía hasta culpable muchas veces.

- 6. ¿Pensabas o te hacían pensar que la manera en que vivías era la única positiva para ti, y que de algún modo, desviarte de ella o salir del grupo te llevaría con toda seguridad a la perdición, al fracaso, o incluso a la muerte? ¿Por el contrario, se te ayudaba a que decidieras un plan de futuro, para contar con una vida de forma autónoma en sociedad, a corto o medio plazo?**

Sí, totalmente. El irme, por ejemplo, todo el año a estudiar al extranjero él lo pintaba como lo peor que podía hacer en todos los sentidos en mi vida.

- 7. ¿El mantenimiento de las normas conllevaban un trato autoritario, libre de críticas constructivas y razonamientos que pudieran conllevar algún diálogo o debate? ¿Podías razonar con tu instructor / superior / terapeuta, o por el contrario, debías hacerle caso sin rechistar, aunque no estuvieras de acuerdo?**

Había que hacer caso plenamente de lo que él decía, sin rechistar. Si no era así él se encargaba de hacer que lo pasaras mal en cuanto a culpa o mofa frente a otros.

Por ejemplo, me compré una bici de ciudad y él me había dicho que debía comprarme una de montaña y se estuvo mofando frente a otros de la comunidad. Una persona no debería aguantar este tipo de humillaciones por esas cosas tan absurdas, pero como lo ves casi como un semidios te sientes fatal y tragas.

- 8. ¿Cómo veías a los superiores: padre, hermano, tutor, jefe, dios, etc.? ¿De que modo lo veías y tratabas en aquel entonces?**

Lo ves como un ser superior, casi un semidios. Una persona muy elevada que va a mostrarte la verdad y el camino...no hay los superiores, es un único superior, J [REDACTED].

VARIABLE 4. DEBILITAMIENTO PSICOFÍSICO (21-25)

- 1. ¿Cómo valoras la comida de la que disponías dentro del grupo? ¿Era abundante, suficiente,... pasabas hambre? ¿la alimentación era variada (verduras, carne, fruta, pescado, pasta, etc.), o por el contrario era poco equilibrada? ¿La comida estaba en buen estado? ¿Cuántas comidas hacíais al día? ¿Había restricciones con respecto a la alimentación?**

Siempre que he comido allí me ha parecido poca cantidad, si querías repetir debías pagar el doble de dinero. La comida era escasa en cuanto al precio. La alimentación es vegetariana. Creo que sí estaba en buen estado, era buena. Yo comía allí cuando iba a actividades o dormía con ellos...restricciones pues comer carne o pescado, por ejemplo.

- 2. ¿Cuántas horas de sueño solías tener tú y los demás compañeros/as? ¿A que hora se dormía? ¿Había algún momento de vuestra jornada de sueño en el que se os despertara o interrumpía para hacer alguna actividad? ¿Había restricciones o sentías que necesitabas dormir más tiempo?**

Cuando he dormido allí nos acostábamos tarde, masajeando al “maestro” o hablando y siempre nos levantábamos con el sol. El tema era que yo después me iba a casa y podía seguir durmiendo (con el consecuente horario cambiado y perjuicios en mis estudios claro). Las internas dormían menos. Sí hubiera querido dormir bastante más.

- 3. ¿Te sentías en forma, lleno/a de energía y con plena capacidad de desarrollar la actividad cotidiana, o por el contrario, resultaba muy difícil llegar al final de la jornada?**

Con poco sueño todo es más difícil, claro.

- 4. ¿Existían sesiones (terapéuticas, religiosas, educativas, o lo que fuese) de larga duración; qué tiempo duraban esas sesiones, en qué horarios y frecuencia? ¿Consideras actualmente que la frecuencia era excesiva, interrumpía el mantenimiento de una vida normalizada, alteraba tu ritmo de vida en concreto? Recuerda si ello te hizo abandonar alguna actividad o si interfirió en aspectos relevantes (cuidado de hijos, tiempo con la familia, dejar un trabajo, etc.).**

Larguísima duración, sí. No hay horarios allí, es cómo y cuando él dice.

Claro que interfería negativamente en mi vida, no puedes estar dando una actividad durante más de ocho horas. Todo se producía en un ambiente muy relajado, el maestro hablaba, todos escuchábamos, ahora el maestro dice que se come, ahora que vamos a hacer yoga, luego nos vamos al cine, luego me dais un masaje... Sus charlas podían durar 3 – 4 horas o más y otras actividades extras alrededor.

5. ¿Se empleaba la violencia física contra vosotros/as? ¿En algún momento hubo amenazas contra vosotros/as o contra seres queridos?

Violencia no llegué a ver. Él me amenazaba con no seguir cerca de mí ni enseñándome si no le pagaba el año entero de la escuela (estando yo en el extranjero). Violencia psicológica: humillaciones, culpabilización...(por no pagar el año de matrícula, por no tener el pelo como le gustaba...)

TECNICAS DE CONTROL EMOCIONAL

VARIABLE 5. ACTIVACIÓN EMOCIONAL DEL GOZO (26-29)

1. ¿En especial al inicio del contacto con ellos, se empleó distintas formas de atracción hacia el grupo?

Yo llegué a él porque tenía graves problemas de salud y psicológicos. A raíz de sus “asesorías vitales” (como consultas psicológicas) él me metió en su academia, su casa y el resto de actividades de la comunidad. Entré por sus asesorías vitales (tenía una depresión)... para ir derivándome al yoga, introducirme en la cultura védica, al hinduismo...

2. ¿Se dieron muestras de afecto, cariño, amor, etc. ¿En algún momento de tu estancia? ¿Quiénes y de que manera lo hacían?

Mucho afecto, mucho cariño, amor e interés por mí. Yo pienso que se encaprichó conmigo. Intentó también que mantuviera relaciones sexuales con una de sus más allegadas y seguramente querría también que las mantuviese con él. En una de las consultas propició una situación en la que nos besamos en la boca. Siempre me hacía

dibujos sobre mi persona con unos pechos voluptuosos, era un poco enfermizo todo eso, yo en ese momento no era consciente.

3. ¿Había restricciones sexuales? ¿Si había práctica sexual, en que modo se llevaba a cabo; se elegía libremente? ¿Y con respecto al afecto? ¿Había alguna forma de promiscuidad sexual o incitación a desarrollar conductas sexuales?

Lo explicado en la anterior pregunta: intentar que mantenga relaciones lésbicas con otras compañeras del grupo y muy posiblemente... con él. También me recomendaba que saliera con hombres mayores, que no saliera con chicos de mi edad (me harían mal)...

4. ¿Qué aspectos positivos resaltarías de tu vida estando allí, y de los inicios? ¿Te sentiste en deuda con el grupo? ¿Qué te hizo sentir en deuda? Describe si en algún momento hubo fiestas, muestras de afecto, flirteo, etc.

Lo he descrito más arriba, si hubo afecto, flirteo, intento de emparejamiento con una chica de las más allegadas, besos, caricias... Fiestas religiosas y paganas.

Yo me sentía en deuda porque mi depresión se había ido en gran parte, es una persona que sabe mucho de la mente. Además el yoga y la comida vegetariana me sentaron muy bien... pues yo me sentía más unida a él cada vez y quería seguir aprendiendo y sintiéndome mejor cada vez...

VARIABLE 6. ACTIVACIÓN DEL MIEDO, CULPA Y ANSIEDAD (30-35)

1. ¿Te has llegado a sentir humillado/a en algún momento; de qué manera han sido las peores humillaciones sufridas?

Sí me he sentido humillada porque hacía burlas delante de un gran grupo de gente sobre cosas que no le parecían bien de mí.

2. ¿Te han acusado o presenciaste alguna acusación injusta o falsa? ¿En qué grado se empleaba la culpabilización?

Culpabilización sí, más que acusaciones falsas.

3. ¿Te sentías ansioso/a en algún grado por el miedo a equivocarte?

Sí claro. Quería ser perfecta para él.

4. ¿Llegaste a sentir miedo dentro del grupo o a su salida? ¿En qué grado y por qué motivo/s?

Sí, porque no quería ver la manipulación que este hombre ejercía sobre mí... y cuando él dejó de hablarme yo me sentí culpable y mal (miedo a adaptarse a la vida...), como si algo dentro de mí se hubiera roto. Temor a salir, temor a abandonar.

5. ¿Temiste por tu vida o por tu salud en algún momento, a consecuencia de tu ingreso allí?

No.

6. ¿Participabas o participaban en humillaciones contra otros miembros?

No recuerdo ahora.

VARIABLE 7. APLICACIÓN SELECTIVA DE PREMIOS Y CASTIGOS (36-40)

1. ¿Temías consecuencias por posibles fallos en tu conducta?

Sí

2. ¿Se te privaba especialmente de alguna cosa?

Sí, de libertad de decisión. Tenía miedo a equivocarme, a no hacer o decir lo que él quería oír, a no estar a la altura para él...

No me dejaba decir tacos y si los decía me obligaba a darme un coscorrón en la cabeza, por ejemplo.

3. ¿Se aplicaban castigos cuando lo que se hacía o decía no estaba a favor de las normas o ideología del grupo? ¿Qué tipo de castigos? Cuando alguien expresaba algo que no era propio del grupo, ¿se le escuchaba, se le daba de lado, incurría en algún castigo?

De la forma descrita arriba, en plan ridiculizarte delante del grupo.

4. ¿Eras recompensado/a, alabado/a o bien aceptado/a cuando tu conducta era la esperada?

Sí, por supuesto, de mil maneras y con mil palabras bonitas.

5. ¿Participaban o participabas en los castigos aplicados a otros miembros del grupo?

No.

TÉCNICAS DE CONTROL COGNITIVO

VARIABLE 8. DENIGRACIÓN DEL PENSAMIENTO CRÍTICO (41-42)

1. ¿Podrías expresar libremente tu opinión personal de los hechos acontecidos, del funcionamiento grupal, etc.? ¿Se reprimía en algún momento las opiniones personales críticas con la doctrina o el funcionamiento grupal? ¿En que modo se reprimía o castigaba estas manifestaciones?

No me atrevía. No se hacía críticas ni nada por el estilo, él allí siempre lleva razón y siempre es obedecido. Imagino que ese tipo de castigos se hacían más hacía dentro, yo no vi cosas así (delante suya sólo veía conformidad, obediencia, no veía nadie que opinara críticamente).

2. ¿Se invitaba a no pensar en algún momento? ¿Se practicaba algún tipo de rito o actividad que dificultara que pudierais pensar libremente, reflexionar o criticar?

Se reprimía cualquier duda, las dudas no tenían cabida.

VARIABLE 9. USO DE LA MENTIRA Y EL ENGAÑO (43-45)

1. ¿En algún momento detectaste alguna distorsión voluntaria de la realidad o de la información a través de la ocultación, mentira o engaño? ¿En que sentido?

No recuerdo.

- 2. ¿Tras tu estancia, crees que se disfrazaron los propósitos reales del grupo con distintas promesas u objetivos constructivos? ¿Crees que se te ocultó cuales eran las verdaderas metas?**

Sí, él nunca desveló sus intenciones reales para conmigo, yo tengo mi opinión personal al respecto. Creo que se encaprichó de mí y quiso tanto captarme, como acostarse conmigo.

- 3. ¿Tuviste miedo a que te pudieran chantajear en algún momento? ¿Supiste de algún chantaje? ¿Poseían alguna confidencia secreta relevante que te comprometiera personalmente?**

No .

VARIABLE 10. DEMANDA DE CONDESCENDENCIA E IDENTIFICACIÓN CON EL GRUPO (46-48)

- 1. ¿Había una especie de pensamiento del grupo al cual debíais someteros?**

Sí. Había constantemente charlas y cursos acerca de toda su “doctrina”.

- 2. ¿Os identificabais de algún modo a través de alguna forma de vestir, adorno, amuleto, etc.? ¿Se respetaba a los que querían mantener algún signo del pasado que no fuera dañino (ej., pelado, adorno, etc.)?**

Sí. Él criticaba y se mofaba públicamente mucho de mi pelo (lo llevaba teñido y corto), me decía que debía dejarlo de mi color y largo.

- 3. ¿Os considerabais superiores o poseedores de la verdad? ¿Qué pensabais de los que intentaban solucionar sus problemas por otros medios distintos a los vuestros? ¿Y de la gente de la calle? ¿Qué opinaban de aquellos que decidían abandonar?**

Sí, ese es el pensamiento allí dentro. El exterior es ignorante. Que los de fuera son patéticos.

VARIABLE 11. CONTROL DE LA ATENCIÓN (49-50)

- 1. ¿De algún modo se trataba que no pensarais u ocuparais el tiempo en actividades elegidas por vosotros/as? ¿Se os daba tiempo libre u ocupabais constantemente el tiempo en actividades que eran elegidas por el grupo?**

Allí dentro no hay tiempo libre, todo lo dirige él y lo decide él. Sobresaturación de actividades elegidas por él.

- 2. Al principio de ingresar ¿en algún momento se os dejaba solos/as?**

Allí dentro es imposible estar solo (siempre acompañados).

VARIABLE 12. CONTROL SOBRE EL LENGUAJE (51)

- 1. ¿Se restringía vuestra forma de expresión? ¿Se imponía un modo de hablara distinto al de la sociedad normal? ¿Había algún tipo de jerga propia dentro del grupo? ¿Existían palabras nuevas o utilizabais de forma especial y diferente palabras ya existentes?**

Mucho sanscrito para adornar toda la parafernalia hinduista siempre. También otras denominaciones inventadas por el líder, por ejemplo, a los chicos jóvenes de mi edad les llamaba despectivamente “marianitos”.

VARIABLE 13. ALTERACIÓN DE LAS FUENTES DE AUTORIDAD (52-53)

- 1. ¿Tenían importancia las fuentes de autoridad externas (padres, leyes, etc.)? Si entraban en contradicción con las normas del grupo: ¿qué suponía una mayor importancia y respeto, la doctrina interna del grupo o las leyes de la sociedad?**

Por supuesto no hay nada más importante ni más veraz o real que lo que se hace o se dice allí dentro.

- 2. ¿La doctrina del grupo era vista como perfecta, inalterable o in criticable?**

Sí.

TÉCNICAS DE INDUCCIÓN DE ESTADOS DISOCIATIVOS

VARIABLE 14. USO DE DROGAS (54)

- 1. ¿Se permitía el uso de algún tipo de droga o fármaco sin la correspondiente prescripción médica?**

No sé nada de eso.

VARIABLE 15. NEGACIÓN DE TRATAMIENTO / AUXILIO MÉDICO Y/O NEGACIÓN A LA TOMA DE MEDICACIÓN PRESCRITA (55-57)

- 1. ¿Se negó en algún momento el auxilio médico para alguna persona del grupo que lo demandaba o que parecía realmente requerir de esta ayuda?**

No se nada de eso.

- 2. ¿Personal no sanitario era el responsable de cuestiones de salud? ¿Eran los encargados de prescribir / aportar la medicación? ¿Se oponían ellos a que tomarais medicaciones prescritas por un médico?**

A [REDACTED] hacía de psicólogo conmigo, tratándome un trastorno depresivo, si bien él se autodenominaba “asesor vital”. Además, entré siendo recomendada por una enfermera, que también es una adepta del grupo.

- 3. (Solo para sectas de tratamiento de adicciones) ¿Cómo se trataba / abordaba el síndrome de abstinencia)? ¿Se prohibía la medicación utilizada para contrarrestar el síndrome? ¿Estaba prohibida la toma de metadona y se aconsejaba a los neófitos a abandonarla para su posterior ingreso?**

NO APLICABLE*

VARIABLE 16. CÁNTICOS, MANTRAS, HABLAR EN LENGUAS, MEDITACIÓN, ORACIÓN, NO PENSAR (58)

- 1. ¿Se empleaba algún cántico o mantra? ¿Sabes lo que es hablar en lenguas; lo hacíais, cómo? ¿Orabais o meditabais; en que manera?**

Sí, muchos. Se hacen en sánscrito. Se ora y se medita mucho, sí. Pues todos frente al líder, sin apuntarle con los pies (no llegué a saber por qué, imagino que por “respeto”)

VARIABLE 17. OTROS METODOS DE DISOCIACIÓN: SUGESTIÓN, HIPNOSIS, ETC (59-61)

- 1. ¿De algún modo entrabais en estados de trance o en situaciones que alteraban la conciencia? ¿Sentiste alguna experiencia mística?**

No.

- 2. ¿Aplicaban hipnosis u otras técnicas que desconocíais de tal modo que sentíais que vivíais la realidad de forma distinta y extraña o que incluso vuestra mente se separaba de vuestro cuerpo?**

No.

- 3. ¿Has pasado por alguna otra experiencia extraña que hasta entonces no hayamos recogido?**

No que yo recuerde.

CASO CLÍNICO 2: 1SS

**ENTREVISTA DE EVALUACIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA Y
DETECCIÓN DE DINÁMICA SECTARIA DESTRUCTIVA (EPC. Cuevas, J.M.,
2004)**

CASO CLÍNICO: 1SS

TÉCNICAS BASADAS EN EL CONTROL AMBIENTAL

VARIABLE 1. AISLAMIENTO (1-6)

1. ¿Al introducirte de algún modo te has sentido separado/a de tu entorno habitual (familia, amistades, vecinos, recursos comunitarios, trabajo, etc.?)

No te sentías separado de nadie ya que estando dentro no necesitas nadie ni nada que estuviera fuera. Al contrario, normalmente eran un impedimento que eludir.

2. ¿De algún modo te has sentido presionado/a para abandonar tus estudios o tu trabajo, o alguna actividad positiva?

Sí. De mis estudios. En aquel momento estudiaba 1º de Informática y en los 12 años que estuve en la comunidad, intenté matricularme varios años y estudiar. Pero con el ritmo de trabajo que teníamos, para mí, era simplemente imposible, no podía asistir a clase por tener que trabajar en dos de las empresas que tenía A [REDACTED] Mundo Mac Apple Computer y Estudio Spiral de Granada). Aunque luego pedía los apuntes a compañeros, para mí no era posible estudiarlos en el poco tiempo que dispusiera antes de la realización del examen.

3. ¿Durante el tiempo que estuviste, sentías que estabas en un sub-mundo propio, en el que tenías todo lo que necesitabas y de algún modo lo externo al grupo y sus recursos no te eran necesarios?

Sí. Las personas del exterior a la comunidad eran llamados los “comes vacas”. Personas inferiores a nosotros, más débiles mentales y de segunda categoría.

4. ¿Sentías que había dos mundos, el de fuera y el interno? Si es así, ¿pensabas que el mundo externo era pecaminoso o que contenía todos los ingredientes para

fracasar en tu vida y que de algún modo sólo podías sobrevivir o adaptarte en el lugar donde te encontrabas?, ¿Veías el exterior de algún modo como malo o responsable de todos los problemas que te habían ocurrido hasta ese momento? En caso afirmativo, ¿el grupo recompensaba, castigaba o bien no se manifestaba sobre esa visión de un mundo externo caótico?

Había dos realidades, la nuestra y la de los karmis (personas que con sus actos sólo trataba de conseguir el placer de los sentidos logrando el creciente encadenamiento al ciclo de los reiterados nacimientos y muertes). Lo que estaba fuera no lo vivíamos como pecaminoso sino como impedimentos para avanzar en nuestra vida espiritual. Eran cosas que te hacían perder el tiempo para realizarte como védico.

No nunca viví el exterior como malo ni responsable de los problemas que yo tuviera.

5. En aquel momento, ¿tu familia fue acusada en algún momento por los problemas por los que estabas pasando o tu mismo mantenías de algún modo esa concepción de tu familia como responsable o causante de tus problemas?

Mi familia no fue acusada de ningún problema mío. La familia de nacimiento estaba por debajo en importancia a la familia védica. Yo entré con 18 años. A [REDACTED] siempre intentó que me independizara de mis padres y pasara a vivir con alguna compañera de la comunidad. Incluso ridiculizaba que era una persona llena de miedo y de apegos por no querer dejarlos. Si vivías con tus padres era una forma de fomentar el apego, de no se libre y por consiguiente de no poder avanzar espiritualmente. Era un lastre mantener apego con ellos.

En varias ocasiones yo he tenido que elegir, entre una boda de un familiar, una comunión de algún sobrino, bodas de amigos.... y que casualmente coincidía con alguna actividad nuestra, alguna reunión de trabajo.... Y generalmente perdía mi familia de nacimiento.

6. ¿Tenías tiempo para realizar actividades elegidas por ti mismo, o por el contrario, se te ocupaba todo el tiempo con las actividades desarrolladas por o para el grupo?, enumera brevemente qué actividades llevabas a cabo en un día normal.

El tiempo libre era inversamente proporcional a lo implicado que estabas dentro de la espiral de la comunidad. Cuando más dentro, menos tiempo libre, menos dormías, más trabajabas.

Yo he pasado por varias fases, de más fuera a muy dentro. Un día normal de cuando yo estaba muy implicada era: a las 8 de la mañana tenía que estar en la antigua casa que A [REDACTED] tenía en Monachil. Allí me encargaba de limpiar los patios, limpiar sus coches todos los días, los hubiera o no los hubiera utilizado el día anterior, a veces regaba por la mañana o si se me hacía muy tarde, volvía a la noche para regar las plantas, el bambú y demás (esto era diario en la época de calor). Después o bajaba a trabajar a Spiral a dar clases de yoga o a Mundo Mac, o ambas cosas. Si era una mañana con pocas clases, cuando terminaba me iba a Mundo Mac, y si había más cosas que hacer en Spiral, aparte de las clases, me quedaba hasta terminarlas y luego me iba a Mundo Mac (limpiar el piso donde estaba Spiral, se limpiaba cada dos días), poner publicidad en los coches, poner carteles en tiendas, paredes.....). A la hora de comer.... mal comer, no había ni demasiado tiempo ni dinero. Luego a la tarde más Spiral y más Mundo Mac. Cuando llegaba la hora de terminar el día, si tenía que volver a la casa de Monachil, regresaba y hacía lo que se necesitaba. Si tenía suerte y no tenía que subir (porque si subía a Monachil, sabías a qué hora llegabas pero nunca sabías a qué hora salías...) podía pasar un tiempo con L., compañera de la comunidad, ir a ver a mi pareja, si es que en ese momento tenía pareja, o volver a casa para descansar.

VARIABLE 2. CONTROL DE LA INFORMACIÓN (7-12)

1. ¿Existía algún modo de censura con respecto a la información de los acontecimientos externos?

Censura no, interpretación de lo que ocurría sí. A [REDACTED] le gustaba estar informado de todo, tanto de lo que pasaba dentro de la comunidad como de lo que ocurría en la ciudad, en el país y en fuera de España. Le encantaba hablar y expresar su opinión de lo que leía en los periódicos que compraba (bueno, que le traían, porque él no iba a comprarlos como es obvio) cada mañana o de las cosas que veía en la

televisión, ya fuera una noticia informativa como lo que pasaba en gran hermano de telecinco, programa que por cierto le encantaba (incluso en las dos primeras ediciones trató de hacer el casting para entrar en el programa).

2. ¿Tenías posibilidades reales de conocer el mundo externo a través de diferentes medios: salidas flexibles (no centradas en realizar una actividad concreta para el grupo como trabajos externos), comunicación con personas externas al grupo, disponibilidad de periódicos o publicaciones, o posibilidades de comprarlas; acceso a la televisión, cine, etc.? ¿Tenías alguna prohibición al respecto?

Yo cuando estuve no estaba en un templo de clausura. Manteníamos contacto constante con el exterior, podíamos acceder a leer el periódico o ver la televisión, otra cosas es que tuviéramos el tiempo de hacerlo. No había prohibición. Y las salidas, pues según estuvieras de implicado tenías tiempo para hacer salidas que no estuvieran centradas en alguna actividad de la comunidad, pero como estuvieras muy vinculado, eran escasas esas salidas.

3. ¿Se permitía la libre visión de televisión y escucha de radio? En caso afirmativo, ¿había restricciones de contenidos de algún tipo o sólo se permitía ver algún canal concreto o programas elegidos a priori? ¿Qué tipo de restricciones existían?

Sí, se permitía acceder a los medios de comunicación libremente. El problema era disponer de tiempo para hacerlo. Como es lógico las personas de la comunidad estábamos más predispuestas a ver los programas que veíamos que se veían en su casa. Las televisiones de su casa estaban casi siempre encendidas y había una tele en la cocina, otra en el salón, otra en su despacho y otra en su dormitorio.

4. ¿Existían medios de comunicación propios? ¿Eran los únicos medios existentes? ¿Teníais control sobre estos medios, o bien estaban dirigidos por estructuras superiores o desconocidas para vosotros/as?

No había un medio de comunicación propios como tal. Salvo con el desarrollo de Internet, se estableció como medio de comunicación los correos electrónicos y el chat. Aparte del teléfono recurso que se usaba constantemente.

5. ¿De algún modo te sentías perdido/a del mundo externo; te enterabas de lo que ocurría fuera del grupo; estaba entonces al día de lo que ocurría fuera: las grandes noticias, la música, el arte, las modas, etc.?

Para sentirte perdido del mundo exterior, tienes que pensar que había algo en ese mundo exterior que añorabas y que en el mundo de dentro de la comunidad no tenías. Y esto normalmente no ocurría. Sí nos enterábamos de las cosas que ocurrían, yo no sentí que hubiera censuras para estar informado. Con la información de dentro de la comunidad sí que había censuras y te enterabas de cosas según lo cerca que estuvieras de A [REDACTED].

6. ¿En qué manera se controlaban o permitían los intentos de comunicación externos: correspondencia, llamadas telefónicas, visitas, etc.? ¿Había intermediarios en dicha comunicación? ¿Podías hablar solo/a o bien estabas acompañado/a por alguna persona del grupo; la correspondencia era leída por alguien antes que tu? ¿Las llamadas eran escuchadas por otras personas?

Yo no sentí que hubiera control de los contactos que tuvieras con el exterior.

Yo entré con 18 años y dejé de relacionarme de forma definitiva con la comunidad con casi 30 años. En ese tiempo siempre he vivido con mis padres. Soportando ridiculizaciones y presiones por no querer independizarme ya que yo no quería irme de la casa de mis padres sin tener un sueldo con el que ser realmente independiente. A pesar de trabajar todo ese tiempo en las empresas de A [REDACTED] nunca tuve un salario (salvo unos meses que estuve contratada en Mundo Mac, con un pequeño contra).

Nunca ha habido intermediarios entre mi familia y yo. Lo que sí es cierto es que a A [REDACTED] había que contarle todo lo que te pasaba, todo lo que ocurría. Y si aún no estabas muy dentro de la comunidad y no se lo contabas a él directamente, y te relacionabas con otra persona del grupo que sí que estaba cercana de él, entonces tú se lo contabas a esa persona y ella/el se lo contaba todo (sin que tu lo supieras) a él.

VARIABLE 3. CREACIÓN DE UN ESTADO DE DEPENDENCIA EXISTENCIAL (13-20)

1. ¿Tenías plena capacidad de decisión dentro del grupo?, ¿en qué grado eras libre para tomar distintas decisiones, tanto simples como complejas?

Es muy complejo responder a esto. Yo entré porque quise y salí porque ya no quería más. Claro que yo decidía. Pero cuando uno está vinculado emocionalmente y apegado en extremo a un grupo, a unos ideales, a una persona que piensas que es muy muy elevada, casi una divinidad, defraudar esos sentimientos es en sí mismo un freno para tomar decisiones. Yo cuando salí del grupo me sentía como uno de los personajes de la película Matrix, uno que era conocedor de la verdad de matrix, pero que esta verdad le resultaba demasiado dura y por ello decide traicionar a los “buenos” para que le enchufen a una irrealidad más liviana. Los traiciona a cambio que le vuelva a conectar a matrix.

2. ¿Decidías con libertad los momentos para desarrollar tus necesidades más básicas: aseo, evacuación, alimentación, salud, etc.?

Todo estaba marcado por un procedimiento, desde el levantarnos, con rezos determinados, la forma de asearse, de comer, de mantener relaciones con los demás, de mantener relaciones sexuales...

3. ¿Pedías permiso para tomar distintas decisiones? ¿En qué ocasiones era habitual que pidieras permiso a un superior?

Sí. Por ejemplo, una vez L. (compañera del grupo) fué a operarse a Madrid de una rodilla. En esos momentos ella estaba siendo castigada por no recuerdo que cosa. Todo el mundo aprovechó para hacerle un vacío emocional. Yo quería acompañarla a Madrid pero no me dejaban. El directamente no me dijo que no podía acompañarla, lo hizo a través de una persona que estaba en un puesto de dirección de una de las empresas, en concreto, de Mundo Mac. En definitiva, yo decidí marcharme a pesar de no contar con su beneplácito y cuando regresé recibí una buena bronca.

4. ¿Tu sustento mínimo y tu seguridad en el grupo (comida, cama, etc.), dependía en algún grado de tu conducta, o estaba determinado a que cumplieras con ciertos objetivos?

En mi caso nunca dependió porque nunca abandoné a mi familia. Tenía una alternativa. No quería verme en la situación que veía a otros compañeros trabajando hasta la saciedad, pagando la habitación en la que dormían (a veces incluso esta habitación estaba en el mismo piso en donde estaba el negocio), pagando por todo, recibiendo ninguno o poquísimos salario y encima con el susto de si me tengo que ir de compartir el piso con los compañeros védicos o de la habitación que se tenía en el Estudio Spiral, ¿a dónde ibas a ir?.

5. ¿Sentías que tu vida en algún modo, dependía de otras personas que estaban por encima de ti o, por el contrario, tenías la sensación de autonomía y libertad? ¿Contabas con los superiores para desarrollar tus decisiones? ¿En qué grado?

Yo tenía una engañosa sensación de libertad. Sí, tenía que contar con el “consejo” de A [REDACTED] directamente, o bien, indirectamente a través de otra persona de su cercanía.

6. ¿Pensabas o te hacían pensar que la manera en que vivías era la única positiva para ti, y que de algún modo, desviarte de ella o salir del grupo te llevaría con toda seguridad a la perdición, al fracaso, o incluso a la muerte? ¿Por el contrario, se te ayudaba a que decidieras un plan de futuro, para contar con una vida de forma autónoma en sociedad, a corto o medio plazo?

Sí, pensaba que esa manera es la única forma positiva de vivir y que desviarme me llevaría a la perdición y al fracaso, pero no a la muerte.

El único plan de futuro a corto plazo era trabajar para la comunidad y extender nuestro dharma a la sociedad.

Había un plan de futuro a largo plazo para contar con una vida de forma comunitaria en nuestra sociedad: A [REDACTED] hablaba que cuando él ya fuera más mayor y deseara retirarse de este mundo moderno, montar una especie de residencia de mayores védica en India, en la cual los más jóvenes nos ocupáramos de los más mayores y todos

continuáramos en el camino de la realización espiritual. Incluso planeaba la contratación de personal sanitario y especializado en ciertos campos para desarrollar ese plan.

7. ¿El mantenimiento de las normas conllevaban un trato autoritario, libre de críticas constructivas y razonamientos que pudieran conllevar algún diálogo o debate? ¿Podías razonar con tu instructor / superior / terapeuta, o por el contrario, debías hacerle caso sin rechistar, aunque no estuvieras de acuerdo?

Las normas no eran debatibles. Ni las directrices que A [REDACTED] indicaba tampoco eran de libre elección. Si no seguías sus consejos, se encargaba de que fueras consciente que ya no te daría más, y si ya le molestaba tu actitud, te degradaba en tus responsabilidades, te hacían todos vacío emocional, broncas, ridiculizaciones...

8. ¿Cómo veías a los superiores: padre, hermano, tutor, jefe, dios, etc.? ¿De que modo lo veías y tratabas en aquel entonces?

Sólo a A [REDACTED] se le veía como padre, maestro, jefe, persona realizada completamente en los espiritual, que había trascendido este mundo, tu amigo en ocasiones.... todo.

A los superiores, de los que tenía pensaba mal de ellos menos con una que era mi amiga, mi tutora, la persona que me conectaba con A [REDACTED].

VARIABLE 4. DEBILITAMIENTO PSICOFÍSICO (21-25)

1. ¿Cómo valoras la comida de la que disponías dentro del grupo? ¿Era abundante, suficiente,... pasabas hambre? ¿la alimentación era variada (verduras, carne, fruta, pescado, pasta, etc.), o por el contrario era poco equilibrada? ¿La comida estaba en buen estado? ¿Cuántas comidas hacíais al día? ¿Había restricciones con respecto a la alimentación?

En las comidas que se realizaban a diario había muchos altibajos dependiendo del tiempo que se dispusiera para comer y del dinero que uno tuviera para pagar los alimentos. La alimentación era vegetariana y desde un punto de vista dietético no era muy equilibrada nuestra dieta vegetariana. Cuando yo estaba en la comunidad no se

realizaba una comida de grupo, salvo en las celebraciones. Cada uno se buscaba lo que podía según su realidad de tiempo y dinero.

Aún ahora tengo la ansiedad por cenar. Esa era la única comida que yo tenía garantizada, que cuando llegaba a casa de mis padres, llegara a la hora que llegara, me cocinaba algo para cenar. Las restricciones dependían de la época, en 1992 se permitía tomar coca cola, café a dosis gigantescas, alcohol en abundancia si A [REDACTED] organizaba una fiesta... Con el paso de los años, se eliminaron el té, café, coca cola, alcohol, en ciertos momentos, el ajo, la cebolla...

Sin embargo si acontecía una celebración la comida se tomaba en grandes dosis, sin restricción del tiempo que usaras para comer, ni de la cantidad que desearas (aunque a veces estas comidas también había que pagarlas)

2. ¿Cuántas horas de sueño solías tener tú y los demás compañeros/as? ¿A que hora se dormía? ¿Había algún momento de vuestra jornada de sueño en el que se os despertara o interrumpía para hacer alguna actividad? ¿Había restricciones o sentías que necesitabas dormir más tiempo?

Pocas. 3 a 4 horas era lo habitual, aunque había veces que tenías suerte y dormías 5 o rachas de trabajo intenso y no dormías nada en varios días. Una vez, vi quedarse dormido a U. (un sujeto del grupo) de pie, mientras limpiábamos las estanterías de los libros del despacho de A [REDACTED] porque encima A [REDACTED] es alérgico al polvo y había que hacer limpiezas generales y profundas cada mes.

Sí (despertarte de madrugada, interrumpir el sueño). En la época de los móviles sobre todo. Te llamaba y tenías que ir o hacer lo que te indicaran. Esto para mí era un verdadero trastorno viviendo con mis padres. Ellos no entendían nada.

Había que dormir lo justo. Cuando se me caían los ojos, claro que sentía que necesitaba dormir, pero te echabas 4 horas y tenías suficiente y otra vez a empezar.

3. ¿Te sentías en forma, lleno/a de energía y con plena capacidad de desarrollar la actividad cotidiana, o por el contrario, resultaba muy difícil llegar al final de la jornada?

Sí, te sentías lleno de energía y con plena capacidad para desarrollar toda tu actividad. Cuando el cansancio salía era fastidioso, pero te sentías especial, en un sitio especial que no mucha gente tenía acceso y cercano a un maestro espiritual que era exigente pero con muchísimo conocimiento que podías aprender.

4. ¿Existían sesiones (terapéuticas, religiosas, educacionales, o lo que fuese) de larga duración; qué tiempo duraban esas sesiones, en qué horarios y frecuencia? ¿Consideras actualmente que la frecuencia era excesiva, interrumpía el mantenimiento de una vida normalizada, alteraba tu ritmo de vida en concreto? Recuerda si ello te hizo abandonar alguna actividad o si interfirió en aspectos relevantes (cuidado de hijos, tiempo con la familia, dejar un trabajo, etc.).

Sí. 10, 12 18 horas ó más. Horario: el que a A [REDACTED] considerara. Frecuencia: la que A [REDACTED] considerara, cursos de fines de semana, intensivos de verano, clases en su clase, en el templo, en alguna de las empresas que tenía....

No consideraba que la frecuencia era excesiva porque pensaba que eso era una oportunidad de adquirir conocimiento. Hubo gente que tenía trabajos externos a la comunidad y que los perdía o les costaba mucho mantenerlos por no poder estar al día siguiente en condiciones óptimas para trabajar. Otra gente que tenía trabajos externos pero eran funcionarios lo tenían bastante mejor ya que se notaba menos su falta de disponibilidad o bien, faltaban al trabajo.

5. ¿Se empleaba la violencia física contra vosotros/as? ¿En algún momento hubo amenazas contra vosotros/as o contra seres queridos?

Creo que no (física), al menos yo nunca lo vi. Había broncas, te chillaba, te ridiculizaba, te tocaba dónde más te dolía pero estas cosas eran por un bien mayor, para crecer espiritualmente, atacar el ego que impedía avanzar en la vida espiritual y aprender a hacer las cosas bien.

TECNICAS DE CONTROL EMOCIONAL

VARIABLE 5. ACTIVACIÓN EMOCIONAL DEL GOZO (26-29)

1. ¿En especial al inicio del contacto con ellos, se empleó distintas formas de atracción hacia el grupo?

Pues.... yo lo tuve fácil para entrar: me enamoré de alguien que estaba dentro. Así que tuve autopista para ingresar en la comunidad. La única forma de estar con quien yo quería estar era hacerme amiga de sus amigos, ayudarla y acompañarla en su día a día.

2. ¿Se dieron muestras de afecto, cariño, amor, etc. ¿En algún momento de tu estancia? ¿Quiénes y de que manera lo hacían?

Sí, cuando uno está en la zona más externa (al inicio) de la espiral de la comunidad, todo era más suave, ameno, divertido.

3. ¿Había restricciones sexuales? ¿Si había práctica sexual, en que modo se llevaba a cabo; se elegía libremente? ¿Y con respecto al afecto? ¿Había alguna forma de promiscuidad sexual o incitación a desarrollar conductas sexuales?

Sí. Al principio de yo entrar en la comunidad no dio el visto bueno a la relación que mantenía con L. (compañera del grupo) e intentó cortarla. Teníamos que vernos a escondidas y muchas cosas. Luego se flexibilizó con ese tema y pudimos tener una relación más “normal”.

También había restricciones si alguien se portaba mal y él consideraba que debía de dejar de tener relaciones sexuales.

Se llevaba a cabo bajo los principios del Tantra.

Se incitaba a la promiscuidad sexual, era malo mantener el apego de los celos, esto no ayudaba en el progreso espiritual. Pero esta promiscuidad era guiada por las indicaciones que A [REDACTED] decía. Por ejemplo, sus parejas no podía tener relaciones con otros hombres, ni tan siquiera tocarlos (S. era masajista y no podía dar masaje terapéutico a hombres), pero si podían tener relaciones con otras mujeres si formaba parte de un encuentro sexual que él orquestaba.

4. ¿Qué aspectos positivos resaltarías de tu vida estando allí, y de los inicios? ¿Te sentiste en deuda con el grupo? ¿Qué te hizo sentir en deuda? Describe si en algún momento hubo fiestas, muestras de afecto, flirteo, etc.

El conocimiento de la filosofía védica. No me sentía en deuda, me sentía afortunada por estar donde estaba y aprender las cosas que aprendía. Pero el precio era demasiado caro.

Claro que había fiestas, cumpleaños, años nuevos.... Al menos cuando yo estaba, era una comunidad religiosa que no desdeñaba los placeres mundanos.

VARIABLE 6. ACTIVACIÓN DEL MIEDO, CULPA Y ANSIEDAD (30-35)

1. ¿Te has llegado a sentir humillado/a en algún momento; de qué manera han sido las peores humillaciones sufridas?

Sí. Ridiculizaciones y/o broncas por mi forma de vestir, hablar, expresarme, ideología de izquierdas, por ser... al principio homosexual (al principio digo porque aprendí que tener relaciones sólo con mujeres era malo, tenía que de vez en cuando tener un encuentro sexual con la energía masculina), por ser “algo” rebelde con las normas establecidas, por hacer mal el trabajo encomendado, por no querer llevar velo en el interior del templo.... Una de las cosas que me fastidiaba bastante era que me llamaran Raulito. Que tontería visto ahora desde la distancia.

2. ¿Te han acusado o presenciaste alguna acusación injusta o falsa? ¿En qué grado se empleaba la culpabilización?

Sí, con la persona que yo más trato tenía en el interior de la comunidad, con ----- (compañera del grupo). Le hacía sentir que era mala.

3. ¿Te sentías ansioso/a en algún grado por el miedo a equivocarte?

Yo sentía miedo a que me ridiculizaran.

4. ¿Llegaste a sentir miedo dentro del grupo o a su salida? ¿En qué grado y por qué motivo/s?

Que complejo. Nunca he tenido miedo dentro. En mi salida, siempre he pensado y pienso que A [REDACTED] tiene “algo”, poderes, energías.... lo que sea, que puede hacerme daño. Nunca me he posicionado en contra de él, porque me da miedo un

enfrentamiento directo con él. Pienso que él es más listo, más hábil, tiene más tablas en el enfrentamiento con las personas, es más poderoso... y que me ganaría por goleada.

Aún ahora dudo de hacer este cuestionario, llenarlo, entregarlo, estar dispuesta a salir de mi zona de comodidad de una vida completamente rehecha fuera de la comunidad, porque tengo miedo de desestabilizarme, o que pueda afectarme de alguna forma negativa.

Cuando llegue el momento, si es que llega, decidiré si doy el paso de declarar...

5. ¿Temiste por tu vida o por tu salud en algún momento, a consecuencia de tu ingreso allí?

No. Salvo cuando conducíamos muertos de sueño, menudo peligro. Hubo gente que tuvo accidentes de coche por este tema, pero gracias a... lo que fuera, nadie salía herido.

Un día iba tan casada que tuve que parar el coche en Armilla, a un kilómetro de mi casa y echar una cabezada, porque no llegaba. No podía continuar con los ojos abiertos.

6. ¿Participabas o participaban en humillaciones contra otros miembros?

Sí, pero no participaba en humillar a nadie (eso era algo que yo temía demasiado, no quería que me ocurriera a mi... tampoco quería hacerlo a nadie). Yo participaba de otra forma más común y que todos hacíamos, en sentido de hacer el vacío emocional si había alguien que había hecho algo mal. Otros compañeros con más poder, sí que participaban en algunas humillaciones, las personas de más estatus aprovechaban la veda abierta por A [REDACTED] contra alguien para dar caña.

VARIABLE 7. APLICACIÓN SELECTIVA DE PREMIOS Y CASTIGOS (36-40)

1. ¿Temías consecuencias por posibles fallos en tu conducta?

SI.

2. ¿Se te privaba especialmente de alguna cosa?

Ver a tu pareja, celebraciones familiares, café, azúcar, té, algunas veces las relaciones sexuales, dormir con tu pareja...

3. ¿Se aplicaban castigos cuando lo que se hacía o decía no estaba a favor de las normas o ideología del grupo? ¿Qué tipo de castigos? Cuando alguien expresaba algo que no era propio del grupo, ¿se le escuchaba, se le daba de lado, incurría en algún castigo?

Sí. Broncas de A [REDACTED] o de las personas muy cercanas a él, ridiculización ante los compañeros, dejar de tener relaciones sexuales con su pareja, aislamiento con los compañeros ya que éstos aprovechaban para “dar caña”, dejar de comer cosas que te gustaban, por ejemplo chocolate, trabajar más para recuperar los puntos perdidos o el status perdido... De todas formas estos castigos eran cuando no se hacían las cosas como se debían. En 12 años que estuve yo no vi a nadie que expresara su desacuerdo. Y yo no expresaba mi desacuerdo por miedo a lo anterior. Cuando la persona no estaba muy dentro en la comunidad, todo era más sutil y la ridiculización era más suave y a nivel privado.

4. ¿Eras recompensado/a, alabado/a o bien aceptado/a cuando tu conducta era la esperada?

Pues claro, cómo se iba a aguantar si no.

5. ¿Participaban o participabas en los castigos aplicados a otros miembros del grupo?

Sí, otros miembros de más alto nivel participaban en los castigos. Yo participaba en que si alguien se había portado mal, se le hacía vacío emocional, pero yo no participé nunca en castigos a otras personas.

TÉCNICAS DE CONTROL COGNITIVO

VARIABLE 8. DENIGRACIÓN DEL PENSAMIENTO CRÍTICO (41-42)

1. ¿Podrías expresar libremente tu opinión personal de los hechos acontecidos, del funcionamiento grupal, etc.? ¿Se reprimía en algún momento las opiniones personales críticas con la doctrina o el funcionamiento grupal? ¿En que modo se reprimía o castigaba estas manifestaciones?

Poder sí podías, pero yo no lo hacía por miedo a la ridiculización. Yo tenía una relación muy estrecha con _____ (compañera). Con ella sí que expresaba alguna de mis críticas. Algunas veces ella se las contaba a A [REDACTED] y luego me caía una buena bronca.

2. ¿Se invitaba a no pensar en algún momento? ¿Se practicaba algún tipo de rito o actividad que dificultara que pudierais pensar libremente, reflexionar o criticar?

Si estabas muy dentro de la spiral, no había tiempo para pensar. No había tiempo libre. El poco tiempo libre que teníamos lo pasábamos con algún amigo de la comunidad viendo alguna película. La vida era bastante más liviana cuando A [REDACTED] viajaba y no estaba en Granada. Tampoco se dormía mucho.

VARIABLE 9. USO DE LA MENTIRA Y EL ENGAÑO (43-45)

1. ¿En algún momento detectaste alguna distorsión voluntaria de la realidad o de la información a través de la ocultación, mentira o engaño? ¿En que sentido?

Sí. Incongruencias entre lo que vendíamos como vida sana y la que llevábamos nosotros. Por ejemplo nos decía que debíamos dedicar 8 horas a trabajar, 8 horas de expansión personal y 8 horas para dormir. En la realidad era 20 horas para trabajar, 4 para dormir y a veces, hasta menos. Nuestra alimentación era poco equilibrada. Sin embargo él vendía a todo el mundo, la importancia de una comida sana y saludable. Y a su vez nosotros vendíamos a los practicantes de yoga lo importante que era una buena alimentación.

2. ¿Tras tu estancia, crees que se disfrazaron los propósitos reales del grupo con distintas promesas u objetivos constructivos? ¿Crees que se te ocultó cuales eran las verdaderas metas?

Creo que los objetivos grupales era claros, extender el mensaje lo máximo posible y llegar a cuanta más gente pudiéramos.

3. ¿Tuviste miedo a que te pudieran chantajear en algún momento? ¿Supiste de algún chantaje? ¿Poseían alguna confidencia secreta relevante que te comprometiera personalmente?

No, nunca lo tuve, pero lo tengo ahora. Que se invente algo y ahora que ya tengo la vida rehecha, con pareja estable, con trabajo bastante estable, y me desestabilice....

Cuando era una pieza más de la comunidad, A [REDACTED] sabía todo de tí, hasta tus más profundos secretos, miedos, ideas.... todo se lo contabas a él.

VARIABLE 10. DEMANDA DE CONDESCENDENCIA E IDENTIFICACIÓN CON EL GRUPO (46-48)

1. ¿Había una especie de pensamiento del grupo al cual debíais someteros?

Si. El pensamiento de la comunidad de la Dharma Védica (o lo que pensaba yo en aquel momento que era la Dharma Védica, versión A [REDACTED]).

2. ¿Os identificabais de algún modo a través de alguna forma de vestir, adorno, amuleto, etc.? ¿Se respetaba a los que querían mantener algún signo del pasado que no fuera dañino (ej., pelado, adorno, etc.)?

Antes de que yo entrara en 1992 sí usaban vestidos tradicionales hindúes, era muy conocido ir a la Delegación de Hacienda de Granada y ver a ____ (compañera) con el sari atendiendo usuarios. Sin embargo cuando yo entré, gracias a dios, había una mejor integración en la sociedad. El distintivo que se usaba era el cordón sagrado hindú.

No se respetaba la indumentaria personal si vestía más hippie o de cualquier forma que no fuera aceptado por A [REDACTED]. Entonces empezaba la ridiculización de esa persona para ponerla en evidencia por cómo vestía o se comportaba.

3. ¿Os considerabais superiores o poseedores de la verdad? ¿Qué pensabais de los que intentaban solucionar sus problemas por otros medios distintos a los vuestros? ¿Y de la gente de la calle? ¿Qué opinaban de aquellos que decidían abandonar?

Sí. Nosotros eramos la raza superior. Los aryas, los demás eran “los come vacas”. Si alguien se iba de la comunidad se hablaba mal de el/ella pero se le respetaba un poco más, si se mantenía vegetariano/a y si mantenía sus creencias védicas.

VARIABLE 11. CONTROL DE LA ATENCIÓN (49-50)

1. ¿De algún modo se trataba que no pensarais u ocuparais el tiempo en actividades elegidas por vosotros/as? ¿Se os daba tiempo libre u ocupabais constantemente el tiempo en actividades que eran elegidas por el grupo?

El tiempo libre era inversamente proporcional a lo implicado que estabas dentro de la espiral de la comunidad. Cuando más dentro, menos tiempo libre, menos dormías, más trabajabas.

2. Al principio de ingresar ¿en algún momento se os dejaba solos/as? (acompañamiento/evitación de la soledad)

Al principio estás menos metido en la comunidad. Empezabas ocupándote de labores menores, como por ejemplo la limpieza del Estudio Spiral de Granada, del Templo. Conforme vas cumpliendo esas tareas se te encargaban tareas con más responsabilidad con lo cual más tiempo pasabas dentro haciendo cosas para la comunidad y más tiempo pasabas con otros miembros de la comunidad. Cuando ya estás plenamente integrado, la vida se pasaba entre cumplir las tareas que tenías asignadas y encontrar a más gente a la que invitar a descubrir la espiritualidad védica, gente que se le acercara a A [REDACTED] y descubriera nuestro mundo.

VARIABLE 12. CONTROL SOBRE EL LENGUAJE (51)

1. ¿Se restringía vuestra forma de expresión? ¿Se imponía un modo de hablara distinto al de la sociedad normal? ¿Había algún tipo de jerga propia dentro del grupo? ¿Existían palabras nuevas o utilizabais de forma especial y diferente palabras ya existentes?

Sí. Era muy importante la imagen que se proyectaba al exterior. El objetivo era atraer a más gente a la comunidad. Por ello cómo se hablaba, lo que se hablaba, las ropas que usaras... era muy importante. La expresiones emocionales de alegría, enfado, tristeza... no estaban permitidas exteriorizarlas de forma poco comedida. Debíamos de hablar fino, sin usar tacos, comedidos, sin grandes altibajos... También se usaban muchas palabras sánscritas que ibas aprendiendo según pasaba el tiempo dentro de la comunidad.

VARIABLE 13. ALTERACIÓN DE LAS FUENTES DE AUTORIDAD (52 -53)

1. ¿Tenían importancia las fuentes de autoridad externas (padres, leyes, etc.)? Si entraban en contradicción con las normas del grupo: ¿qué suponía una mayor importancia y respeto, la doctrina interna del grupo o las leyes de la sociedad?

No, ninguna importancia si entraba en contradicción con nuestra forma de pensar.

Por supuesto la doctrina interna era lo importante.

2. ¿La doctrina del grupo era vista como perfecta, inalterable o in criticable?

Nuestra doctrina era la dharma védica y eso era perfecto.

TÉCNICAS DE INDUCCIÓN DE ESTADOS DISOCIATIVOS**VARIABLE 14. USO DE DROGAS (54)**

1. ¿Se permitía el uso de algún tipo de droga o fármaco sin la correspondiente prescripción médica?

Hubo una época que se abusaba del alcohol, luego se abandonó después de algún espectáculo poco gratificante y poco digno de unos “seres superiores”.

VARIABLE 15. NEGACIÓN DE TRATAMIENTO / AUXILIO MÉDICO Y/O NEGACIÓN A LA TOMA DE MEDICACIÓN PRESCRITA (55-57)

1. ¿Se negó en algún momento el auxilio médico para alguna persona del grupo que lo demandaba o que parecía realmente requerir de esta ayuda?

No.

2. ¿Personal no sanitario era el responsable de cuestiones de salud? ¿Eran los encargados de prescribir / aportar la medicación? ¿Se oponían ellos a que tomarais medicaciones prescritas por un médico?

Personal sanitario C... que es enfermera y personal no sanitario, A [REDACTED] y [REDACTED], se encargaban de tratamientos alternativos para la salud. Recomendaban hacer tratamientos alternativos a la medicina alopática pero no conozco si se oponían a la medicina tradicional o sólo lo recomendaban usar una medicina alternativa.

3. (Solo para sectas de tratamiento de adicciones) ¿Cómo se trataba / abordaba el síndrome de abstinencia)? ¿Se prohibía la medicación utilizada para contrarrestar el síndrome? ¿Estaba prohibida la toma de metadona y se aconsejaba a los neófitos a abandonarla para su posterior ingreso?

***** No procede *****

VARIABLE 16. CÁNTICOS, MANTRAS, HABLAR EN LENGUAS, MEDITACIÓN, ORACIÓN, NO PENSAR (58)

1. ¿Se empleaba algún cántico o mantra? ¿Sabes lo que es hablar en lenguas; lo hacíais, cómo? ¿Orabais o meditabais; en que manera?

A todas horas (mantras), desde que uno se levantaba, para purificar la comida que iba a ingerir, para ducharse, para acostarse, etc. Aprendíamos sánscrito. Pero no se usan para hablar, sólo en el caso de algunos términos que se introducían en el lenguaje cotidiano. Se rezaba siempre al levantarse y al acostarse. Y a veces por la tarde también. Los domingos se hacía una celebración en el templo, que sería el equivalente a la misa cristiana. También se hacían cursos periódicos, en verano, navidad, semana santa u otras

fechas en las que se intensificaban las prácticas espirituales. A parte las festividades del calendario hindú.

Meditar, yo la verdad es que meditaba poco. No tenía tiempo y cuando llegaba a casa y antes de dormir había que meditar... yo me iba a la cama, no podía más.

VARIABLE 17. OTROS METODOS DE DISOCIACIÓN: SUGESTIÓN, HIPNOSIS, ETC. (59-61)

1. ¿De algún modo entrabais en estados de trance o en situaciones que alteraban la conciencia? ¿Sentiste alguna experiencia mística?

En algún curso o fecha señalada A [REDACTED] dirigía alguna práctica para entrar en trance. Pero en mi caso, nunca sentí nada de nada, debía ser poco espiritual y muy inhibida.

2. ¿Aplicaban hipnosis u otras técnicas que desconocíais de tal modo que sentíais que vivíais la realidad de forma distinta y extraña o que incluso vuestra mente se separaba de vuestro cuerpo?

Alguna vez hizo algo de hipnosis para atravesarle la piel a alguien con una aguja. A mi no me lo hizo. Pero a parte de esas veces, no recuerdo yo que lo volviera hacer. Sí que realizábamos cursos donde nos enseñaba supuestas prácticas para separar nuestra mente del cuerpo, o prácticas para trascender el cuerpo físico.

3. ¿Has pasado por alguna otra experiencia extraña que hasta entonces no hayamos recogido?

Los doce años que estuve dentro.

CASO CLÍNICO 3: 2AS

**ENTREVISTA DE EVALUACIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA Y
DETECCIÓN DE DINÁMICA SECTARIA DESTRUCTIVA (EPC. Cuevas, J.M.,
2004)**

CASO CLÍNICO: 2A.S.

TÉCNICAS BASADAS EN EL CONTROL AMBIENTAL

VARIABLE 1. AISLAMIENTO (1-6)

1 ¿Al introducirte de algún modo te has sentido separado/a de tu entorno habitual (familia, amistades, vecinos, recursos comunitarios, trabajo, etc.?)

Sí, me fue paulatinamente absorbiendo. Llegué a estar dos años sin contacto alguno con la familia.

2. ¿De algún modo te has sentido presionado/a para abandonar tus estudios o tu trabajo, o alguna actividad positiva?

Abandoné mi trabajo en una herboristería con mi cuñado, luego trabajé para ellos, por supuesto sin nómina. Sobre todo al principio se trabajaba dentro de la organización. Posteriormente, a veces trabajaba fuera, siendo los ingresos para la comunidad.

3. ¿Durante el tiempo que estuviste, sentías que estabas en un sub-mundo propio, en el que tenías todo lo que necesitabas y de algún modo lo externo al grupo y sus recursos no te eran necesarios?

Sí, totalmente, vivía como en una isla dentro de una sociedad totalmente ajena. Tenía la sensación de vivir al margen de la sociedad, a pesar de vivir en la sociedad.

4. ¿Sentías que había dos mundos, el de fuera y el interno? Sí es así, ¿pensabas que el mundo externo era pecaminoso o que contenía todos los ingredientes para fracasar en tu vida y que de algún modo sólo podías sobrevivir o adaptarte en el lugar donde te encontrabas?, ¿Veías el exterior de algún modo como malo o responsable de todos los problemas que te habían ocurrido hasta ese momento? En caso afirmativo, ¿el grupo recompensaba, castigaba o bien no se manifestaba sobre esa visión de un mundo externo caótico?

Sí, eran dos mundos opuestos, el exterior era materialista y depravado, donde yo no tenía cabida, el grupo te recompensaba la visión nefasta del mundo exterior y te castigaba con humillaciones si tenías dudas. Perdí a todos mis amigos... sólo me quedé de fuera con mi cuñado. Percibía que lo de dentro era perfecto.

5. En aquel momento, ¿tu familia fue acusada en algún momento por los problemas por los que estabas pasando o tu mismo mantenías de algún modo esa concepción de tu familia como responsable o causante de tus problemas?

Por supuesto, el culpaba siempre a la familia y al entorno anterior de todos tus problemas. Culpaban a mis padres de ser materialistas “adamis”, me decían que me habían manipulado durante toda mi vida, que no me querían ayudar... Una vez me pidieron que mi padre debía avalarme para la compra de una furgoneta para la comunidad... dinero que no se iba a pagar. Al no avalarle, les culpabilizó de no querer ayudarme, que no me querían...

6. ¿Tenías tiempo para realizar actividades elegidas por ti mismo, o por el contrario, se te ocupaba todo el tiempo con las actividades desarrolladas por o para el grupo?, enumera brevemente qué actividades llevabas a cabo en un día normal.

Nunca tenías tiempo para actividades en el exterior. Nos levantábamos a las 5 ó 6 de la mañana, ducha, ejercicios de meditación, desayuno, y trabajar sin parar, almuerzo, vuelta al trabajo, y casi siempre metía clases o actividades que hacían que no pudieras terminar tu trabajo y estuvieras siempre estresado, de manera que siempre tenias que quedarte estudiando o terminando tus obligaciones de monje a la 1, 2 ó 3 de la mañana, cuando no venia el líder a dar una charla interminable, normalmente un día a la semana no dormías porque te tenía toda la noche despierto con una de sus clases y nada más terminar tenias que continuar con tus actividades habituales. Recuerdo que cuando tenía que visitar a mis padres para algo que le interesaba al líder ya fuera pedir dinero o algún otro asunto de su interés, me tenía dos días seguidos sin dormir y me hacia realizar el viaje en coche de noche, en una ocasión conduciendo recuerdo perder la conciencia entrando en Málaga y despertar a la entrada de Algeciras; en el intervalo nunca recordé nada.

Lo poco que había de ocio nunca era elegido, hasta te elegía qué película debías ver. El ocio era muy muy escaso, 5 – 6 veces al cine iría en un periodo de ocho años.

VARIABLE 2. CONTROL DE LA INFORMACIÓN (7-12)

1. ¿Existía algún modo de censura con respecto a la información de los acontecimientos externos?

Por supuesto, todos los acontecimientos externos se nos filtraban y versionaban por el líder. No había entonces ni radio ni televisión, se consideraba que no era recomendable. Sólo permitían el visionado de determinados videos que le interesaban. No había prensa y no disponíamos de dinero para comprar. Para determinadas noticias que llegaran, las reinterpretaba y perdíamos el sentido crítico.

2. ¿Tenías posibilidades reales de conocer el mundo externo a través de diferentes medios: salidas flexibles (no centradas en realizar una actividad concreta para el grupo como trabajos externos), comunicación con personas externas al grupo, disponibilidad de periódicos o publicaciones, o posibilidades de comprarlas; acceso a la televisión, cine, etc.? ¿Tenías alguna prohibición al respecto?

No tenía posibilidades reales de contacto con el mundo externo, todo pasaba por él. No tenía dinero ni para un triste pastel. Salidas siempre mediadas por el gurú. No existía contacto real con la sociedad. Era como un “zombie” viviente.

3. ¿Se permitía la libre visión de televisión y escucha de radio? En caso afirmativo, ¿había restricciones de contenidos de algún tipo o sólo se permitía ver algún canal concreto o programas elegidos a priori? ¿Qué tipo de restricciones existían?

Solo se veía lo que el líder decía que había que ver y era obligatorio, fuera de estos programas o videos no nos estaba permitido.

4. ¿Existían medios de comunicación propios? ¿Eran los únicos medios existentes? ¿Teníais control sobre estos medios, o bien estaban dirigidos por estructuras superiores o desconocidas para vosotros/as?

Existía una revista que editaba él con los contenidos que el controlaba directamente. Revista “Yoga”. El líder dirigía y revisaba los contenidos de la revista. Se publicaba cada mes o dos meses.

5. ¿De algún modo te sentías perdido/a del mundo externo; te enterabas de lo que ocurría fuera del grupo; estaba entonces al día de lo que ocurría fuera: las grandes noticias, la música, el arte, las modas, etc.?

Estaba totalmente aislado del exterior, valga un ejemplo, yo estuve del año 80 a finales del 88, cuando Salí no sabía que existía el grupo Mecano. Ni noticias, ni cultura, ... solo lo que permitía, que era versionado a su modo.

6. ¿En qué manera se controlaban o permitían los intentos de comunicación externos: correspondencia, llamadas telefónicas, visitas, etc.? ¿Había intermediarios en dicha comunicación? ¿Podías hablar solo/a o bien estabas acompañado/a por alguna persona del grupo; la correspondencia era leída por alguien antes que tu? ¿Las llamadas eran escuchadas por otras personas?

Todo estaba absolutamente controlado, para ver a algún familiar tenias que pedir permiso y apenas te dejaban tiempo. Si ibas a estar solo con ellos los días anteriores había adoctrinamiento extra. La correspondencia pasaba siempre antes por estamentos superiores (las daban abiertas) que la filtraban. No había posibilidad de utilizar el teléfono dentro en mis tiempos. Cuando venían, desde muy lejos, sólo permitían saludarles. Las llamadas a veces eran también acompañadas, previo aviso por supuesto.

Se me negó ir al entierro de mi tío y no se me permitía ver a mi hermana que estaba en el hospital por un grave accidente.

VARIABLE 3. CREACIÓN DE UN ESTADO DE DEPENDENCIA EXISTENCIAL (13-20)

1. ¿Tenías plena capacidad de decisión dentro del grupo?, ¿en qué grado eras libre para tomar distintas decisiones, tanto simples como complejas?

No yo no tenía capacidad de tomar mis propias decisiones, se me hacía creer que era mejor que él las tomara por mí para no equivocarme. Era una dependencia total pensabas que no eras capaz de decidir por ti mismo.

Creo que el gurú me eligió mi esposa, que si no hubiera sido por su elección, no hubiera tenido relación alguna con ella (se refiere a su ex esposa, miembro del grupo). Un día,

como pensaba que iba a irme, me dio la posibilidad de tener esposa, y según creo, me la puso en bandeja.

2. ¿Decidías con libertad los momentos para desarrollar tus necesidades más básicas: aseo, evacuación, alimentación, salud, etc.?

No, siempre tenias que pedir permiso, en algunas clase interminables parecía que te iba a reventar la vejiga por qué no te dejaba salir al baño. No podía comer pasteles o otras cosas que necesitara o deseara.

3. ¿Pedías permiso para tomar distintas decisiones? ¿En qué ocasiones era habitual que pidieras permiso a un superior?

Para todo tenias que pedir permiso, para salir, para comer, para buscar trabajo fuera y ellos decidían cual, para ir al cine y además decidían que película veías.

4. ¿Tu sustento mínimo y tu seguridad en el grupo (comida, cama, etc.), dependía en algún grado de tu conducta, o estaba determinado a que cumplieras con ciertos objetivos?

Si tu conducta no era la apropiada te castigaban sin comer o desayunar o cenar, incluso días de ayuno completo, en una ocasión no recuerdo la causa nos tuvieron toda una semana solo comiendo arroz blanco hervido sin sal como castigo. En muchas ocasiones se me castigó sin comer, no me la “había ganado”.

5. ¿Sentías que tu vida en algún modo, dependía de otras personas que estaban por encima de ti o, por el contrario, tenías la sensación de autonomía y libertad? ¿Contabas con los superiores para desarrollar tus decisiones? ¿En qué grado?

Mi vida dependía totalmente de mis superiores yo no podía tomar decisiones por mí mismo, puedo decir que salvo al final y en alguna escapada que luego me repescaron, siempre el control fue absoluto.

6. ¿Pensabas o te hacían pensar que la manera en que vivías era la única positiva para ti, y que de algún modo, desviarte de ella o salir del grupo te llevaría con toda seguridad a la perdición, al fracaso, o incluso a la muerte? ¿Por el contrario, se te

ayudaba a que decidieras un plan de futuro, para contar con una vida de forma autónoma en sociedad, a corto o medio plazo?

Mi experiencia es que cuando me fui definitivamente de allí yo sentía que me estaba suicidando ya que significaba mi muerte espiritual y la vida espiritual era más importante que la física. No veía ningún futuro fuera de allí. Nunca se nos apoyo para un plan de futuro fuera siempre fue al contrario, fuera no había futuro.

Fuera no había posibilidad, según ellos, de tener una vida digna.

7. ¿El mantenimiento de las normas conllevaban un trato autoritario, libre de críticas constructivas y razonamientos que pudieran conllevar algún diálogo o debate? ¿Podías razonar con tu instructor / superior / terapeuta, o por el contrario, debías hacerle caso sin rechistar, aunque no estuvieras de acuerdo?

El trato era totalmente autoritario no se admitían críticas ni había diálogo con un superior, se tenían que acatar sus ordenes sin rechistar, a mí se me castigó al final muy duramente porque empecé a cuestionar determinadas normas y ordenes.

Siempre acatar sin rechistar, de lo contrario eras humillado y rebajado ante todos.

Castigos emocionales, humillaciones públicas, utilizar a mis seres queridos (por ejemplo, mi mujer, que también estaba en el grupo).

8. ¿Cómo veías a los superiores: padre, hermano, tutor, jefe, dios, etc.? ¿De que modo lo veías y tratabas en aquel entonces?

A los superiores como a los elegidos del líder, que era Dios sin contestación posible, si cuestionabas a un superior cuestionabas al líder o Dios.

VARIABLE 4. DEBILITAMIENTO PSICOFÍSICO (21-25)

1. ¿Cómo valoras la comida de la que disponías dentro del grupo? ¿Era abundante, suficiente,... pasabas hambre? ¿La alimentación era variada (verduras, carne, fruta, pescado, pasta, etc.), o por el contrario era poco equilibrada? ¿La comida estaba en buen estado? ¿Cuántas comidas hacíais al día? ¿Había restricciones con respecto a la alimentación?

Pase verdadera hambre, la dieta lacto-vegetariana. No podíamos comer ni huevos. Salvo excepciones, estaba mal cocinada incluso comíamos verduras semi podridas (recogíamos la comida que iban a tirar en los mercados) y no podías rechistar, te lo tenías que comer. Las raciones eran medidas. Si por alguna razón no llegabas a tiempo no comías, fuera cual fuera la excusa. Eran tres comidas desayuno almuerzo y cena, no podías tomar nada entre comidas y habitualmente al líder siempre se le antojaba una clase magistral a la hora de la comida y esta se retrasaba horas.

2. ¿Cuántas horas de sueño solías tener tú y los demás compañeros/as? ¿A que hora se dormía? ¿Había algún momento de vuestra jornada de sueño en el que se os despertara o interrumpía para hacer alguna actividad? ¿Había restricciones o sentías que necesitabas dormir más tiempo?

Dormíamos habitualmente 3 ó 4 horas diarias un día a la semana no dormías porque asistías a clases magistrales del líder toda la noche, recuerdo que nos arrancábamos el vello de las piernas para poder mantenernos despiertos, el déficit de sueño era total, aun conservo secuelas de aquello. En muchas ocasiones se te despertaba con cualquier excusa u obligación extra siempre impuesta por el líder. Cuando salí me tire días durmiendo para recuperarme y durante muchos años no podía trasnochar lo mas mínimo si lo hacía me entraba una debilidad psíquica tremenda, me sentía extremadamente inseguro y me asaltaban todo tipo de miedos.

3. ¿Te sentías en forma, lleno/a de energía y con plena capacidad de desarrollar la actividad cotidiana, o por el contrario, resultaba muy difícil llegar al final de la jornada?

Andaba todo el día como un zombi, todo se hacía con una lentitud extrema, a duras penas llegabas al final de la jornada siempre te quedaban rezos u estudios del día por hacer porque te dormías al hacerlo. A veces llegaba a entrar en estados de hiperactividad, aunque mi mente sí estaba poco despierta.

4. ¿Existían sesiones (terapéuticas, religiosas, educacionales, o lo que fuese) de larga duración; qué tiempo duraban esas sesiones, en qué horarios y frecuencia? ¿Consideras actualmente que la frecuencia era excesiva, interrumpía el mantenimiento de una vida normalizada, alteraba tu ritmo de

vida en concreto? Recuerda si ello te hizo abandonar alguna actividad o si interfirió en aspectos relevantes (cuidado de hijos, tiempo con la familia, dejar un trabajo, etc.).

Las clases magistrales del líder siempre eran a horas intempestivas preferiblemente por la noche o en los días de supuesto descanso, eran interminables de 4 horas en adelante creo que alguna llegó a durar más de 12 horas. Al final de las clases difícilmente te quedaba algo claro de lo que te había dicho. Las charlas eran brutales, se tiraba horas y horas hablando sin decir nada. Siempre repetía y repetía historias de lo importante que era el gurú o maestro, o sea Él.

5. ¿Se empleaba la violencia física contra vosotros/as? ¿En algún momento hubo amenazas contra vosotros/as o contra seres queridos?

Las amenazas físicas no eran las más importantes aunque algunas hubo, una vez que estabas dentro lo más importante era la vida espiritual y esa la controlaba totalmente él. Violencia verbal, mucha, humillaciones salvajes delante de tus compañeros denostándote y marginándote en la comunidad, machacando tu autoestima al máximo, sobre todo si empezabas a volverte crítico, cuando le interesaba te encumbraba y luego te hundía a capricho. Te hacía creer que tenía poderes y que podía utilizar brujería contra aquellos que lo cuestionaran. Sospecho que sí fue violento contra mujeres, en la intimidad. A mí principalmente fue humillaciones y castigos físicos y psicológicos.

TECNICAS DE CONTROL EMOCIONAL

VARIABLE 5. ACTIVACIÓN EMOCIONAL DEL GOZO (26-29)

1. ¿En especial al inicio del contacto con ellos, se empleó distintas formas de atracción hacia el grupo?

Sí, te hacía creer que eras muy especial, chocaba un poco que te halagara muchísimo sin conocerte totalmente, conociendo tus carencias te hacían creer que ellos te ayudarían a subsanarlas.

5. ¿Se dieron muestras de afecto, cariño, amor, etc. ¿En algún momento de tu estancia? ¿Quiénes y de que manera lo hacían?

En algunas ocasiones los superiores se acercaban a ti para arroparte si tenias dudas para que volvieras a confiar, en general entre nosotros estaba prohibido hablar de nuestras dudas o inquietudes.

6. ¿Había restricciones sexuales? ¿Si había práctica sexual, en que modo se llevaba a cabo; se elegía libremente? ¿Y con respecto al afecto? ¿Había alguna forma de promiscuidad sexual o incitación a desarrollar conductas sexuales?

En mi caso los primeros años fui célibe, conseguía que controlara hasta los sueños eróticos, apartándolos cuando aparecían. No podías mirar a las mujeres. En el 85 yo estaba muy crítico con la organización y quería marcharme abiertamente, él entonces me propuso seguir como casado, me ofreció elegir entre dos mujeres de la organización, en aquel momento me pareció hasta normal, el matrimonio fue todo un acontecimiento en Granada (la primera boda védica en Granada), conservo recortes de periódico de la época con la noticia. Para mí era una boda real aun cuando el imponía cuando y de que manera teníamos que relacionarnos como matrimonio incluso en el aspecto sexual. Como creía estar realmente casado comencé a querer tener una relación de afecto y confianza normal con mi mujer y en ese momento el empezó a separarla paulatinamente de mi, esto me volvió aun mas critico con sus métodos y la organización, entonces empezó una guerra total contra mí donde el tenia todas las armas en su poder y yo estaba desarmado e indefenso. Me humilló y me hundió con todos los métodos a su alcance, utilizo a mi mujer contra mí sin importarle que en esta guerra también saliera perjudicada ella. Al final exhausto con 28 años y 48 kilos de peso y ante la inminencia de un final físico opte por el suicidio espiritual... y me marche.

Antes de casarme me djio cómo tenía que relacionarme sexualmente con mi mujer: primero no la toques, luego tócala sin coito... decidía cuándo podíamos mantener relaciones. Había normas como la de no mantener relaciones hasta diez días después de la menstruación.

7. ¿Qué aspectos positivos resaltarías de tu vida estando allí, y de los inicios? ¿Te sentiste en deuda con el grupo? ¿Qué te hizo sentir en deuda? Describe si en algún momento hubo fiestas, muestras de afecto, flirteo, etc.

Siempre te hacía estar en deuda con él y con el grupo, deudas que nunca podías pagar, de tipo económico y afectivo. Había fiestas que organizaba el directamente en las cuales se hacía lo que el decía exclusivamente, generalmente eran religiosas donde lo principal era no dormir y muchas practicas espirituales con rezos y canticos. Al final empezó a inventarse fiestas más mundanas que yo no entendía muy bien.

Al principio me atrajo la espiritualidad, los mantras, los cánticos... el ambiente. Te sentías muy bien. Luego lo hacías por obligación, no podías disfrutar ya de nada.

VARIABLE 6. ACTIVACIÓN DEL MIEDO, CULPA Y ANSIEDAD (30-35)

1. ¿Te has llegado a sentir humillado/a en algún momento; de qué manera han sido las peores humillaciones sufridas?

Al principio siempre estuve cerca de la cúpula de la organización, que es piramidal. Cuando empecé a volverme crítico con la organización fui cayendo en el escalafón y al final después de casarme y no cambiar me pusieron el ultimo después del último que entrara en la jerarquía, esto significaba que todos podían mandarme y yo tenía que obedecer las órdenes por estúpidas que fueran. Además de atacar mis debilidades que él conocía bien delante de todo el grupo y siempre procurando la mayor humillación.

2. ¿Te han acusado o presenciaste alguna acusación injusta o falsa? ¿En qué grado se empleaba la culpabilización?

Todos éramos guardianes de todos, y todos acusábamos a los demás ante el si veíamos un comportamiento no adecuado según sus designios. En este ambiente se producían acusaciones falsas, aunque ya no recuerdo con exactitud, hace mucho tiempo y uno intenta olvidar.

3. ¿Te sentías ansioso/a en algún grado por el miedo a equivocarte?

Totalmente, por eso siempre preferías que las decisiones las tomara él o un superior por ti, de esta manera te sentías protegido.

4. ¿Llegaste a sentir miedo dentro del grupo o a su salida? ¿En qué grado y por qué motivo/s?

Al principio de salir sí, salías con la creencia de que tenía poderes o algo así, yo me los quité porque cuando desperté y descubrí como me había manipulado y engañado, me enfrente a él en mi mente y en una ocasión físicamente donde lo dejé a la altura del betún. Pero sé de compañeras y compañeros que aun después de mucho tiempo le seguían teniendo miedo.

5. ¿Temiste por tu vida o por tu salud en algún momento, a consecuencia de tu ingreso allí?

En algunas ocasiones, la más clara al final, algo saltó en mi mente que me hizo comprender que si seguía allí iba a morir irremisiblemente. Opte por la muerte espiritual.

6. ¿Participabas o participaban en humillaciones contra otros miembros?

Si sobre todo en ocasiones donde temporalmente estuve en la cúspide de la jerarquía. Sobre todo psicológicamente, subrayando a los “lentos” que no valían...

VARIABLE 7. APLICACIÓN SELECTIVA DE PREMIOS Y CASTIGOS (36-40)

1. ¿Temías consecuencias por posibles fallos en tu conducta?

Por supuesto, castigos con la comida, el sueño, duchas de agua fría, rezos interminables.

2. ¿Se te privaba especialmente de alguna cosa?

Sueño y comida, (también días de ayuno y de no hablar absolutamente con nadie).

3. ¿Se aplicaban castigos cuando lo que se hacía o decía no estaba a favor de las normas o ideología del grupo? ¿Qué tipo de castigos? Cuando alguien expresaba algo que no era propio del grupo, ¿se le escuchaba, se le daba de lado, incurría en algún castigo?

Si del tipo expuesto anteriormente, incluso un día a un compañero le obligó de madrugada a limpiar las dos aceras de una calle con un cepillo pequeño (no recuerdo exactamente por qué, pero era por un absurdo). No se podía escuchar a nadie que

cuestionara al grupo, si te descubrían caían castigos sobre los dos. Por llegar cinco minutos tarde, enfermo, tuve que dormir en el portal. No me quisieron abrir.

4. ¿Eras recompensado/a, alabado/a o bien aceptado/a cuando tu conducta era la esperada?

Siempre.

5. ¿Participaban o participabas en los castigos aplicados a otros miembros del grupo?

Dependiendo de la inventiva del superior o del líder. También participábamos de los castigos.

TÉCNICAS DE CONTROL COGNITIVO

VARIABLE 8. DENIGRACIÓN DEL PENSAMIENTO CRÍTICO (41-42)

1. ¿Podrías expresar libremente tu opinión personal de los hechos acontecidos, del funcionamiento grupal, etc.? ¿Se reprimía en algún momento las opiniones personales críticas con la doctrina o el funcionamiento grupal? ¿En que modo se reprimía o castigaba estas manifestaciones?

No estaba en ningún caso permitido el pensamiento crítico y si así ocurría te denigraban rebajándote en tu escalafón, y si te volvías mas rebelde el usaba todo lo que tenía a su alcance para denigrarte y humillarte. Desprecios siempre en público con todo el grupo delante y además en mi caso usando a mi mujer volviéndola contra mí.

2. ¿Se invitaba a no pensar en algún momento? ¿Se practicaba algún tipo de rito o actividad que dificultara que pudierais pensar libremente, reflexionar o criticar?

Si, las meditaciones, los rezos, los canticos cualquier práctica se volvía en contra porque no te dejaba el tiempo necesario para realizarlas apropiadamente. Siempre estabas sobresaturado de actividades.

VARIABLE 9. USO DE LA MENTIRA Y EL ENGAÑO (43-45)

1. ¿En algún momento detectaste alguna distorsión voluntaria de la realidad o de la información a través de la ocultación, mentira o engaño? ¿En que sentido?

Por supuesto, a mi me hizo creer que él era un monje célibe al principio, que mi mujer era monja célibe cuando se caso conmigo (después de salir descubrí a través de otras mujeres que salieron que era una más de sus concubinas). Yo nunca fui consciente de sus historias con las mujeres de haberlo sabido el tenía claro que no estaría allí ni un solo día más. Al final me asaltaban terribles dudas que tenía que apartar de mi mente. Gracias a Dios que no le pille con mi mujer porque probablemente le habría matado si él no conseguía matarme a mi antes. Sé que esto puede parecer una exageración pero las humillaciones llamándome “salido” delante de todos porque sencillamente quería mantener unas relaciones sexuales normales con mi esposa, por cierto que el controlaba a través de ella ya que conmigo ya no se atrevía.

2. ¿Tras tu estancia, crees que se disfrazaron los propósitos reales del grupo con distintas promesas u objetivos constructivos? ¿Crees que se te ocultó cuales eran las verdaderas metas?

Por supuesto al final el único objetivo de este tipo era y a la vista está, enriquecerse, y vivir a costa de los demás sin dar ni golpe, beneficiándose de las jornadas maratónicas de trabajo de sus adeptos. Apropiándose de sus sueldos, en mi caso ocurrió durante un tiempo, también de sus propiedades y herencias.

3. ¿Tuviste miedo a que te pudieran chantajear en algún momento? ¿Supiste de algún chantaje? ¿Poseían alguna confidencia secreta relevante que te comprometiera personalmente?

El sabía todo sobre nosotros, al entrar conseguía que le contáramos todo, también nuestros miedos más profundos, que luego él utilizaba para manipularnos a su antojo.

VARIABLE 10. DEMANDA DE CONDESCENDENCIA E IDENTIFICACIÓN CON EL GRUPO (46-48)

1. ¿Había una especie de pensamiento del grupo al cual debíais someteros?

Si, éramos especiales, diferentes, incluso dentro del hinduismo.

2. ¿Os identificabais de algún modo a través de alguna forma de vestir, adorno, amuleto, etc.? ¿Se respetaba a los que querían mantener algún signo del pasado que no fuera dañino (ej., pelado, adorno, etc.)?

Si, teníamos que vestir de una manera nada común aquí en occidente, amén de llevar un cordón supuestamente sagrado enrollado al cuello que nos ataba principalmente a él, amén de rosarios y otros símbolos religiosos. Es curioso que todos nos quitamos el cordón solo cuando tuvimos muy claro de que él era un farsante y ya no había vuelta atrás. Algunos con mucho respeto por todo lo que significaba, pero en mi caso por la rabia y el desprecio hacia él me lo arranque y lo tire directamente a la basura, desgraciadamente lo hice ante la ya mi ex mujer y esto supuso un gran trauma para ella, desde entonces jamás supe de ella.

3. ¿Os considerabais superiores o poseedores de la verdad? ¿Qué pensabais de los que intentaban solucionar sus problemas por otros medios distintos a los vuestros? ¿Y de la gente de la calle? ¿Qué opinaban de aquellos que decidían abandonar?

Si nos creíamos superiores, pensábamos que todo el mundo estaba equivocado y que nuestro conocimiento era tan superior que la gente normal no podía entenderlo, de los que abandonaban la mayoría quedaban como proscritos, sobre todo si de alguna manera criticaron al líder, quedaban como gente incapaz de soportar el esfuerzo de la evolución espiritual, como ángeles caídos.

VARIABLE 11. CONTROL DE LA ATENCIÓN (49-50)

1. ¿De algún modo se trataba que no pensarais u ocuparais el tiempo en actividades elegidas por vosotros/as? ¿Se os daba tiempo libre u ocupabais constantemente el tiempo en actividades que eran elegidas por el grupo?

Nunca teníamos tiempo libre, aunque a veces se nos prometía pero siempre pasaba algo alguna actividad ideada por el maestro que nos volvía a ocupar el tiempo.

2. Al principio de ingresar ¿en algún momento se os dejaba solos/as?

Al principio de ingresar a todos se les adjudicaba un tutor que se encargaba de adoctrinarle y vigilarle.

VARIABLE 12. CONTROL SOBRE EL LENGUAJE (51)

1. ¿Se restringía vuestra forma de expresión? ¿Se imponía un modo de hablara distinto al de la sociedad normal? ¿Había algún tipo de jerga propia dentro del grupo? ¿Existían palabras nuevas o utilizabais de forma especial y diferente palabras ya existentes?

Si, utilizábamos un lenguaje que él decía que era sanscrito pero que en realidad era una mezcla de palabras inventadas por el que nadie de fuera podía entender. También palabras normales tenían dentro un significado diferente.

VARIABLE 13. ALTERACIÓN DE LAS FUENTES DE AUTORIDAD (52-53)

1. ¿Tenían importancia las fuentes de autoridad externas (padres, leyes, etc.)? Si entraban en contradicción con las normas del grupo: ¿qué suponía una mayor importancia y respeto, la doctrina interna del grupo o las leyes de la sociedad?

No. Dentro las autoridades civiles y la ley civil no significaban nada, eran él y sus designios la única ley, lo que él decía era ley irrefutable. Bajo peligro de muerte espiritual.

2. ¿La doctrina del grupo era vista como perfecta, inalterable o in criticable?

Si.

TÉCNICAS DE INDUCCIÓN DE ESTADOS DISOCIATIVOS

VARIABLE 14. USO DE DROGAS (54)

1. ¿Se permitía el uso de algún tipo de droga o fármaco sin la correspondiente prescripción médica?

Sé que se falsificaban recetas, pero de drogas no tengo constancia, aunque pudiera ser, ya que todo era muy oscuro y tu no podías saber lo que hacía el que estaba a tu lado.

VARIABLE 15. NEGACIÓN DE TRATAMIENTO / AUXILIO MÉDICO Y/O NEGACIÓN A LA TOMA DE MEDICACIÓN PRESCRITA (55-57)

1. ¿Se negó en algún momento el auxilio médico para alguna persona del grupo que lo demandaba o que parecía realmente requerir de esta ayuda?

Si recuerdo algo que me paso a mi concretamente, estando ya casado y viviendo en la que llaman casa yoga con mi mujer. Tuve una infección en el ojo muy intensa y con fiebre una noche tuve que dormir en la calle en un portal por llegar tarde, fue muy duro porque me encontraba realmente enfermo y nadie quiso ayudarme, incluso mi mujer, (aquello me dejo una profunda huella por lo inhumano que fue).

2. ¿Personal no sanitario era el responsable de cuestiones de salud? ¿Eran los encargados de prescribir / aportar la medicación? ¿Se oponían ellos a que tomarais medicaciones prescritas por un médico?

En mis tiempos en este aspecto no era muy fuerte él, aunque a veces se arrojaba el título de médico ayurvedico y te recetaba mejunjes.

3. (Solo para sectas de tratamiento de adicciones) ¿Cómo se trataba / abordaba el síndrome de abstinencia)? ¿Se prohibía la medicación utilizada para contrarrestar el síndrome? ¿Estaba prohibida la toma de metadona y se aconsejaba a los neófitos a abandonarla para su posterior ingreso?

*** No procede ****

VARIABLE 16. CÁNTICOS, MANTRAS, HABLAR EN LENGUAS, MEDITACIÓN, ORACIÓN, NO PENSAR (58)

1. ¿Se empleaba algún cántico o mantra? ¿Sabes lo que es hablar en lenguas; lo hacíais, cómo? ¿Orabais o meditabais; en que manera?

Sí, todos teníamos un mantra particular que debíamos recitar un número determinado de veces al día, como nunca nos quedaba tiempo nos teníamos que quedar hasta altas horas de la madrugada para conseguir repetirlo todas las veces encomendadas.

Todos los días teníamos que meditar por la mañana y por la tarde el cupo de actividades diarias era inabarcable para una persona normal.

VARIABLE 17. OTROS METODOS DE DISOCIACIÓN: SUGESTIÓN, HIPNOSIS, ETC. (59-61)

1. ¿De algún modo entrabais en estados de trance o en situaciones que alteraban la conciencia? ¿Sentiste alguna experiencia mística?

Sí, en ocasiones sobre todo cuando ya estabas muy exhausto, al intentar dormir parecía que te caías hacia abajo profundamente, estabas consciente pero no podías mover nada de tu cuerpo y aparecían formas fantasmagóricas y gritos que dolían en tu mente, la única forma de salir de aquello terrorífico era, relajándote y no poniéndote nervioso, esto era bastante frecuente. Amén de algunas otras, visiones espectrales y cosas así. Eran alucinaciones.

2. ¿Aplicaban hipnosis u otras técnicas que desconocíais de tal modo que sentíais que vivíais la realidad de forma distinta y extraña o que incluso vuestra mente se separaba de vuestro cuerpo?

Posiblemente el caso anterior, de todos modos éranos como zombis por la falta de sueño.

3. ¿Has pasado por alguna otra experiencia extraña que hasta entonces no hayamos recogido?

He olvidado muchas cosas seguro que se quedan muchas en el tintero.

CASO CLÍNICO 4: 2G

**ENTREVISTA DE EVALUACIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA Y
DETECCIÓN DE DINÁMICA SECTARIA DESTRUCTIVA (EPC. Cuevas, J.M.,
2004)**

CASO CLÍNICO: 2G

TÉCNICAS BASADAS EN EL CONTROL AMBIENTAL

VARIABLE 1. AISLAMIENTO (1-6)

1 ¿Al introducirte de algún modo te has sentido separado/a de tu entorno habitual (familia, amistades, vecinos, recursos comunitarios, trabajo, etc.?)

Sí, rápidamente se hace una diferencia entre nosotros (la comunidad) y el resto de la sociedad

2 ¿De algún modo te has sentido presionado/a para abandonar tus estudios o tu trabajo, o alguna actividad positiva?

Sí, en mi caso presentándome lo de la comunidad como la alternativa que lleva a la liberación. ES IMPORTANTE saber que la enseñanza no es la misma para cada persona

3 ¿Durante el tiempo que estuviste, sentías que estabas en un submundo propio, en el que tenías todo lo que necesitabas y de algún modo lo externo al grupo y sus recursos no te eran necesarios?

Premisa: solo necesitas la liberación, solo te puede guiar el maestro

4. ¿Sentías que había dos mundos, el de fuera y el interno? Si es así, ¿pensabas que el mundo externo era pecaminoso o que contenía todos los ingredientes para fracasar en tu vida y que de algún modo sólo podías sobrevivir o adaptarte en el lugar donde te encontrabas?, ¿Veías el exterior de algún modo como malo o responsable de todos los problemas que te habían ocurrido hasta ese momento? En caso afirmativo, ¿el grupo recompensaba, castigaba o bien no se manifestaba sobre esa visión de un mundo externo caótico?

El mundo exterior no era el lugar donde realizar las prácticas para alcanzar la liberación. También había el deber de enseñar la verdad a los demás del exterior

5. En aquel momento, ¿tu familia fue acusada en algún momento por los problemas por los que estabas pasando o tu mismo mantenías de algún modo esa concepción de tu familia como responsable o causante de tus problemas?

No

6. ¿Tenías tiempo para realizar actividades elegidas por ti mismo, o por el contrario, se te ocupaba todo el tiempo con las actividades desarrolladas por o para el grupo?, enumera brevemente qué actividades llevabas a cabo en un día normal.

Aseo, yoga, trabajo, comer, No tiempo libre personal normalmente. Variable dependiendo de la época. Hubo un tiempo en que teníamos el domingo por la tarde a veces para pasear por la ciudad

VARIABLE 2. CONTROL DE LA INFORMACIÓN (7-12)

1. ¿Existía algún modo de censura con respecto a la información de los acontecimientos externos?

Fui totalmente inconsciente de los acontecimientos externos del 1980 a 1985. Vacío total

2. ¿Tenías posibilidades reales de conocer el mundo externo a través de diferentes medios: salidas flexibles (no centradas en realizar una actividad concreta para el grupo como trabajos externos), comunicación con personas externas al grupo, disponibilidad de periódicos o publicaciones, o posibilidades de comprarlas; acceso a la televisión, cine, etc.? ¿Tenías alguna prohibición al respecto?

No había prohibición como tal, pero en caso de mostrar interés en asuntos mundanos tu adhiararia (merito espiritual) bajaría, cosa que sería penada con menos prestigio, menos acceso a comodidades, menos acceso al círculo íntimo del líder

3. ¿Se permitía la libre visión de televisión y escucha de radio? En caso afirmativo, ¿había restricciones de contenidos de algún tipo o sólo se permitía ver algún canal concreto o programas elegidos a priori? ¿Qué tipo de restricciones existían?

En mi época (1980-85) no teníamos tv ni radio, ni se nos pasaba por la cabeza solicitarlo

4. ¿Existían medios de comunicación propios? ¿Eran los únicos medios existentes? ¿Teníais control sobre estos medios, o bien estaban dirigidos por estructuras superiores o desconocidas para vosotros/as?

No teníamos ni tf en casa. Todas las ordenes eran dadas de forma verbal por el lider o alguien de mas adhkaria (merito, nivel espiritual)

5. ¿De algún modo te sentías perdido/a del mundo externo; te enterabas de lo que ocurría fuera del grupo; estaba entonces al día de lo que ocurría fuera: las grandes noticias, la música, el arte, las modas, etc.?

Vacío total de 1980 al 85. Esto era considerado un mérito

6. ¿En qué manera se controlaban o permitían los intentos de comunicación externos: correspondencia, llamadas telefónicas, visitas, etc.? ¿Había intermediarios en dicha comunicación? ¿Podías hablar solo/a o bien estabas acompañado/a por alguna persona del grupo; la correspondencia era leída por alguien antes que tu? ¿Las llamadas eran escuchadas por otras personas?

No habia prohibición como tal, pero en caso de mostrar interes en asuntos mundanos tu adhikaria (merito espiritual) bajaría, cosa que seria penada con menos prestigio, menos accesos a comodidades, menos acceso al circulo intimo del lider. El grupo era pequeño y facil de controlar

VARIABLE 3. CREACIÓN DE UN ESTADO DE DEPENDENCIA EXISTENCIAL (13-20)

1. ¿Tenías plena capacidad de decisión dentro del grupo?, ¿en qué grado eras libre para tomar distintas decisiones, tanto simples como complejas?

Todo censurado por el lider, en general. Todo susceptible de ser censurado hasta el minimo detalle. La sumisión total es la base de la relacion con el líder. En mi caso, la idea de ser autónomo en mis decisiones me hizo salir del grupo. Allí era imposible tomar decisiones personales

2. ¿Decidías con libertad los momentos para desarrollar tus necesidades más básicas: aseo, evacuación, alimentación, salud, etc.?

El aseo era antes de las practicas matinales. En caso contrario no se pueden hacer. Había clases interminables de 6, 7, 8 horas sin posibilidad de ir al baño. El lider, claro, sí.

3. ¿Pedías permiso para tomar distintas decisiones? ¿En qué ocasiones era habitual que pidieras permiso a un superior?

Leer un libro, hacer una practica nueva. No recuerdo tomar muchas decisiones por la siguiente razón: no habia tiempo porque el lider se ocupaba de que no tuvieras tiempo libre, siempre habia mas que hacer de lo posible. Entonces, ¿Cómo podía plantearme hacer algo nuevo?

4. ¿Tu sustento mínimo y tu seguridad en el grupo (comida, cama, etc.), dependía en algún grado de tu conducta, o estaba determinado a que cumplieras con ciertos objetivos?

Ambos factores, el sustento y seguridad dependían de tu comportamiento y a que cumplieras objetivos. Con recompensas o castigos.

5. ¿Sentías que tu vida en algún modo, dependía de otras personas que estaban por encima de ti o, por el contrario, tenías la sensación de autonomía y libertad? ¿Contabas con los superiores para desarrollar tus decisiones? ¿En qué grado?

El lider pone las normas y reglas y es el único que las rompe o dice que las rompas

6. ¿Pensabas o te hacían pensar que la manera en que vivías era la única positiva para ti, y que de algún modo, desviarte de ella o salir del grupo te llevaría con toda seguridad a la perdición, al fracaso, o incluso a la muerte? ¿Por el contrario, se te ayudaba a que decidieras un plan de futuro, para contar con una vida de forma autónoma en sociedad, a corto o medio plazo?

En mi caso, la idea de ser autónomo en mis decisiones me hizo salir del grupo. Allí era imposible tomar decisiones personales

7. ¿El mantenimiento de las normas conllevaban un trato autoritario, libre de críticas constructivas y razonamientos que pudieran conllevar algún diálogo o debate? ¿Podías razonar con tu instructor / superior / terapeuta, o por el contrario, debías hacerle caso sin rechistar, aunque no estuvieras de acuerdo?

Las órdenes del líder no se cuestionaban. Las de superiores jerárquicos, quizás, pero era invitación al problema con el líder

8. ¿Cómo veías a los superiores: padre, hermano, tutor, jefe, dios, etc.? ¿De que modo lo veías y tratabas en aquel entonces?

Tipo militar. Jerarquía.

VARIABLE 4. DEBILITAMIENTO PSICOFÍSICO (21-25)

1. ¿Cómo valoras la comida de la que disponías dentro del grupo? ¿Era abundante, suficiente,... pasabas hambre? ¿la alimentación era variada (verduras, carne, fruta, pescado, pasta, etc.), o por el contrario era poco equilibrada? ¿La comida estaba en buen estado? ¿Cuántas comidas hacíais al día? ¿Había restricciones con respecto a la alimentación?

Comida vegetariana. Había 4 meses al año en que tomabamos todo sin sal ni especias ni azucar, excepto domingos. 3 comidas al día. No quejas sobre la cantidad normalmente. En una época fuimos enviados a Guadix a mantenernos por nuestra cuenta. Pasamos mucha hambre.

2. ¿Cuántas horas de sueño solías tener tú y los demás compañeros/as? ¿A que hora se dormía? ¿Había algún momento de vuestra jornada de sueño en el que se os despertara o interrumpía para hacer alguna actividad? ¿Había restricciones o sentías que necesitabas dormir más tiempo?

El sueño era el gran arma para tenernos atontados. Normalmente se dormía 5,5 horas, pero podía ser menos, o nada...

3. ¿Te sentías en forma, lleno/a de energía y con plena capacidad de desarrollar la actividad cotidiana, o por el contrario, resultaba muy difícil llegar al final de la jornada?

Bien en general, excepto cuando sufría abusos verbales.

4. ¿Existían sesiones (terapéuticas, religiosas, educativas, o lo que fuese) de larga duración; qué tiempo duraban esas sesiones, en qué horarios y frecuencia? ¿Consideras actualmente que la frecuencia era excesiva, interrumpía el

mantenimiento de una vida normalizada, alteraba tu ritmo de vida en concreto? Recuerda si ello te hizo abandonar alguna actividad o si interfirió en aspectos relevantes (cuidado de hijos, tiempo con la familia, dejar un trabajo, etc.).

Gran tema. Clases de 6, 7, 8, 12 horas. . Horas y horas sin poder ir al baño

5. ¿Se empleaba la violencia física contra vosotros/as? ¿En algún momento hubo amenazas contra vosotros/as o contra seres queridos?

Normalmente no. Una vez me dio una patada en las costillas por no hacer caso al lider, o cuestionarlo en publico. Tuve una costilla hundida.

TECNICAS DE CONTROL EMOCIONAL

VARIABLE 5. ACTIVACIÓN EMOCIONAL DEL GOZO (26-29)

1. ¿En especial al inicio del contacto con ellos, se empleó distintas formas de atracción hacia el grupo?

No en mi caso

2. ¿Se dieron muestras de afecto, cariño, amor, etc. ¿En algún momento de tu estancia? ¿Quiénes y de que manera lo hacían?

El lider tenia una pareja estable. Otras cosas las he oido a personas de confianza, nunca visto

3. ¿Había restricciones sexuales? ¿Si había práctica sexual, en que modo se llevaba a cabo; se elegía libremente? ¿Y con respecto al afecto? ¿Había alguna forma de promiscuidad sexual o incitación a desarrollar conductas sexuales?

Celibato para todos menos para el lider en mi epoca

4. ¿Qué aspectos positivos resaltarías de tu vida estando allí, y de los inicios? ¿Te sentiste en deuda con el grupo? ¿Qué te hizo sentir en deuda? Describe si en algún momento hubo fiestas, muestras de afecto, flirteo, etc.

Fiestas religiosas. En deuda afectiva con los compañeros que compartieron estrecheces conmigo.

VARIABLE 6. ACTIVACIÓN DEL MIEDO, CULPA Y ANSIEDAD (30-35)**1. ¿Te has llegado a sentir humillado/a en algún momento; de qué manera han sido las peores humillaciones sufridas?**

Humillado en publico. Poco a poco comprendí que el anular la autoestima era parte de su mecanismo de control.

2. ¿Te han acusado o presenciaste alguna acusación injusta o falsa? ¿En qué grado se empleaba la culpabilización?

Muchas, humillaciones por aspecto físico, capacidad mental, o simplemente por capricho del lider. El lider piensa que todo lo que hace tiene el respaldo divino. Si le apetece humillar lo hace, piensa que cualquier humillación es buena para el discipulo, lo limpia de impurezas

3. ¿Te sentías ansioso/a en algún grado por el miedo a equivocarte?

Sí, mucho

4. ¿Llegaste a sentir miedo dentro del grupo o a su salida? ¿En qué grado y por qué motivo/s?

No

5. ¿Temiste por tu vida o por tu salud en algún momento, a consecuencia de tu ingreso allí?

Por mi salud, si. El esfuerzo a que eres sometido puede minar la salud de cualquiera. En ese caso, la atención médica corre por cuenta de tu familia

6. ¿Participabas o participaban en humillaciones contra otros miembros?

En alguna ocasión humille a algún miembro. Por suerte para mí, todos están fuera, y he podido quitarme la culpa.

VARIABLE 7. APLICACIÓN SELECTIVA DE PREMIOS Y CASTIGOS (36-40)**1. ¿Temías consecuencias por posibles fallos en tu conducta?**

Claro, es parte inherente del sistema

2. ¿Se te privaba especialmente de alguna cosa?

En mi caso no se me dejaba estudiar

- 3. ¿Se aplicaban castigos cuando lo que se hacía o decía no estaba a favor de las normas o ideología del grupo? ¿Qué tipo de castigos? Cuando alguien expresaba algo que no era propio del grupo, ¿se le escuchaba, se le daba de lado, incurría en algún castigo?**

Desviarte de lo enunciado por el lider, fuera lo que fuese, conllevaba castigo de algun tipo. Siempre

- 4. ¿Eras recompensado/a, alabado/a o bien aceptado/a cuando tu conducta era la esperada?**

Algunas veces, especialmente cuando conseguíamos dinero o medios materiales

- 5. ¿Participaban o participabas en los castigos aplicados a otros miembros del grupo?**

No, por suerte, excepto algun abuso verbal ya mencionado

TÉCNICAS DE CONTROL COGNITIVO

VARIABLE 8. DENIGRACIÓN DEL PENSAMIENTO CRÍTICO (41-42)

- 1. ¿Podrías expresar libremente tu opinión personal de los hechos acontecidos, del funcionamiento grupal, etc.? ¿Se reprimía en algún momento las opiniones personales críticas con la doctrina o el funcionamiento grupal? ¿En que modo se reprimía o castigaba estas manifestaciones?**

No hay libertad de opinión. Castigo si no se sigue el pensamiento del lider. Castigos pueden ser de muchos tipos, entre ellos privación de afecto del grupo, de eso se ocupa el lider

- 2. ¿Se invitaba a no pensar en algún momento? ¿Se practicaba algún tipo de rito o actividad que dificultara que pudierais pensar libremente, reflexionar o criticar?**

No

VARIABLE 9. USO DE LA MENTIRA Y EL ENGAÑO (43-45)

1. ¿En algún momento detectaste alguna distorsión voluntaria de la realidad o de la información a través de la ocultación, mentira o engaño? ¿En que sentido?

Robar en supermercados, mentir comúnmente, ocultar, deformar la realidad,. Se justificaba por ser medio para conseguir algo para la comunidad, que es lo mas importante. El fin justifica los medios, absolutamente

2. ¿Tras tu estancia, crees que se disfrazaron los propósitos reales del grupo con distintas promesas u objetivos constructivos? ¿Crees que se te ocultó cuales eran las verdaderas metas?

Claro que sí. El objetivo es el goce personal del lider del grupo A [REDACTED] [REDACTED] (nombre de 1985)

3. ¿Tuviste miedo a que te pudieran chantajear en algún momento? ¿Supiste de algún chantaje? ¿Poseían alguna confidencia secreta relevante que te comprometiera personalmente?

No

VARIABLE 10. DEMANDA DE CONDESCENDENCIA E IDENTIFICACIÓN CON EL GRUPO (46-48)

1. ¿Había una especie de pensamiento del grupo al cual debíais someteros?

Sí, el del lider, Podía cambiar, eso sí. Lo explicaba cuando sucedía

2. ¿Os identificabais de algún modo a través de alguna forma de vestir, adorno, amuleto, etc.? ¿Se respetaba a los que querían mantener algún signo del pasado que no fuera dañino (ej., pelado, adorno, etc.)?

En un principio vestíamos habitos hinduistas. Luego se nos dijo que ropa occidental, mejor elegante

3. ¿Os considerabais superiores o poseedores de la verdad? ¿Qué pensabais de los que intentaban solucionar sus problemas por otros medios distintos a los vuestros? ¿Y de la gente de la calle? ¿Qué opinaban de aquellos que decidían abandonar?

Teníamos la verdad. Los demás necesitaban ayuda

VARIABLE 11. CONTROL DE LA ATENCIÓN (49-50)

1. ¿De algún modo se trataba que no pensarais u ocuparais el tiempo en actividades elegidas por vosotros/as? ¿Se os daba tiempo libre u ocupabais constantemente el tiempo en actividades que eran elegidas por el grupo?

Teníamos todo el tiempo ocupado en algo relacionado con las necesidades del líder

2. Al principio de ingresar ¿en algún momento se os dejaba solos/as?

Solos, sí, pero con trabajo asignado

VARIABLE 12. CONTROL SOBRE EL LENGUAJE (51)

1. ¿Se restringía vuestra forma de expresión? ¿Se imponía un modo de hablara distinto al de la sociedad normal? ¿Había algún tipo de jerga propia dentro del grupo? ¿Existían palabras nuevas o utilizabais de forma especial y diferente palabras ya existentes?

Se estudian una serie de términos, conceptos filosóficos de visión del mundo que se incluyen en la comunicación.

VARIABLE 13. ALTERACIÓN DE LAS FUENTES DE AUTORIDAD (52-53)

1 ¿Tenían importancia las fuentes de autoridad externas (padres, leyes, etc.)? Si entraban en contradicción con las normas del grupo: ¿qué suponía una mayor importancia y respeto, la doctrina interna del grupo o las leyes de la sociedad?

El lider por encima de todo eso, . Si quieren ver un texto que explica la relacion gurú-discipulo como la comprendía A [REDACTED], busquen en el Guru-Gita. Al pie de la letra

2 ¿La doctrina del grupo era vista como perfecta, inalterable o in criticable?

Sí

TÉCNICAS DE INDUCCIÓN DE ESTADOS DISOCIATIVOS

VARIABLE 14. USO DE DROGAS (54)

1 ¿Se permitía el uso de algún tipo de droga o fármaco sin la correspondiente prescripción médica?

No

VARIABLE 15. NEGACIÓN DE TRATAMIENTO / AUXILIO MÉDICO Y/O NEGACIÓN A LA TOMA DE MEDICACIÓN PRESCRITA (55-57)

1 ¿Se negó en algún momento el auxilio médico para alguna persona del grupo que lo demandaba o que parecía realmente requerir de esta ayuda?

No

2 ¿Personal no sanitario era el responsable de cuestiones de salud? ¿Eran los encargados de prescribir / aportar la medicación? ¿Se oponían ellos a que tomarais medicaciones prescritas por un médico?

No

3 (Solo para sectas de tratamiento de adicciones) ¿Cómo se trataba / abordaba el síndrome de abstinencia)? ¿Se prohibía la medicación utilizada para contrarrestar el síndrome? ¿Estaba prohibida la toma de metadona y se aconsejaba a los neófitos a abandonarla para su posterior ingreso?

***** no aplicable *****

VARIABLE 16. CÁNTICOS, MANTRAS, HABLAR EN LENGUAS, MEDITACIÓN, ORACIÓN, NO PENSAR (58)

1 ¿Se empleaba algún cántico o mantra? ¿Sabes lo que es hablar en lenguas; lo hacíais, cómo? ¿Orabais o meditabais; en que manera?

El idioma comun de oracion es el sánscrito, se repiten mantras (palabras sagradas) en sanskritto

VARIABLE 17. OTROS METODOS DE DISOCIACIÓN: SUGESTIÓN, HIPNOSIS, ETC. (59-61)

1 ¿De algún modo entrabais en estados de trance o en situaciones que alteraban la conciencia? ¿Sentiste alguna experiencia mística?

No

2 ¿Aplicaban hipnosis u otras técnicas que desconocíais de tal modo que sentíais que vivías la realidad de forma distinta y extraña o que incluso vuestra mente se separaba de vuestro cuerpo?

No

3 ¿Has pasado por alguna otra experiencia extraña que hasta entonces no hayamos recogido?

No

CASO CLÍNICO 5: 3CR

**ENTREVISTA DE EVALUACIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA Y
DETECCIÓN DE DINÁMICA SECTARIA DESTRUCTIVA (EPC. Cuevas, J.M.,
2004)**

CASO CLÍNICO: 3CR

TÉCNICAS BASADAS EN EL CONTROL AMBIENTAL

VARIABLE 1. AISLAMIENTO (1-6)

1. ¿Al introducirte de algún modo te has sentido separado/a de tu entorno habitual (familia, amistades, vecinos, recursos comunitarios, trabajo, etc.?)

A [REDACTED] (en adelante AJ) dedicaba mucho tiempo en las terapias que daba con él en explicarme por qué debía abandonar mis viejas amistades, mi entorno cotidiano, mis actividades de ocio anteriores a conocerle. Al final, cuando conocí a la que hoy es mi mujer, intentó por todos los medios romper la relación e impedir el matrimonio.

2. ¿De algún modo te has sentido presionado/a para abandonar tus estudios o tu trabajo, o alguna actividad positiva?

Insistía en aconsejarme de que dejara la música, a la que llevaba 20 años dedicando gran parte de mi tiempo.

3. ¿Durante el tiempo que estuviste, sentías que estabas en un sub-mundo propio, en el que tenías todo lo que necesitabas y de algún modo lo externo al grupo y sus recursos no te eran necesarios?

No llegué a vivir en el círculo cerrado de la secta, pero era evidente que eso era así. Yo jugué a vivir dos vidas y cada vez me sentía más raro en la mía y más cómodo en la secta.

4. ¿Sentías que había dos mundos, el de fuera y el interno? Si es así, ¿pensabas que el mundo externo era pecaminoso o que contenía todos los ingredientes para fracasar en tu vida y que de algún modo sólo podías sobrevivir o adaptarte en el lugar donde te encontrabas?, ¿Veías el exterior de algún modo como malo o responsable de todos los problemas que te habían ocurrido hasta ese momento? En caso afirmativo, ¿el grupo recompensaba, castigaba o bien no se manifestaba sobre esa visión de un mundo externo caótico?

AJ te hacía sentirte especial por pertenecer (o en mi caso ser un “invitado especial”) a su entorno. Su presencia supuestamente te ayudaba a progresar en el desarrollo personal. “soy un acelerador del proceso de crecimiento”. Y, sí, hablaba con desprecio, incluso con asco de la sociedad en general. Siempre fue racista, homófobo y misógino en sus comentarios.

5. En aquel momento, ¿tu familia fue acusada en algún momento por los problemas por los que estabas pasando o tu mismo mantenías de algún modo esa concepción de tu familia como responsable o causante de tus problemas?

AJ siempre me decía que tenía que “matar a mi padre”. Que su figura había sido demasiado importante en mi vida y que eso había sido un lastre para mi desarrollo.

6. ¿Tenías tiempo para realizar actividades elegidas por ti mismo, o por el contrario, se te ocupaba todo el tiempo con las actividades desarrolladas por o para el grupo?, enumera brevemente qué actividades llevabas a cabo en un día normal.

No vivía con ellos. Sentí esa presión, esa falta de tiempo, cuando AJ sintió que me estaba alejando, que estaba empezando a salirme. Durante unas semanas me estuvo llamando, reclamando mis servicios con cualquier excusa, a cualquier hora del día. Sentí cómo su lazo se cerraba sobre mí. Intenté seguir con mi doble juego hasta que enfermé... y me fui definitivamente.

VARIABLE 2. CONTROL DE LA INFORMACIÓN (7-12)

1. ¿Existía algún modo de censura con respecto a la información de los acontecimientos externos?

AJ controlaba siempre los análisis que se hacían sobre cualquier información. Incluso era “conveniente” (obligatorio) ir con él al cine para que te explicara luego la interpretación correcta de las películas. Había también ocasiones en las que se dedicaba a hacer revisionismo histórico. Cualquier discrepancia era severamente castigada.

2. ¿Tenías posibilidades reales de conocer el mundo externo a través de diferentes medios: salidas flexibles (no centradas en realizar una actividad concreta para el grupo como trabajos externos), comunicación con personas externas al grupo,

disponibilidad de periódicos o publicaciones, o posibilidades de comprarlas; acceso a la televisión, cine, etc.? ¿Tenías alguna prohibición al respecto?

No llegué a vivir dentro.

3. ¿Se permitía la libre visión de televisión y escucha de radio? En caso afirmativo, ¿había restricciones de contenidos de algún tipo o sólo se permitía ver algún canal concreto o programas elegidos a priori? ¿Qué tipo de restricciones existían?

No llegué a vivir dentro. Sí sé que cualquier opinión del maestro era firmemente respetada. Si él decía que ver un programa es malo... no se veía, por supuesto.

4. ¿Existían medios de comunicación propios? ¿Eran los únicos medios existentes? ¿Teníais control sobre estos medios, o bien estaban dirigidos por estructuras superiores o desconocidas para vosotros/as?

No llegué a vivir dentro.

5. ¿De algún modo te sentías perdido/a del mundo externo; te enterabas de lo que ocurría fuera del grupo; estaba entonces al día de lo que ocurría fuera: las grandes noticias, la música, el arte, las modas, etc.?

No llegué a vivir dentro.

6. ¿En qué manera se controlaban o permitían los intentos de comunicación externos: correspondencia, llamadas telefónicas, visitas, etc.? ¿Había intermediarios en dicha comunicación? ¿Podías hablar solo/a o bien estabas acompañado/a por alguna persona del grupo; la correspondencia era leída por alguien antes que tu? ¿Las llamadas eran escuchadas por otras personas?

Aunque No llegué a vivir dentro, me di cuenta del control de la comunicación con el exterior cuando abandoné la secta e intenté ponerme en contacto por e-mail con algún adepto. Contestaba AJ con el correo electrónico del adepto. Es un ejemplo claro del control total que tiene sobre sus adeptos.

VARIABLE 3. CREACIÓN DE UN ESTADO DE DEPENDENCIA EXISTENCIAL (13-20)

1. ¿Tenías plena capacidad de decisión dentro del grupo?, ¿en qué grado eras libre para tomar distintas decisiones, tanto simples como complejas?

No hay posibilidad de tomar decisiones. Hasta qué cuaderno comprar para los apuntes podía convertirse en un problema. Debías consultarlo con tu superior. En la fase de introducción que yo tenía había constantes sugerencias veladas, referencias a mi aspecto, a mis hábitos “extraños” a la secta. Era un bombardeo constante que llegaba a afectarme, a hacerme plantearme cambiar cosas habituales en mi vida.

2. ¿Decidías con libertad los momentos para desarrollar tus necesidades más básicas: aseo, evacuación, alimentación, salud, etc.?

AJ dedicaba mucho tiempo a explicarte el momento de cada cosa. Debíamos hacer nada más levantarnos una tabla de ejercicios dedicada al maestro (las repeticiones de cada ejercicio eran su edad –la edad del Maestro-), por ejemplo. Si no los hacías debías ayunar como castigo hasta que encontraras el momento de hacerlos. Sus “consejos” de cómo comer, lavarte, qué medicinas ingerir... eran constantes. Omnipresentes. Recuerdo que intentó que cambiara mis hábitos hasta para limpiarme el culo. No es broma.

3. ¿Pedías permiso para tomar distintas decisiones? ¿En qué ocasiones era habitual que pidieras permiso a un superior?

En ese sentido yo me movía muy a mi aire, lo que me costó grandes broncas por parte de mis superiores. Muchísimas veces me llamaron la atención y al final, por ejemplo, me prohibieron hablar con el resto de los adeptos sobre AJ sin consultar antes con mi superior.

4. ¿Tu sustento mínimo y tu seguridad en el grupo (comida, cama, etc.), dependía en algún grado de tu conducta, o estaba determinado a que cumplieras con ciertos objetivos?

No llegué a vivir dentro.

5. **¿Sentías que tu vida en algún modo, dependía de otras personas que estaban por encima de ti o, por el contrario, tenías la sensación de autonomía y libertad? ¿Contabas con los superiores para desarrollar tus decisiones? ¿En qué grado?**

No llegué a vivir dentro.

6. **¿Pensabas o te hacían pensar que la manera en que vivías era la única positiva para ti, y que de algún modo, desviarte de ella o salir del grupo te llevaría con toda seguridad a la perdición, al fracaso, o incluso a la muerte? ¿Por el contrario, se te ayudaba a que decidieras un plan de futuro, para contar con una vida de forma autónoma en sociedad, a corto o medio plazo?**

Se trabaja mucho en el grupo para homogeneizar a la gente. Se intentaba que dejara mis antiguas amistades ridiculizándolas, por ejemplo. Sólo los elegidos (los adeptos) eran aceptados de buen grado como compañeros de viaje. Las actividades aparte de la secta eran consideradas inferiores, ridículas. Lastres para tu desarrollo. De hecho es difícil encontrar entre los adeptos hobbies que no sean los que AJ aconsejara en cada caso, siempre acompañados por alguien de la secta. Es habitual que todos termináramos dejando antiguos hobbies (fútbol, música, senderismo...).

7. **¿El mantenimiento de las normas conllevaban un trato autoritario, libre de críticas constructivas y razonamientos que pudieran conllevar algún diálogo o debate? ¿Podías razonar con tu instructor / superior / terapeuta, o por el contrario, debías hacerle caso sin rechistar, aunque no estuvieras de acuerdo?**

En ningún caso, en ningún tema, había espacio para el debate o la discrepancia. Yo lo hice varias veces (discrepar con AJ en público) y en todas las ocasiones fui duramente reprendido, por mis superiores e incluso por mis compañeros.

8. **¿Cómo veías a los superiores: padre, hermano, tutor, jefe, dios, etc.? ¿De que modo lo veías y tratabas en aquel entonces?**

Como mentores,... tutores. Acabé entrando en su juego de que al mentor hay que concederle la veneración si no la adoración.

VARIABLE 4. DEBILITAMIENTO PSICOFÍSICO (21-25)

1. ¿Cómo valoras la comida de la que disponías dentro del grupo? ¿Era abundante, suficiente,... pasabas hambre? ¿la alimentación era variada (verduras, carne, fruta, pescado, pasta, etc.), o por el contrario era poco equilibrada? ¿La comida estaba en buen estado? ¿Cuántas comidas hacíais al día? ¿Había restricciones con respecto a la alimentación?

En mis terapias personales con AJ insistía en cambiar mis hábitos alimenticios hacia el vegetarianismo estricto, desayuno de zumo de limón (absolutamente todos los adeptos desayunábamos eso), mis relaciones sexuales, tipos de compañía apropiada,... como debía ser mi casa, etc..

2. ¿Cuántas horas de sueño solías tener tú y los demás compañeros/as? ¿A que hora se dormía? ¿Había algún momento de vuestra jornada de sueño en el que se os despertara o interrumpía para hacer alguna actividad? ¿Había restricciones o sentías que necesitabas dormir más tiempo?

Aunque no conviví con ellos, en los cortos periodos de tiempo que pasé con ellos en los cursos y las convivencias, dormía muy muy poco.

3. ¿Te sentías en forma, lleno/a de energía y con plena capacidad de desarrollar la actividad cotidiana, o por el contrario, resultaba muy difícil llegar al final de la jornada?

Aunque no llegué a vivir dentro, los periodos de tiempo que pasé en cursos y convivencias sí que desarrollaba prácticas y trabajo hasta la extenuación.

4. ¿Existían sesiones (terapéuticas, religiosas, educacionales, o lo que fuese) de larga duración; qué tiempo duraban esas sesiones, en qué horarios y frecuencia? ¿Consideras actualmente que la frecuencia era excesiva, interrumpía el mantenimiento de una vida normalizada, alteraba tu ritmo de vida en concreto? Recuerda si ello te hizo abandonar alguna actividad o si interfirió en aspectos relevantes (cuidado de hijos, tiempo con la familia, dejar un trabajo, etc.).

En los periodos que indico, sufrí sesiones interminables de práctica y enseñanza.

5. ¿Se empleaba la violencia física contra vosotros/as? ¿En algún momento hubo amenazas contra vosotros/as o contra seres queridos?

Agresividad (más que violencia) como trato al inferior

TECNICAS DE CONTROL EMOCIONAL

VARIABLE 5. ACTIVACIÓN EMOCIONAL DEL GOZO (26-29)

1. ¿En especial al inicio del contacto con ellos, se empleó distintas formas de atracción hacia el grupo?

Adulación, me decía que yo era un invitado especial, que me daba acceso a lugares y grupos cerrados para los demás. Yo iba a ser su sucesor... como tantos otros, según me he enterado luego. En mi caso, sin embargo, el reclamo fundamental fue el Vyayam (una especie de yoga).

2. ¿Se dieron muestras de afecto, cariño, amor, etc. ¿En algún momento de tu estancia? ¿Quiénes y de que manera lo hacían?

En general el trato entre los compañeros era bastante amoroso. Tal vez porque no tuve que convivir con ellos cotidianamente.

3. ¿Había restricciones sexuales? ¿Si había práctica sexual, en que modo se llevaba a cabo; se elegía libremente? ¿Y con respecto al afecto? ¿Había alguna forma de promiscuidad sexual o incitación a desarrollar conductas sexuales?

AJ quería controlar tu forma de expresión sexual, insistía siempre en cómo debía ser tu relación sexual con tus amantes e imponía las normas tántricas para las relaciones entre adeptos, que siempre debía conocer y autorizar.

En una ocasión estaba presente cuando se preparaba una sesión de sexo en grupo (tríos, un hombre, dos mujeres) eligiendo él a los participantes.

4. ¿Qué aspectos positivos resaltarías de tu vida estando allí, y de los inicios? ¿Te sentiste en deuda con el grupo? ¿Qué te hizo sentir en deuda? Describe si en algún momento hubo fiestas, muestras de afecto, flirteo, etc.

Se generaba un lazo muy fuerte con los compañeros y compañeras de la secta. Compartíamos “un gran tesoro”, el vyayam, éramos especiales. Fui invitado a numerosas fiestas con gente que no conocía, adeptos más antiguos, siendo presentado siempre como el delfín raro, todavía por pulir, como un diamante en bruto, por mi aspecto y mis hábitos fuera de la secta (pelo largo, música rock, etc...)

VARIABLE 6. ACTIVACIÓN DEL MIEDO, CULPA Y ANSIEDAD (30-35)

1. ¿Te has llegado a sentir humillado/a en algún momento; de qué manera han sido las peores humillaciones sufridas?

Conmigo las humillaciones fueron siempre veladas. Constantemente me ponía como ejemplo a seguir frente a mis compañeros. En ese sentido tuve un trato especial, era su “number one” (número uno), aunque no me libré de alusiones con segundas intenciones o referencias a que era fácil llegar a ser el número uno, pero lo difícil era mantenerse ahí. Las exigencias fueron creciendo de intensidad con el tiempo. Se me reprochaba la falta de disponibilidad para servir al maestro y se me ponía en evidencia ante los compañeros por ello. Algo así como que no correspondía a los privilegios que tenía.

2. ¿Te han acusado o presenciaste alguna acusación injusta o falsa? ¿En qué grado se empleaba la culpabilización?

Se me reprochaba constantemente la falta de disponibilidad para servir al maestro y se me ponía en evidencia ante los compañeros por ello. Algo así como que no correspondía a los privilegios que tenía. Realmente terminó surgiendo efecto y al final empecé a estar disponible a cualquier hora del día o la noche.

3. ¿Te sentías ansioso/a en algún grado por el miedo a equivocarte?

Al final sí. En su presencia siempre intentaba satisfacerle, hacer las cosas como se esperaba de mí.

4. ¿Llegaste a sentir miedo dentro del grupo o a su salida? ¿En qué grado y por qué motivo/s?

Más que miedo, desorientación. Había una contradicción interna muy grande en mí, entre mi forma normal de funcionar, mi forma natural de ser, y mis acciones y hábitos nuevos por pertenecer a su entorno.

5. ¿Temiste por tu vida o por tu salud en algún momento, a consecuencia de tu ingreso allí?

Dejé la secta definitivamente después de un retiro de fin de semana en Granada, en el que mis contradicciones internas (ya no quería estar allí, pero fui) me hicieron enfermar (mareos y vómitos, que duraron toda una tarde). Cuando me recuperé volví a Madrid y empecé a cortar la relación.

6. ¿Participabas o participaban en humillaciones contra otros miembros?

AJ sugería constantemente juegos de ese tipo. Por ejemplo, sentarme en las rodillas a una adepta y sugerirme que la tocara los pechos (delante de todos). Si no participabas quedabas como un flojo, un vergonzoso, falto de confianza contigo mismo y con el grupo. También le fascinaba el juego de las llamadas de teléfono, tú llamabas a alguien y él dirigía la conversación en la sombra.

VARIABLE 7. APLICACIÓN SELECTIVA DE PREMIOS Y CASTIGOS (36-40)

1. ¿Temías consecuencias por posibles fallos en tu conducta?

De hecho fue así. Se me castigó quitándome privilegios cuando volví a fumar y por mi falta de dedicación al maestro.

2. ¿Se te privaba especialmente de alguna cosa?

Se me prohibió dar clases de vyayam.

3. ¿Se aplicaban castigos cuando lo que se hacía o decía no estaba a favor de las normas o ideología del grupo? ¿Qué tipo de castigos? Cuando alguien expresaba algo que no era propio del grupo, ¿se le escuchaba, se le daba de lado, incurría en algún castigo?

Repliqué en varias ocasiones al maestro en público (cuando sus manifestaciones eran homófobas, racistas, fascistas...) y se me llamó la atención duramente, llegando a prohibírseme hablar en público del maestro sin previa autorización.

4. ¿Eras recompensado/a, alabado/a o bien aceptado/a cuando tu conducta era la esperada?

Entonces se me volvía a halagar con el rollo de ser el número uno, el ejemplo, el mejor...

5. ¿Participaban o participabas en los castigos aplicados a otros miembros del grupo?

Afortunadamente no llegué a eso, aunque de alguna manera se me sugirió.

TÉCNICAS DE CONTROL COGNITIVO

VARIABLE 8. DENIGRACIÓN DEL PENSAMIENTO CRÍTICO (41-42)

1. ¿Podrías expresar libremente tu opinión personal de los hechos acontecidos, del funcionamiento grupal, etc.? ¿Se reprimía en algún momento las opiniones personales críticas con la doctrina o el funcionamiento grupal? ¿En que modo se reprimía o castigaba estas manifestaciones?

No se permitía la réplica a las directrices o discursos del maestro, incluso de los superiores a ti. Repliqué en varias ocasiones al maestro en público (cuando sus manifestaciones eran homófobas, racistas, fascistas...) y se me llamó la atención duramente en público, llegando a prohibírseme hablar en público del maestro sin previa autorización.

2. ¿Se invitaba a no pensar en algún momento? ¿Se practicaba algún tipo de rito o actividad que dificultara que pudierais pensar libremente, reflexionar o criticar?

Pensar???.... no, por favor, ya pensaba AJ por nosotros. *“Yo soy aquel que ha peleado con todos sus demonios y los ha vencido. Yo llevo dentro todo el saber del Gran Yoga. Usted juega con la filosofía del Señor de los Anillos, se enamora como un niño y vive sin coraza en el pecho, con el corazón siempre expuesto... no es usted bueno, como se cree, es usted débil”* Era uno de los discursos que me dedicaba...

VARIABLE 9. USO DE LA MENTIRA Y EL ENGAÑO (43-45)

1. ¿En algún momento detectaste alguna distorsión voluntaria de la realidad o de la información a través de la ocultación, mentira o engaño? ¿En que sentido?

Constantemente AJ nos explicaba el porqué y cómo de cada aspecto de la vida, reforzando el pensamiento único que imperaba en la secta. Recuerdo, por ejemplo, un día en el que dedicó varias horas a darnos su versión de la historia reciente de España, desde la guerra civil. Todos los adeptos salieron de allí convencidos de conocer la verdad sobre la República, el comunismo, el fascismo... todo caricaturizado por el prisma de la visión del maestro. Cuando intenté debatir con algunos sobre ello, sus palabras eran calcadas de aquella charla.

Otro ejemplo claro era cuando algún miembro destacado desaparecía de la secta (se iba). Pasaban directamente, sin explicación alguna, de ser venerados como grandes personas, bondadosas, sabias, etc... a ser mala gente, o a caer en el más estricto olvido silencioso. Si preguntabas por qué no había respuesta clara: es un egoísta, un traidor, un estafador... etc sin más aclaraciones...(en referencia a los compañeros que abandonaban)

2. ¿Tras tu estancia, crees que se disfrazaron los propósitos reales del grupo con distintas promesas u objetivos constructivos? ¿Crees que se te ocultó cuales eran las verdaderas metas?

Obviamente. Nadie permanece en un grupo si le dicen que el objetivo es que formes parte de un séquito de súbditos cuyo único fin es mantener, adorar y endiosar al gran maestro, a costa de lo que haga falta. Son muchas las cosas que gente bondadosa ha llegado a hacer estando dentro que de ninguna otra forma hubieran hecho, como robar en supermercados (por sugerencia expresa de AJ), como dismantelar un piso alquilado al abandonarlo levantando incluso el parquet del suelo (por orden expresa de AJ), o presenciar castigos físicos a compañeras sin abrir la boca.

Con la tapadera del supuesto desarrollo espiritual se te absorbe la vida y se te convierte en esclavo. Esa es la realidad.

- 3. ¿Tuviste miedo a que te pudieran chantajear en algún momento? ¿Supiste de algún chantaje? ¿Poseían alguna confidencia secreta relevante que te comprometiera personalmente?**

No.

VARIABLE 10. DEMANDA DE CONDESCENDENCIA E IDENTIFICACIÓN CON EL GRUPO (46-48)

- 1. ¿Había una especie de pensamiento del grupo al cual debíais someteros?**

Absolutamente.

Pensamiento único. La palabra de AJ es la verdad. Punto.

- 2. ¿Os identificabais de algún modo a través de alguna forma de vestir, adorno, amuleto, etc.? ¿Se respetaba a los que querían mantener algún signo del pasado que no fuera dañino (ej., pelado, adorno, etc.)?**

En aquella época el negro era el color de la secta. Todos vestíamos de negro. El anillo en el dedo gordo también nos identificaba. Se imitaba la forma de ser y vestir de los superiores.

Se ridiculizaba cualquier forma alternativa de vestir. En mi caso la vestimenta “rockera o hippie”, el pelo largo, mis anillos, mis pendientes... aunque luego en privado él me decía que le encantaban mis símbolos, que yo era valiente por ser capaz de tatuármelos en la piel... los demás no se atrevían... yo era, otra vez... especial.

- 3. ¿Os considerabais superiores o poseedores de la verdad? ¿Qué pensabais de los que intentaban solucionar sus problemas por otros medios distintos a los vuestros? ¿Y de la gente de la calle? ¿Qué opinaban de aquellos que decidían abandonar?**

Esa era la idea. Éramos los mejores por estar a su lado. Los vyayamikas (practicantes del vyayam) éramos superiores no sólo a la gente normal, sino también a los practicantes de yoga, taichí, etc...

Las terapias alternativas que no fueran avaladas por el maestro eran cuentos chinos.

La gente de la calle... ignorantes, cobardes, débiles...

Todo el que se iba era un traidor, un cobarde, un estafador, un desagradecido... o simplemente desaparecía tras una cortina infranqueable de silencio.

VARIABLE 11. CONTROL DE LA ATENCIÓN (49-50)

1. ¿De algún modo se trataba que no pensarais u ocuparais el tiempo en actividades elegidas por vosotros/as? ¿Se os daba tiempo libre u ocupabais constantemente el tiempo en actividades que eran elegidas por el grupo?

No llegué a vivir dentro.

2. Al principio de ingresar ¿en algún momento se os dejaba solos/as?

No llegué a vivir dentro.

VARIABLE 12. CONTROL SOBRE EL LENGUAJE (51)

1. ¿Se restringía vuestra forma de expresión? ¿Se imponía un modo de hablara distinto al de la sociedad normal? ¿Había algún tipo de jerga propia dentro del grupo? ¿Existían palabras nuevas o utilizabais de forma especial y diferente palabras ya existentes?

AJ me enseñaba la manera de estar, de expresarme, no mover las manos al hablar, la postura correcta de sentarte o permanecer de pie, hasta la postura correcta de dormir.

En la época en la que yo estuve con el grupo aún nos llamábamos por nuestro nombre. Al parecer eso ha cambiado. Ahora se llaman entre ellos por el nombre samskrito. Sí había mucha parafernalia “espiritual” en las conversaciones y entre la gente del grupo hablábamos de “nosotros” esto y “nosotros” aquello, como diferenciándonos del resto del mundo.

VARIABLE 13. ALTERACIÓN DE LAS FUENTES DE AUTORIDAD (52-53)

1. ¿Tenían importancia las fuentes de autoridad externas (padres, leyes, etc.)? Si entraban en contradicción con las normas del grupo: ¿qué suponía una mayor importancia y respeto, la doctrina interna del grupo o las leyes de la sociedad?

Por supuesto, todo lo que entrara en contradicción con AJ era negativo o cuando menos erróneo. La sociedad es alienante... la secta liberadora. Esa era la idea.

2. ¿La doctrina del grupo era vista como perfecta, inalterable o in criticable?

Por supuesto. Éramos los elegidos... y AJ el gran maestro.

TÉCNICAS DE INDUCCIÓN DE ESTADOS DISOCIATIVOS

VARIABLE 14. USO DE DROGAS (54)

1. ¿Se permitía el uso de algún tipo de droga o fármaco sin la correspondiente prescripción médica?

Durante el tiempo que estuve con ellos nunca vi que se utilizaran drogas de ningún tipo. La única adicción era al Swami, al maestro, al grupo.

Sí, nos recetaba él mismo diferentes “complementos vitamínicos” para compensar las carencias alimenticias (supuestamente) por el vegetarianismo estricto. Yo nunca las tomé, pero muchos compañeros iban habitualmente con sus pastillitas de vitamina tal o cual.

VARIABLE 15. NEGACIÓN DE TRATAMIENTO / AUXILIO MÉDICO Y/O NEGACIÓN A LA TOMA DE MEDICACIÓN PRESCRITA (55-57)

1. ¿Se negó en algún momento el auxilio médico para alguna persona del grupo que lo demandaba o que parecía realmente requerir de esta ayuda?

Lo desconozco.

2. ¿Personal no sanitario era el responsable de cuestiones de salud? ¿Eran los encargados de prescribir / aportar la medicación? ¿Se oponían ellos a que tomarais medicaciones prescritas por un médico?

Lo desconozco.

3. (Solo para sectas de tratamiento de adicciones) ¿Cómo se trataba / abordaba el síndrome de abstinencia)? ¿Se prohibía la medicación utilizada para contrarrestar el síndrome? ¿Estaba prohibida la toma de metadona y se aconsejaba a los neófitos a abandonarla para su posterior ingreso?

**** no aplicable *****

VARIABLE 16. CÁNTICOS, MANTRAS, HABLAR EN LENGUAS, MEDITACIÓN, ORACIÓN, NO PENSAR (58)

1. ¿Se empleaba algún cántico o mantra? ¿Sabes lo que es hablar en lenguas; lo hacíais, cómo? ¿Orabais o meditabais; en que manera?

Se utilizaban muchas palabras en Samskrito y términos de la medicina ayurvédica (este alimento es “tamásico” o “rajásico”, etc...) sin que mucha gente que los usaba supieran bien lo que significaran.

Había mantras y oraciones de la filosofía hinduista, por supuesto. Todos los compañeros que entraron conmigo siendo ateos o agnósticos terminaron “abrazando el Dharma”, se hicieron hinduistas,... todos. Era algo inevitable si se seguían las enseñanzas de AJ. Él nunca me dijo “tienes que abrazar el Dharma”, pero era la única opción razonable para permanecer a su lado.

Se aconsejaba la meditación y la oración teniendo presente al maestro, nada más despertar. También se meditaba y oraba en grupo.

VARIABLE 17. OTROS METODOS DE DISOCIACIÓN: SUGESTIÓN, HIPNOSIS, ETC. (59-61)

1. ¿De algún modo entrabais en estados de trance o en situaciones que alteraban la conciencia? ¿Sentiste alguna experiencia mística?

Se hacían ejercicios de meditación en grupo, “regresiones”, etc... normalmente guiadas por AJ.

No tuve experiencias místicas. Siempre he sido muy torpe para esas cosas.

2. ¿Aplicaban hipnosis u otras técnicas que desconocíais de tal modo que sentíais que vivíais la realidad de forma distinta y extraña o que incluso vuestra mente se separaba de vuestro cuerpo?

Se hacían “regresiones” en grupo, guiadas por A. ■

3. ¿Has pasado por alguna otra experiencia extraña que hasta entonces no hayamos recogido?

CASO CLÍNICO 6: 3LM

**ENTREVISTA DE EVALUACIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA Y
DETECCIÓN DE DINÁMICA SECTARIA DESTRUCTIVA (EPC. Cuevas, J.M.,
2004)**

CASO CLÍNICO: 3L.M.

TÉCNICAS BASADAS EN EL CONTROL AMBIENTAL

VARIABLE 1. AISLAMIENTO (1-6)

1. ¿Al introducirte de algún modo te has sentido separado/a de tu entorno habitual (familia, amistades, vecinos, recursos comunitarios, trabajo, etc.?)

Si, totalmente. Fue un cambio radical de vida y corte total con mi vida anterior, salvo el trabajo que es lo único que mantuve. Rompí también la pareja con la que estaba para irme allí. A mi familia apenas la veía.

2. ¿De algún modo te has sentido presionado/a para abandonar tus estudios o tu trabajo, o alguna actividad positiva?

Mi trabajo lo mantuve porque con ese dinero pagaba mi estancia y los prestamos que pedí para pagarle algunas cosas al líder. Los estudios ya los había terminado.

3. ¿Durante el tiempo que estuviste, sentías que estabas en un sub-mundo propio, en el que tenías todo lo que necesitabas y de algún modo lo externo al grupo y sus recursos no te eran necesarios?

Claramente, de hecho, incluso respecto a la comida, en la primera época no consumía nada del exterior, porque él decía que los alimentos de fuera eran impuros. Y no consumía nada de otras cosas, tampoco tenía el dinero para hacerlo.

4. ¿Sentías que había dos mundos, el de fuera y el interno? Si es así, ¿pensabas que el mundo externo era pecaminoso o que contenía todos los ingredientes para fracasar en tu vida y que de algún modo sólo podías sobrevivir o adaptarte en el lugar donde te encontrabas? ¿Veías el exterior de algún modo como malo o responsable de todos los problemas que te habían ocurrido hasta ese momento? En caso afirmativo, ¿el grupo

recompensaba, castigaba o bien no se manifestaba sobre esa visión de un mundo externo caótico?

Yo lo podría definir como una microsociedad. De hecho el líder te dice que los que están fuera son impuros y que nosotros somos muy puros, que somos especiales en el sentido de que somos mucho mejor que los demás. Que nosotros vivimos en lo correcto y el resto de las personas no. Yo pensaba que si salía de allí mi vida espiritual había muerto, había fracasado. De hecho cuando salí estaba muy hundida pues pensaba que había arruinado mi vida espiritual.

En el mundo externo según te dice él la gente vive en “adharmā” es decir en el mundo de los sentidos, del apego, de la pasión etc., es decir de lo incorrecto y dentro se vive en el dharma, en lo correcto y adecuado, en lo religioso.

El predica, entre otras cosas, todo esto: “Si no estás con tu Maestro que te pule tu carácter y te ayuda en tu vida espiritual, pierdes tu vida, porque no tienes la posibilidad de evolucionar y tendrás que venir en otra vida para ello”. “El Maestro es lo primero y le debes obediencia” “Todo lo que hace aunque no lo entiendas lo hace por tu bien” “El Maestro es la representación del Dharma (lo correcto, la ley, la verdad, la religión)” “Nunca puedes dudar de tu Maestro aunque lo que haga no te parezca bien pues tu juicio es inadecuado”

Nunca le puedes contradecir en nada, pues si le dices algo que no le gusta, literalmente te machaca. Y esto lo hace personalmente y públicamente: humillándote, despreciándote, insultándote.

5. En aquel momento, ¿tu familia fue acusada en algún momento por los problemas por los que estabas pasando o tu mismo mantenías de algún modo esa concepción de tu familia como responsable o causante de tus problemas?

El solía despreciar la relación que yo tenía con mi familia. Pues él cuando llegas se informa de todo respecto a ti y de tus debilidades y de tus relaciones personales

6. ¿Tenías tiempo para realizar actividades elegidas por ti mismo, o por el contrario, se te ocupaba todo el tiempo con las actividades desarrolladas por o para el grupo?, Enumera brevemente qué actividades llevabas a cabo en un día normal.

Depende de las épocas, pero en general no tenias tiempo para nada, casi podría decir que ni para pensar pues cuando acababas de las actividades del día estabas tan agotado que solo querías descansar. Y como dormíamos muy poco pues el día que podias lo único que querías es dormir y descansar. Yo me levantaba a las 6.30 para ir a trabajar a la Agencia Tributaria, salía a las 15.15 hrs y me iba a comer, después me iba al centro de la calle recogidas a limpiar, dar clases, organizar cursos para el fin de semana, repartir publicidad, atender a la gente, llevar las cuentas, hacer los informes diarios que había que darle. Las clases terminaban a las 22 hrs. Y entonces es cuando me ponía o bien a hacer un folleto de publicidad, hacer cuentas, informes, temas administrativos. Salía del centro entre las 11 y la 1 de la madrugada. Y los fines de semana o bien tenía que atender el templo, limpiar etc. O dar clases gratuitas en el parque o dar cursos o estar en los cursos que le había organizado a él y que yo también tenía que impartir. A veces no aparecía y tenía que dar yo todo el curso, improvisando.

Yo me fui porque empecé a sufrir enfermedades diversas, producidas por el estrés. Ya no podía mas....y él cuando vio que yo ya no rendía, me hizo el vacío he indujo a todos los demás a que hicieran lo mismo. Así que me sentí enferma y deprimida a la vez.

VARIABLE 2. CONTROL DE LA INFORMACIÓN (7-12)

1. ¿Existía algún modo de censura con respecto a la información de los acontecimientos externos?

No

2. ¿Tenías posibilidades reales de conocer el mundo externo a través de diferentes medios: salidas flexibles (no centradas en realizar una actividad concreta para el grupo como trabajos externos), comunicación con personas externas al grupo, disponibilidad de periódicos o publicaciones, o posibilidades de comprarlas; acceso a la televisión, cine, etc.? ¿Tenías alguna prohibición al respecto?

Al principio en los 4 primeros años no se podía ir al cine ni ver la televisión. Solo veíamos alguna vez una película que el ponía. Después si podíamos. Podía haber visitas pero había que pedir permiso

3. ¿Se permitía la libre visión de televisión y escucha de radio? En caso afirmativo, ¿había restricciones de contenidos de algún tipo o sólo se permitía ver algún canal concreto o programas elegidos a priori? ¿Qué tipo de restricciones existían?

En los primeros años no se podía, después sí.

4. ¿Existían medios de comunicación propios? ¿Eran los únicos medios existentes? ¿Teníais control sobre estos medios, o bien estaban dirigidos por estructuras superiores o desconocidas para vosotros/as?

No

5. ¿De algún modo te sentías perdido/a del mundo externo; te enterabas de lo que ocurría fuera del grupo; estaba entonces al día de lo que ocurría fuera: las grandes noticias, la música, el arte, las modas, etc.?

No había restricción, pero no tenía tiempo para ocuparme de esas cosas.

6. ¿En qué manera se controlaban o permitían los intentos de comunicación externos: correspondencia, llamadas telefónicas, visitas, etc.? ¿Había intermediarios en dicha comunicación? ¿Podías hablar solo/a o bien estabas acompañado/a por alguna persona del grupo; la correspondencia era leída por alguien antes que tu? ¿Las llamadas eran escuchadas por otras personas?

En los primeros años la correspondencia pasaba antes por la administración. Llamadas telefónicas podía hacer desde el trabajo. Podía haber visitas pero había que pedir permiso.

VARIABLE 3. CREACIÓN DE UN ESTADO DE DEPENDENCIA EXISTENCIAL (13-20)

1. ¿Tenías plena capacidad de decisión dentro del grupo?, ¿en qué grado eras libre para tomar distintas decisiones, tanto simples como complejas?

No tenía libre decisión pues todo lo tenías que consultar con el líder, salvo cosas pequeñas de la cotidianidad.

2. ¿Decidías con libertad los momentos para desarrollar tus necesidades más básicas: aseo, evacuación, alimentación, salud, etc.?

En la primera época teníamos un horario con lo cual el aseo y alimentación siempre era sobre la misma hora. En la segunda época que ya vivía independiente tenía mi horario particular.

3. ¿Pedías permiso para tomar distintas decisiones? ¿En qué ocasiones era habitual que pidieras permiso a un superior?

Normalmente siempre consultabas todas las cosas importantes. Y la opinión del líder era lo que al final siempre hacías.

4. ¿Tu sustento mínimo y tu seguridad en el grupo (comida, cama, etc.), dependía en algún grado de tu conducta, o estaba determinado a que cumplieras con ciertos objetivos?

No

5. ¿Sentías que tu vida en algún modo, dependía de otras personas que estaban por encima de ti o, por el contrario, tenías la sensación de autonomía y libertad? ¿Contabas con los superiores para desarrollar tus decisiones? ¿En qué grado?

Si sentía que mi vida dependía del líder, siempre había que hacer lo que él decía.

6. ¿Pensabas o te hacían pensar que la manera en que vivías era la única positiva para ti, y que de algún modo, desviarte de ella o salir del grupo te llevaría con toda seguridad a la perdición, al fracaso, o incluso a la muerte? ¿Por el contrario, se te ayudaba a que decidieras un plan de futuro, para contar con una vida de forma autónoma en sociedad, a corto o medio plazo?

Si te hacía pensar que la manera que vivías era lo mejor para ti y que si te ibas de allí volverías a tu desgraciada vida de antes.

7. ¿El mantenimiento de las normas conllevaban un trato autoritario, libre de críticas constructivas y razonamientos que pudieran conllevar algún diálogo o debate? ¿Podías razonar con tu instructor / superior / terapeuta, o por el contrario, debías hacerle caso sin rechistar, aunque no estuvieras de acuerdo?

Sí, el mantenimiento de las normas conllevaba un trato totalmente autoritario, sin razonamientos ni debates.

No podías llevarle la contraria

8. ¿Cómo veías a los superiores: padre, hermano, tutor, jefe, dios, etc.? ¿De que modo lo veías y tratabas en aquel entonces?

Como tu Maestro que es más que cualquier persona en el mundo, al que nunca puedes ofender y al que siempre debes de obedecer. Casi como Dios. El decía que él era el Guru y que eso era peor que ofender a Dios. Para él ofensa también era llevarle la contraria, algo del todo impensable si querías estar tranquilo.

VARIABLE 4. DEBILITAMIENTO PSICOFÍSICO (21-25)

1. ¿Cómo valoras la comida de la que disponías dentro del grupo? ¿Era abundante, suficiente,... pasabas hambre? ¿la alimentación era variada (verduras, carne, fruta, pescado, pasta, etc.), o por el contrario era poco equilibrada? ¿La comida estaba en buen estado? ¿Cuántas comidas hacíais al día? ¿Había restricciones con respecto a la alimentación?

No pasaba hambre pero era del todo austera. Vegetariana sin huevos ni queso. Estaba en buen estado. Tres comidas al día. La comida era escasa.

2. ¿Cuántas horas de sueño solías tener tú y los demás compañeros/as? ¿A que hora se dormía? ¿Había algún momento de vuestra jornada de sueño en el que se os despertara o interrumpía para hacer alguna actividad? ¿Había restricciones o sentías que necesitabas dormir más tiempo?

En la primera época Dormíamos muy poco. Una época dos o tres horas al día. Yo estaba agotada siempre. El líder podía despertarte en cualquier momento. En la segunda época podía llamarte cuando le pareciera bien, y lo hacia por teléfono o mandaba a alguien a avisarte o a reprenderte porque no le parecía bien lo que habías hecho ese día.

PRIMERA EPOCA: Vivíamos todos juntos en vida de Monasterio. Hombres en una casa y mujeres en otra.

SEGUNDA EPOCA: Vivíamos cada uno en su casa.

3. ¿Te sentías en forma, lleno/a de energía y con plena capacidad de desarrollar la actividad cotidiana, o por el contrario, resultaba muy difícil llegar al final de la jornada?

Tenia energía para hacer todo, pero solía acabar agotada diariamente.

4. ¿Existían sesiones (terapéuticas, religiosas, educacionales, o lo que fuese) de larga duración; qué tiempo duraban esas sesiones, en qué horarios y frecuencia? ¿Consideras actualmente que la frecuencia era excesiva, interrumpía el mantenimiento de una vida normalizada, alteraba tu ritmo de vida en concreto? Recuerda si ello te hizo abandonar alguna actividad o si interfirió en aspectos relevantes (cuidado de hijos, tiempo con la familia, dejar un trabajo, etc.).

En la primera época: Existían clases por la noche de 5, 6, 7 horas. A esto había que añadirle las horas que tardaba él en llegar para dar la clase. Es decir te convocaba a las 9 de la noche y esperabas hasta que llegaba él que podía ser dos o tres horas más tarde, depende.

En la segunda época daba cursos de fin de semana o clases en cuanto a llegar al curso hacia lo mismo, tardaba horas pero ponía a alguien de su confianza a que fuera dando el curso mientras el llegaba. Ya no daba clases por la noche. Pero podía llamarte para que le dieras

masaje por la noche durante dos o tres horas. O bien para hablarte de cómo debías dar el curso mientras él no estaba.

5. ¿Se empleaba la violencia física contra vosotros/as? ¿En algún momento hubo amenazas contra vosotros/as o contra seres queridos?

Una vez él dio permiso para pegarme una bofetada a algunas de las compañeras. Lo hizo una. También dio permiso para escupirme y lo hicieron dos. El directamente no lo hizo.

TECNICAS DE CONTROL EMOCIONAL

VARIABLE 5. ACTIVACIÓN EMOCIONAL DEL GOZO (26-29)

1. ¿En especial al inicio del contacto con ellos, se empleó distintas formas de atracción hacia el grupo?

Al principio te trata muy bien, te enamora...te cuida...te tiene mucho tiempo en su compañía.

2. ¿Se dieron muestras de afecto, cariño, amor, etc. ¿En algún momento de tu estancia? ¿Quiénes y de que manera lo hacían?

Sí. Especialmente si le interesaba algo que tu tenias, como dinero o el trabajo que estabas haciendo. Entonces te trataba de forma especial, pero solo durante el tiempo en el que él intentaba conseguir algo de ti.

3. ¿Había restricciones sexuales? ¿Si había práctica sexual, en que modo se llevaba a cabo; se elegía libremente? ¿Y con respecto al afecto? ¿Había alguna forma de promiscuidad sexual o incitación a desarrollar conductas sexuales?

Si había restricciones sexuales. Solo podías tener sexo con él. Después cambió y te dejaba tener sexo con otras personas pero era el quien decía con quien. Si lo hacías con otros pues te criticaba o te castigaba.

4. ¿Qué aspectos positivos resaltarías de tu vida estando allí, y de los inicios? ¿Te sentiste en deuda con el grupo? ¿Qué te hizo sentir en deuda? Describe si en algún momento hubo fiestas, muestras de afecto, flirteo, etc

Pues que la vida era tan dura allí que te fortalecías, pues tú solo no eras capaz de llevar esa vida. Me hacía sentir en deuda cuando decía siempre que mi vida antes era mísera y que ahora estaba aprovechando bien mi vida pues tenía “mi Maestro” y por lo tanto un gran crecimiento espiritual. “El siempre decía que al Maestro has de entregarle tu vida y el te dará la liberación espiritual” Y que eras muy afortunado por haber encontrado a un Maestro en tu vida, que muy pocas personas lo encuentran. Entonces te hacía sentirte diferente del resto de la humanidad.

VARIABLE 6. ACTIVACIÓN DEL MIEDO, CULPA Y ANSIEDAD (30-35)

1. ¿Te has llegado a sentir humillado/a en algún momento; de qué manera han sido las peores humillaciones sufridas?

Muy humillada en varios momentos. Destrozada anímicamente, hundida, Deprimida.

2. ¿Te han acusado o presenciaste alguna acusación injusta o falsa? ¿En qué grado se empleaba la culpabilización?

Sí, me ha ocurrido presenciar acusaciones injustas y la culpabilización era una herramienta frecuente.

3. ¿Te sentías ansioso/a en algún grado por el miedo a equivocarte?

Sí, de forma continuada.

4. ¿Llegaste a sentir miedo dentro del grupo o a su salida? ¿En qué grado y por qué motivo/s?

Temor a rehacer mi vida, temor por el futuro, creía que no tenía posibilidad alguna de vivir fuera del grupo. De allí salías sin nada.

5. ¿Temiste por tu vida o por tu salud en algún momento, a consecuencia de tu ingreso allí?

Tuve problemas de salud cuando tenía cuarenta años, sufría un gran nivel de estrés que me provocó fuertes somatizaciones.

6. ¿Participabas o participaban en humillaciones contra otros miembros?

Sí. También participé, en menor medida, pero había que hacerlo si estabas dentro.

VARIABLE 7. APLICACIÓN SELECTIVA DE PREMIOS Y CASTIGOS (36-40)**1. ¿Temías consecuencias por posibles fallos en tu conducta?**

Sí, había que andar con pies de plomo.

2. ¿Se te privaba especialmente de alguna cosa?

De tiempo libre: poder leer, meditar... también se privaba de comida, puesto que era escasa y en ocasiones llegaba tan tarde o salía tan temprano que no me daba tiempo ni a comer. también me privaba de la relación familiar... Llegué a decirle a mi padre que “no quería saber nada de él en toda mi vida” a pesar de que previamente me llevaba muy bien con él.

3. ¿Se aplicaban castigos cuando lo que se hacía o decía no estaba a favor de las normas o ideología del grupo? ¿Qué tipo de castigos? Cuando alguien expresaba algo que no era propio del grupo, ¿se le escuchaba, se le daba de lado, incurría en algún castigo?

El vacío emocional era el más intenso. Humillaciones públicas, me llegaron a escupir en varias ocasiones,... también sé de casos en los que el maestro había llegado a agredir a algunos miembros.

4. ¿Eras recompensado/a, alabado/a o bien aceptado/a cuando tu conducta era la esperada?

Sí, se les recompensaba. Cuando le “presté” seis millones de pesetas estuvo tiempo alabándome. También se generaban continuamente envidias competitivas para ver quién sería el mejor (alumno/discípulo).

5. ¿Participaban o participabas en los castigos aplicados a otros miembros del grupo?

Sí, en los vacíos emocionales todo el mundo se implicaba.

TÉCNICAS DE CONTROL COGNITIVO

VARIABLE 8. DENIGRACIÓN DEL PENSAMIENTO CRÍTICO (41-42)

1. ¿Podrías expresar libremente tu opinión personal de los hechos acontecidos, del funcionamiento grupal, etc.? ¿Se reprimía en algún momento las opiniones personales críticas con la doctrina o el funcionamiento grupal? ¿En que modo se reprimía o castigaba estas manifestaciones?

A veces crees que eres libre, pero estás totalmente condicionado. Era mejor no buscarte problemas, por ello lo mejor era no pensar por ti mismo.

2. ¿Se invitaba a no pensar en algún momento? ¿Se practicaba algún tipo de rito o actividad que dificultara que pudierais pensar libremente, reflexionar o criticar?

Sí, había que dejar a un lado los “pensamientos impuros”. También utilizaba mantras (repetición mental de oraciones-frases) que dificultaban mi pensamiento.

VARIABLE 9. USO DE LA MENTIRA Y EL ENGAÑO (43-45)

1. ¿En algún momento detectaste alguna distorsión voluntaria de la realidad o de la información a través de la ocultación, mentira o engaño? ¿En que sentido?

Continuamente, aunque dentro llegas a creer que todo lo que dice es fiable.

2. ¿Tras tu estancia, crees que se disfrazaron los propósitos reales del grupo con distintas promesas u objetivos constructivos? ¿Crees que se te ocultó cuales eran las verdaderas metas?

Sí, se “vendía” crecimiento espiritual, lo cual no era cierto. O por ejemplo, disfrazaba sus prácticas sexuales como enseñanzas tántricas.

3. ¿Tuviste miedo a que te pudieran chantajear en algún momento? ¿Supiste de algún chantaje? ¿Poseían alguna confidencia secreta relevante que te comprometiera personalmente?

Sí, hay confidencias muy intensas y siempre resulta avergonzante y temes el uso de esta información. Decía que la “información es poder”.

VARIABLE 10. DEMANDA DE CONDESCENDENCIA E IDENTIFICACIÓN CON EL GRUPO (46-48)

1. ¿Había una especie de pensamiento del grupo al cual debíais someteros?

Sí, claramente.

2. ¿Os identificabais de algún modo a través de alguna forma de vestir, adorno, amuleto, etc.? ¿Se respetaba a los que querían mantener algún signo del pasado que no fuera dañino (ej., pelado, adorno, etc.)?

Él distorsiona la tradición hindú, asignando a cada uno de sus miembros a una jerarquía o casta, donde podías ascender (o descender). En la época monástica del grupo vestías como un monje: de amarillo los monjes, los iniciados o novicios iban de blanco... llevabas también una mhala, un cordón sagrado, que en función de tu jerarquía tenía uno u otro color.

3. ¿Os considerabais superiores o poseedores de la verdad? ¿Qué pensabais de los que intentaban solucionar sus problemas por otros medios distintos a los vuestros? ¿Y de la gente de la calle? ¿Qué opinaban de aquellos que decidían abandonar?

Sí, pertenecíamos a una élite, éramos los puros y limpios. Pensábamos que fuera te trataban mal y que dentro te perfeccionaban.

VARIABLE 11. CONTROL DE LA ATENCIÓN (49-50)

1. ¿De algún modo se trataba que no pensarais u ocuparais el tiempo en actividades elegidas por vosotros/as? ¿Se os daba tiempo libre u ocupabais constantemente el tiempo en actividades que eran elegidas por el grupo?

Todo es programado, no da opción a elegir actividades.

2. Al principio de ingresar ¿en algún momento se os dejaba solos/as?

Al principio era imposible estar solo. El lugar, además, era reducido.

VARIABLE 12. CONTROL SOBRE EL LENGUAJE (51)

1. ¿Se restringía vuestra forma de expresión? ¿Se imponía un modo de hablara distinto al de la sociedad normal? ¿Había algún tipo de jerga propia dentro del grupo? ¿Existían palabras nuevas o utilizabais de forma especial y diferente palabras ya existentes?

Sí, utilizábamos palabras en sánscrito, ... dharma /adharma... para diferenciar la verdad y los que vivíamos dentro frente a los de fuera... (“vivir en dharma”)

VARIABLE 13. ALTERACIÓN DE LAS FUENTES DE AUTORIDAD (52-53)

1. ¿Tenían importancia las fuentes de autoridad externas (padres, leyes, etc.)? Si entraban en contradicción con las normas del grupo: ¿qué suponía una mayor importancia y respeto, la doctrina interna del grupo o las leyes de la sociedad?

Era un “maestro”, un “gurú”, que ilumina, como un “dios”, un “padre”, es un “todo”.

2. ¿La doctrina del grupo era vista como perfecta, inalterable o in criticable?

Sí.

TÉCNICAS DE INDUCCIÓN DE ESTADOS DISOCIATIVOS**VARIABLE 14. USO DE DROGAS (54)**

1. ¿Se permitía el uso de algún tipo de droga o fármaco sin la correspondiente prescripción médica?

Hubo abuso de alcohol en una época, durante los años 1991 – 1998, en sus fiestas por ejemplo (fiestas sexuales...).

VARIABLE 15. NEGACIÓN DE TRATAMIENTO / AUXILIO MÉDICO Y/O NEGACIÓN A LA TOMA DE MEDICACIÓN PRESCRITA (55-57)

1. ¿Se negó en algún momento el auxilio médico para alguna persona del grupo que lo demandaba o que parecía realmente requerir de esta ayuda?

Tuve problema con mi rodilla y tenía que bajar el ritmo, a raíz de ello, no sólo no me respetó, sino que me castigó para que rindiera más.

2. ¿Personal no sanitario era el responsable de cuestiones de salud? ¿Eran los encargados de prescribir / aportar la medicación? ¿Se oponían ellos a que tomarais medicaciones prescritas por un médico?

Sí, de medicina ayurvédica, acupuntura (la enferma y él mismo) sin conocimiento... medicina natural... todo prescrito dentro del grupo.

3. (Solo para sectas de tratamiento de adicciones) ¿Cómo se trataba / abordaba el síndrome de abstinencia)? ¿Se prohibía la medicación utilizada para contrarrestar el síndrome? ¿Estaba prohibida la toma de metadona y se aconsejaba a los neófitos a abandonarla para su posterior ingreso?

****No aplicable*****

VARIABLE 16. CÁNTICOS, MANTRAS, HABLAR EN LENGUAS, MEDITACIÓN, ORACIÓN, NO PENSAR (58)

1. ¿Se empleaba algún cántico o mantra? ¿Sabes lo que es hablar en lenguas; lo hacíais, cómo? ¿Orabais o meditabais; en que manera?

Sí, se utiliza un mantra particular, secreto, sólo para ti, que te une al maestro.

VARIABLE 17. OTROS METODOS DE DISOCIACIÓN: SUGESTIÓN, HIPNOSIS, ETC. (59-61)

1. ¿De algún modo entrabais en estados de trance o en situaciones que alteraban la conciencia? ¿Sentiste alguna experiencia mística?

No lo recuerdo

2. ¿Aplicaban hipnosis u otras técnicas que desconocíais de tal modo que sentíais que vivíais la realidad de forma distinta y extraña o que incluso vuestra mente se separaba de vuestro cuerpo?

No.

3. ¿Has pasado por alguna otra experiencia extraña que hasta entonces no hayamos recogido?

NO.

CASO CLÍNICO 7: 4DB

**ENTREVISTA DE EVALUACIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA Y
DETECCIÓN DE DINÁMICA SECTARIA DESTRUCTIVA (EPC. Cuevas, J.M.,
2004)**

CASO CLÍNICO: 4DB

TÉCNICAS BASADAS EN EL CONTROL AMBIENTAL

VARIABLE 1. AISLAMIENTO (1-6)

1. ¿Al introducirte de algún modo te has sentido separado/a de tu entorno habitual (familia, amistades, vecinos, recursos comunitarios, trabajo, etc.?)

Si, de una forma progresiva y total. Me quede completamente sólo.

2. ¿De algún modo te has sentido presionado/a para abandonar tus estudios o tu trabajo, o alguna actividad positiva?

Si en muchas ocasiones, sólo existía la vida dentro del grupo

3. ¿Durante el tiempo que estuviste, sentías que estabas en un sub-mundo propio, en el que tenías todo lo que necesitabas y de algún modo lo externo al grupo y sus recursos no te eran necesarios?

Si, siempre.

4. ¿Sentías que había dos mundos, el de fuera y el interno? Si es así, ¿pensabas que el mundo externo era pecaminoso o que contenía todos los ingredientes para fracasar en tu vida y que de algún modo sólo podías sobrevivir o adaptarte en el lugar donde te encontrabas?, ¿Veías el exterior de algún modo como malo o responsable de todos los problemas que te habían ocurrido hasta ese momento? En caso afirmativo, ¿el grupo recompensaba, castigaba o bien no se manifestaba sobre esa visión de un mundo externo caótico?

Si. Lo externo era mundano y pecaminoso. Lo interno era puro y divino.

Todo lo externo era malo y tóxico. Dentro del grupo siempre había castigos y represalias para las voces discordantes.

5. En aquel momento, ¿tu familia fue acusada en algún momento por los problemas por los que estabas pasando o tu mismo mantenías de algún modo esa concepción de tu familia como responsable o causante de tus problemas?

Siempre, en especial mi padre.

6. ¿Tenías tiempo para realizar actividades elegidas por ti mismo, o por el contrario, se te ocupaba todo el tiempo con las actividades desarrolladas por o

para el grupo?, enumera brevemente qué actividades llevabas a cabo en un día normal.

No había vida personal, ni capacidad de elección, ni mucho menos tiempo. Estaba totalmente absorbido.

VARIABLE 2. CONTROL DE LA INFORMACIÓN (7-12) ()

1. ¿Existía algún modo de censura con respecto a la información de los acontecimientos externos?

Toda la información, social, política etc era filtrada por el Maestro. Daba charlas acerca de esos temas generando un pensamiento único también en estos aspectos.

2. ¿Tenías posibilidades reales de conocer el mundo externo a través de diferentes medios: salidas flexibles (no centradas en realizar una actividad concreta para el grupo como trabajos externos), comunicación con personas externas al grupo, disponibilidad de periódicos o publicaciones, o posibilidades de comprarlas; acceso a la televisión, cine, etc.? ¿Tenías alguna prohibición al respecto?

Había restricciones en horas. Todo tenía que estar aprobado por el, incluyendo la compañía. No había posibilidades por que no había tiempo y no se contemplaba una vida social.

3. ¿Se permitía la libre visión de televisión y escucha de radio? En caso afirmativo, ¿había restricciones de contenidos de algún tipo o sólo se permitía ver algún canal concreto o programas elegidos a priori? ¿Qué tipo de restricciones existían?

No había restricciones

4. ¿Existían medios de comunicación propios? ¿Eran los únicos medios existentes? ¿Teníais control sobre estos medios, o bien estaban dirigidos por estructuras superiores o desconocidas para vosotros/as?

Había comunicación propia en forma de mail, en grupos cerrados que el iba generando, sobre diversos temas.

5. ¿De algún modo te sentías perdido/a del mundo externo; te enterabas de lo que ocurría fuera del grupo; estaba entonces al día de lo que ocurría fuera: las grandes noticias, la música, el arte, las modas, etc.?

Estaba en un submundo y me enteraba de muy poquito.

6. ¿En qué manera se controlaban o permitían los intentos de comunicación externos: correspondencia, llamadas telefónicas, visitas, etc.? ¿Había intermediarios en dicha comunicación? ¿Podías hablar solo/a o bien estabas acompañado/a por alguna persona del grupo; la correspondencia era leída por alguien antes que tu? ¿Las llamadas eran escuchadas por otras personas?

No hacía falta, porque luego tu mismo le tenias que contar absolutamente todo. Quien? Donde? Cuando? Como? Mayor vigilancia que esa...cual puede ser?

VARIABLE 3. CREACIÓN DE UN ESTADO DE DEPENDENCIA EXISTENCIAL (13-20)

1. ¿Tenías plena capacidad de decisión dentro del grupo?, ¿en qué grado eras libre para tomar distintas decisiones, tanto simples como complejas?

Podias sugerir, casi nunca decidir.

2. ¿Decidías con libertad los momentos para desarrollar tus necesidades más básicas: aseo, evacuación, alimentación, salud, etc.?

Según las circunstancias. Muchas veces no, estabas pendiente y siguiendo los ritmos que el marcaba.

3. ¿Pedías permiso para tomar distintas decisiones? ¿En qué ocasiones era habitual que pidieras permiso a un superior?

Si. Siempre

4. ¿Tu sustento mínimo y tu seguridad en el grupo (comida, cama, etc.), dependía en algún grado de tu conducta, o estaba determinado a que cumplieras con ciertos objetivos?

No. Lo que si dependia, eran los recargos, en modos de sanciones, es decir cuanto podias pagar de mas, sobre lo establecido.

5. ¿Sentías que tu vida en algún modo, dependía de otras personas que estaban por encima de ti o, por el contrario, tenías la sensación de autonomía y libertad? ¿Contabas con los superiores para desarrollar tus decisiones? ¿En qué grado?

No era dueño de mi vida en absoluto. Todo tenia que ser consultado. Debias esperar ordenes de arriba...

6. ¿Pensabas o te hacían pensar que la manera en que vivías era la única positiva para ti, y que de algún modo, desviarte de ella o salir del grupo te llevaría con toda seguridad a la perdición, al fracaso, o incluso a la muerte? ¿Por el contrario, se te

ayudaba a que decidieras un plan de futuro, para contar con una vida de forma autónoma en sociedad, a corto o medio plazo?

Si, siempre, solo lo suyo era bueno, lo demás era una mierda. Se te hacia creer que podias decidir y planear algo, pero era un espejismo, bien organizado por él.

7. ¿El mantenimiento de las normas conllevaban un trato autoritario, libre de críticas constructivas y razonamientos que pudieran conllevar algún diálogo o debate? ¿Podías razonar con tu instructor / superior / terapeuta, o por el contrario, debías hacerle caso sin rechistar, aunque no estuvieras de acuerdo?

Casi siempre, solo se acataban decisiones. Punto.

La mayoría de las veces sin rechistar.

8. ¿Cómo veías a los superiores: padre, hermano, tutor, jefe, dios, etc.? ¿De que modo lo veías y tratabas en aquel entonces?

Como padre y como dios.

VARIABLE 4. DEBILITAMIENTO PSICOFÍSICO (21-25)

1. ¿Cómo valoras la comida de la que disponías dentro del grupo? ¿Era abundante, suficiente,... pasabas hambre? ¿la alimentación era variada (verduras, carne, fruta, pescado, pasta, etc.), o por el contrario era poco equilibrada? ¿La comida estaba en buen estado? ¿Cuántas comidas hacíais al día? ¿Había restricciones con respecto a la alimentación?

Era muy irregular, unas veces se comia mucho y otras muy poco.

2. ¿Cuántas horas de sueño solías tener tú y los demás compañeros/as? ¿A que hora se dormía? ¿Había algún momento de vuestra jornada de sueño en el que se os despertara o interrumpía para hacer alguna actividad? ¿Había restricciones o sentías que necesitabas dormir más tiempo?

De 3 a 5 horas. 6 horas ya era un lujo. No podias acostarte, hasta que el te daba permiso, a pesar de estar durmiendote.

3. ¿Te sentías en forma, lleno/a de energía y con plena capacidad de desarrollar la actividad cotidiana, o por el contrario, resultaba muy difícil llegar al final de la jornada?

Fisicamente, me sentia en forma, pero al mismo tiempo desvitalizado, exprimido. Ciclicamente había unos “bajones” enormes.

4. ¿Existían sesiones (terapéuticas, religiosas, educacionales, o lo que fuese) de larga duración; qué tiempo duraban esas sesiones, en qué horarios y frecuencia? ¿Consideras actualmente que la frecuencia era excesiva, interrumpía el mantenimiento de una vida normalizada, alteraba tu ritmo de vida en concreto?

Recuerda si ello te hizo abandonar alguna actividad o si interfirió en aspectos relevantes (cuidado de hijos, tiempo con la familia, dejar un trabajo, etc.).

Yo he tenido clase hasta de 12 horas. Todo era excesivo. Se vivía de una forma muy desregulada.

5. ¿Se empleaba la violencia física contra vosotros/as? ¿En algún momento hubo amenazas contra vosotros/as o contra seres queridos?

Hacia mi persona no.

TECNICAS DE CONTROL EMOCIONAL

VARIABLE 5. ACTIVACIÓN EMOCIONAL DEL GOZO (26-29)

1. ¿En especial al inicio del contacto con ellos, se empleó distintas formas de atracción hacia el grupo?

Si una de ellas adularte muchísimo, otra tratar de impresionarte y también darte en tus puntos débiles.

2. ¿Se dieron muestras de afecto, cariño, amor, etc. ¿En algún momento de tu estancia? ¿Quiénes y de que manera lo hacían?

Si había muestras de cariño, en general de todos, pero solo era una parte de la moneda, también había una dureza y frialdad después que asustaba.

3. ¿Había restricciones sexuales? ¿Si había práctica sexual, en que modo se llevaba a cabo; se elegía libremente? ¿Y con respecto al afecto? ¿Había alguna forma de promiscuidad sexual o incitación a desarrollar conductas sexuales?

Si todas las relaciones afectivas y sexuales eran controladas por él. Restricciones las había según le interesaba a el.

4. ¿Qué aspectos positivos resaltarías de tu vida estando allí, y de los inicios? ¿Te sentiste en deuda con el grupo? ¿Qué te hizo sentir en deuda? Describe si en algún momento hubo fiestas, muestras de afecto, flirteo, etc.

He aprendido muchas cosas, pero con un precio demasiado alto.

Te sientes en deuda, porque tienes valores, eres una buena persona y cuando alguien te ayuda....te sientes en deuda.

VARIABLE 6. ACTIVACIÓN DEL MIEDO, CULPA Y ANSIEDAD (30-35)

1. ¿Te has llegado a sentir humillado/a en algún momento; de qué manera han sido las peores humillaciones sufridas?

Si, verbalmente, humanamente, psicológicamente.

2. ¿Te han acusado o presenciaste alguna acusación injusta o falsa? ¿En qué grado se empleaba la culpabilización?

Siempre se utilizaba la culpabilización. Si me han acusado de manera injusta.

3. ¿Te sentías ansioso/a en algún grado por el miedo a equivocarte?

Siempre

4. ¿Llegaste a sentir miedo dentro del grupo o a su salida? ¿En qué grado y por qué motivo/s?

Si. Miedo a amenazas, persecuciones, coacciones etc.

5. ¿Temiste por tu vida o por tu salud en algún momento, a consecuencia de tu ingreso allí?

No

6. ¿Participabas o participaban en humillaciones contra otros miembros?

Si y ahora me avergüenzo mucho.

VARIABLE 7. APLICACIÓN SELECTIVA DE PREMIOS Y CASTIGOS (36-40)

1. ¿Temías consecuencias por posibles fallos en tu conducta?

Siempre

2. ¿Se te privaba especialmente de alguna cosa?

Si, de muchas. Relaciones con mujeres, dulces, fines de semana etc.

3. ¿Se aplicaban castigos cuando lo que se hacía o decía no estaba a favor de las normas o ideología del grupo? ¿Qué tipo de castigos? Cuando alguien expresaba algo que no era propio del grupo, ¿se le escuchaba, se le daba de lado, incurría en algún castigo?

Siempre había castigos. Castigos físicos, emocionales, psicológicos.

Cuando alguien expresaba algo contrario se le escuchaba a veces, pero después todos íbamos contra el.

4. ¿Eras recompensado/a, alabado/a o bien aceptado/a cuando tu conducta era la esperada?

Si.

5. **¿Participaban o participabas en los castigos aplicados a otros miembros del grupo?**

Si.

TÉCNICAS DE CONTROL COGNITIVO

VARIABLE 8. DENIGRACIÓN DEL PENSAMIENTO CRÍTICO (41-42)

1. **¿Podrías expresar libremente tu opinión personal de los hechos acontecidos, del funcionamiento grupal, etc.? ¿Se reprimía en algún momento las opiniones personales críticas con la doctrina o el funcionamiento grupal? ¿En que modo se reprimía o castigaba estas manifestaciones?**

No, nunca te expresabas libremente. Siempre te reprimías, te convenía reprimirte.

2. **¿Se invitaba a no pensar en algún momento? ¿Se practicaba algún tipo de rito o actividad que dificultara que pudierais pensar libremente, reflexionar o criticar?**

Se invitaba a pensar para lavar la imagen, pero ya estabas muy mediatizado, para entonces.

VARIABLE 9. USO DE LA MENTIRA Y EL ENGAÑO (43-45)

1. **¿En algún momento detectaste alguna distorsión voluntaria de la realidad o de la información a través de la ocultación, mentira o engaño? ¿En que sentido?**

Siempre, era una continua mentira.

2. **¿Tras tu estancia, crees que se disfrazaron los propósitos reales del grupo con distintas promesas u objetivos constructivos? ¿Crees que se te ocultó cuales eran las verdaderas metas?**

Si lo creo firmemente (que me engañaron, me timaron respecto a los objetivos del grupo).

3. **¿Tuviste miedo a que te pudieran chantajear en algún momento? ¿Supiste de algún chantaje? ¿Poseían alguna confidencia secreta relevante que te comprometiera personalmente?**

Siempre han chantajeado, a veces de forma muy dura.

VARIA10. DEMANDA DE CONDESCENDENCIA E IDENTIFICACIÓN CON EL GRUPO (46-48)**1. ¿Había una especie de pensamiento del grupo al cual debíais someteros?**

Si

2. ¿Os identificabais de algún modo a través de alguna forma de vestir, adorno, amuleto, etc.? ¿Se respetaba a los que querían mantener algún signo del pasado que no fuera dañino (ej., pelado, adorno, etc.)?

Si, todo era corporativo, todo debía ser corporativo, si no eras raro y se te presionaba. Por supuesto que esto afectaba también en nuestra vestimenta y apariencia: ropa hindú...

3. ¿Os considerabais superiores o poseedores de la verdad? ¿Qué pensabais de los que intentaban solucionar sus problemas por otros medios distintos a los vuestros? ¿Y de la gente de la calle? ¿Qué opinaban de aquellos que decidían abandonar?

El era muy superior y por ende todos los demas. Todos los demás eran unos ineptos

VARIABLE 11. CONTROL DE LA ATENCIÓN (49-50)**1. ¿De algún modo se trataba que no pensarais u ocuparais el tiempo en actividades elegidas por vosotros/as? ¿Se os daba tiempo libre u ocupabais constantemente el tiempo en actividades que eran elegidas por el grupo?**

Si, todo era muy atropellado, incluido el pensamiento.

2. Al principio de ingresar ¿en algún momento se os dejaba solos/as?

Si (podíamos estar solos)

VARIABLE 12. CONTROL SOBRE EL LENGUAJE (51)**1. ¿Se restringía vuestra forma de expresión? ¿Se imponía un modo de hablara distinto al de la sociedad normal? ¿Había algún tipo de jerga propia dentro del grupo? ¿Existían palabras nuevas o utilizabais de forma especial y diferente palabras ya existentes?**

Si se debía hablar de una manera determinada. A él siempre de usted.

Sí había palabras nuevas y corporativas.

VARIABLE 13. ALTERACIÓN DE LAS FUENTES DE AUTORIDAD (52-53)

1. ¿Tenían importancia las fuentes de autoridad externas (padres, leyes, etc.)? Si entraban en contradicción con las normas del grupo: ¿qué suponía una mayor importancia y respeto, la doctrina interna del grupo o las leyes de la sociedad?

No tenían importancia. Sólo la doctrina interna.

2. ¿La doctrina del grupo era vista como perfecta, inalterable o incriticable?

Si

TÉCNICAS DE INDUCCIÓN DE ESTADOS DISOCIATIVOS**VARIABLE 14. USO DE DROGAS (54)**

1. ¿Se permitía el uso de algún tipo de droga o fármaco sin la correspondiente prescripción médica?

Si

VARIABLE 15. NEGACIÓN DE TRATAMIENTO / AUXILIO MÉDICO Y/O NEGACIÓN A LA TOMA DE MEDICACIÓN PRESCRITA (55-57)

1. ¿Se negó en algún momento el auxilio médico para alguna persona del grupo que lo demandaba o que parecía realmente requerir de esta ayuda?

En alguna ocasión si, no era bueno estar malo.....era de débiles. Se te presionaba.

2. ¿Personal no sanitario era el responsable de cuestiones de salud? ¿Eran los encargados de prescribir / aportar la medicación? ¿Se oponían ellos a que tomarais medicaciones prescritas por un médico?

Había una enfermera que recetaba cosas por su cuenta.

3. (Solo para sectas de tratamiento de adicciones) ¿Cómo se trataba / abordaba el síndrome de abstinencia)? ¿Se prohibía la medicación utilizada para contrarrestar el síndrome? ¿Estaba prohibida la toma de metadona y se aconsejaba a los neófitos a abandonarla para su posterior ingreso?

*** NO APLICABLE**

VARIABLE 16. CÁNTICOS, MANTRAS, HABLAR EN LENGUAS, MEDITACIÓN, ORACIÓN, NO PENSAR (58)

1. ¿Se empleaba algún cántico o mantra? ¿Sabes lo que es hablar en lenguas; lo hacíais, cómo? ¿Orabais o meditabais; en que manera?

Si, muchos

VARIABLE 17. OTROS METODOS DE DISOCIACIÓN: SUGESTIÓN, HIPNOSIS, ETC. (59-61)

1. ¿De algún modo entrabais en estados de trance o en situaciones que alteraban la conciencia? ¿Sentiste alguna experiencia mística?

A veces se trataba de llegar al trance. Experiencia mística no

2. ¿Aplicaban hipnosis u otras técnicas que desconocíais de tal modo que sentíais que vivíais la realidad de forma distinta y extraña o que incluso vuestra mente se separaba de vuestro cuerpo?

Al menos que yo sepa, no había nada de hipnosis. Todo era técnicas psicológicas.

3. ¿Has pasado por alguna otra experiencia extraña que hasta entonces no hayamos recogido?

Seguro, que sí. Ya la hablaremos.

CASO CLÍNICO 8: 4PT

**ENTREVISTA DE EVALUACIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA Y
DETECCIÓN DE DINÁMICA SECTARIA DESTRUCTIVA (EPC. Cuevas, J.M)**

CASO CLÍNICO: 4P.T.

TECNICAS BASADAS EN EL CONTROL AMBIENTAL

VARIABLE 1. AISLAMIENTO (1-6)

1. ¿ Al introducirte de algún modo te has sentido separado de tu entorno habitual (familia, amistades, vecinos, recursos comunitarios, trabajo habitual, etc.)?

Claro que sí. Al principio justamente no, un mes y medio o dos ya empecé a ver como tiraban de mí. Mi familia eran los malos, tenía que dejar de estudiar, porque me perjudicaba seguir estudiando. Debía dejar a mi novia porque no estaba dentro del grupo,... que acabó entrando... tenía que romper todos los vínculos que no fueran los que estuvieran allí.

A mi hermana (menor de edad entonces, también en el grupo) le amenazaba diciendo que acabaría ejerciendo la prostitución.

2. ¿De algún modo te has sentido presionado para abandonar tus estudios o tu trabajo, o alguna otra actividad positiva, en caso de que ésta la llevaras a cabo?.

Rompí con los estudios. Ella lo controlaba todo. En cuanto al trabajo perdí al menos dos trabajos por su culpa. Uno de ellos porque tenía que viajar, dábamos servicio técnico a otras partes del país (Barcelona, Madrid...). Como era de imprevisto, le llamaba y le decía que no podía ir... pero como no podía faltar a ninguna de sus clases... acabó haciendo que perdiera ese trabajo. Otro por su consejo de lo que debía hacer o no hacer con respecto a mi jefe. Luego, decía que si no fuera por ella, yo era incapaz de mantener un trabajo...Pues fue salir de allí, dos meses después encontré trabajo y estuve ocho años en el mismo sitio.

3. ¿Durante el tiempo que estuviste, sentías que estabas en un submundo propio, en el que tenías todo lo que necesitabas y de algún modo lo externo al grupo y sus recursos no te eran necesarios?

El mundo exterior desaparece. Las relaciones las mantienes única y exclusivamente con las gentes que había dentro... las relaciones de todo tipo, de todo tipo. Familiares, solo las que hubiera dentro, las relaciones de pareja, solo si estaban

dentro... como me dijo el psiquiatra, solo falta que se meta en la cama tu mujer, ella y tu. Fehacientemente dicho por él. La complicidad dentro de pareja se formaba entre cada uno de los miembros de la pareja y ella. En el momento en que empezaba a surgir algún tipo de complicidad dentro de la pareja, que es lo normal... la rompía. Con las dos chicas con las que salí en ese periodo de tiempo, con ambas lo hizo. Siempre estaba en medio de cualquier relación que tuvieras... fuera de pareja, de amistad o lo que fuera.

4. ¿Sentías que había dos mundos, el de fuera y el interno?. Si es así, pensabas que el mundo externo era pecaminoso o que contenía todos los ingredientes para fracasar en tu vida y que de algún modo sólo podías adaptarte en el lugar donde te encontrabas?. ¿Veías el exterior de algún modo como malo o responsable de todos los problemas que te habían ocurrido hasta ese momento?. Si es así, ¿el grupo recompensaba, castigaba o bien no se manifestaba sobre esa visión de un mundo externo caótico?.

El mundo externo era lo equivocado y lo incierto. Pecaminoso no... porque la religión aunque se tocaba, no era lo central.

Se suponía que tu vida se discurría en el exterior, no en el interior, por supuesto que estando dentro no ves la diferenciación entre ambos submundos. Se suponía que te desarrollabas en el mundo externo, como todo el mundo... pero lo que sí está en el interior era la única gente que te entiende, que te comprende, y con la que tú compartes algo... el resto eran compañeros de trabajo, con relaciones superfluas, que incluso hasta eso también llegaba a controlarse de alguna manera. Una de las cosas que enganchaba y engancha era que es muy cómodo vivir con la certeza que uno hace en todo momento lo que debe hacer. Y hay que ser valiente para arriesgarse a equivocarse y sobrevivir sabiendo que uno se equivoca y que a veces acierta y otras no y que no hace falta tener la verdad absoluta para vivir. La ausencia de libertad te hace vivir en una nubecita en la que no hay miedo... todo es seguro, no hay casi preocupaciones, no tienes que decidir.

5. En aquel momento, ¿tu familia fue acusada en algún momento de los problemas por los que estabas pasando o bien mantenías de algún modo esa concepción de tu familia como culpable de tus problemas?

Mi familia eran los malos y responsables directos de mis problemas, eran los que habían generado mis traumas y trastornos, tenían la culpa y me hizo creer que además, ellos nunca habían hecho nada por mí, nada por ayudarme.

6. ¿Tenías tiempo para realizar actividades elegidas por ti mismo, o por lo contrario, se te ocupaba todo el tiempo con las actividades desarrolladas por o para el grupo?, Enumera brevemente qué actividades llevabas a cabo en un día normal.

Sí controla el tiempo libre... bueno, podías ir al cine, pero claro también recuerdo alguna regañina en función del comentario que hicieras de la película. El contraste con su opinión de la película era impuesta a gritos... ¿cómo puedes opinar de ese modo en torno al personal x... si lo que ocurría en realidad era que...? O por ej.cosa que me hizo varias veces, dentro de la tormenta emocional: separarte y juntarte a su antojo, en función del grado de complicidad que ella ve. Cuando ve cierta complicidad, se mete de por medio y separa a las personas... para cuando ambas expresan que quieren estar juntas... y ella estima oportuno autorizarlo, el acercamiento debe ser muy gradual... te permite que te veas con ella primero en un lugar público, incluso sugiere en qué sitio. Te prohíbe que vayas con ella al cine. Te impone un tiempo máximo, que si no recuerdo mal era de una hora y media.

Si hubiera restringido mi ocio, me hubiera parecido menos grave que haber restringido mis relaciones más significativas.

Y si alguien decía “he jugado una partida de tenis”, probablemente no hubiera ocurrido nada. Pero si dices que el monitor es un tío muy perita, que te has tomado algo con él y tal... ya hubiera pasado algo.

La actividad principal era quemar la vida. Algo constructivo?? Poco, y eso que siempre he sido muy rebelde. Recuerdo que hacía algo de deporte (baloncesto, nadaba, la bici... pero poco).

Prohibición de actividades: acercarme a mi ordenador. Hizo que otro pusiera una clave en mi ordenador para que no pudiera entrar. Yo, como gilipollas, autorizo a que

le pongan la clave... me prohibía cualquier actividad relacionada con mi vocación. Creo que no quería que lo hiciera porque eso y la electrónica eran parte de mi vocación... y las vocaciones normalmente suponen una pasión... y las pasiones son difíciles de controlar. Pasar cierto tiempo en una actividad que te gusta, te llena y podría desengancharte de ella. Podría suponer poner el foco de atención en otro sitio.

VARIABLE 2. CONTROL DE LA INFORMACIÓN (7-12)

1. ¿Existía algún modo de censura con respecto a la información de los acontecimientos externos?

Podías ver la tele en tu casa tranquilamente... era de lo poco que podías hacer sin que interviniera ella, aunque por supuesto siempre estaba la opinión de ella sobre cualquier cosa. En un momento dado, si opinas de algo, podía darle el cambio a tu opinión.

Hubo restricciones individuales. A algún compañero le prohibió escuchar música. A mí concretamente no, pero sí me impidió tocar el piano.

Pero no estás informado porque no tienes en ese momento interés por lo que ocurre en el mundo. Es que nunca estuve tan desconectado del mundo como ese periodo. No tenía ningún interés por ver el telediario ni por estar informado.

2. ¿Teníais posibilidades reales de conocer el mundo externo a través de diferentes medios: salidas flexibles (no centradas en realizar una actividad concreta para el grupo como trabajos externos), comunicación con personas externas a la comunidad, disponibilidad de periódicos o publicaciones o posibilidades de comprarlas; acceso a la televisión, cine, etc.?

Controlado por completo porque en función de qué persona... el que menos iba tres veces por semana. Tenías que hacer un resumen de lo que hiciste el día anterior y hoy... en función de eso te restringe o no.

La comunicación, no restringida físicamente, pero sí estaba en un sentido de que como informabas a ella con todo detalle de todo lo que habías hablado con una persona, y se informaba desde las fuentes de lo ocurrido, ella podía decirte que no volvieras a ver a tal o cual. En la superficie todo estaba permitido aparentemente, pero en un sentido real no.

3. ¿Se veía la televisión y se escuchaba la radio?. En ese caso, ¿había restricciones de contenidos de algún tipo o solo se permitía ver algún canal concreto o programas elegidos a priori?. ¿En caso afirmativo, qué tipo de restricciones existían?.

Había restricciones **individuales**. En función de tus gustos y tu personalidad te recomendaba, prohibía o censuraba determinados contenidos. En principio se podía ver la tele y escuchar la radio (aunque algunos eran “castigados” sin poder hacerlo) pero también tenías claro lo que podías o no ver.

4. ¿Existían medios de comunicación propios? ¿eran los únicos medios existentes?. ¿Teníais control sobre estos medios, o bien no estaban dirigidos por los residentes?.

No. Sí bombardeaba con información propia. De hecho, los supuestos alumnos o pacientes si hubiera sido algo terapéutico, ella que tanto criticaba a la gente que hacía intrusismo profesional y contra la falta de ética, ella integraba a los demás dentro de su vida persona. En su cumpleaños, los únicos invitados eran los que estábamos allí. No tenía amigos. Como estabas completamente integrados en su vida y ella en la tuya por desgracia ... El mejor regalo de cumpleaños que podía tener era tener allí a sus fieles, porque ella estaba subida en un altar.

5. ¿De algún modo te sentías perdido del mundo externo; te enterabas de lo que ocurría fuera de la comunidad; estabas al día de lo que ocurría fuera: las grandes noticias, la música, el arte, las modas, etc.?.

Claro, sí. Mucho, muchísimo. Lo que pasa que la salida la buscabas allí dentro. La gente que estaba allí, en contra de lo que te decía ella de que si salías no ibas a poder valerte por ti mismo, el que está dentro nunca podrá valerse por sí mismo, nunca podrá desenvolverse en condiciones en el mundo y nunca llegará a tener una vida normalizada.

El arte, la música... la parte de arte es que, la faceta artística que hay en mí, en la parte de la música ... lo que ella me transmitía sobre lo que yo había compuesto... daba pena

lo que opinaba sobre lo que los demás hacían... a poquito de sensibilidad artística que tuviera cualquiera, se daba cuenta que estaba muy perdida en esta faceta. Yo recuerdo opiniones sobre músicas que no son mías, que no compartía nada con ella. Lo que a ella le gustaba era bueno artísticamente y lo que no, no era bueno. La calidad artística dependía de lo que a ella le gustaba. Había uno que era muy polifacético, que desarrollaba distintas facetas artísticas (cine, música, escultura, pintura, etc.) y que tiene un talento descomunal, recuerdo, y nunca se olvidará en mi vida, que decía que el arte... eran las figuritas de Lladró. Pueden ser bonitas... pero de ahí a que se considere un patrón artístico universal y ejemplar; comparando el arte que desarrollaba con estas figuras que ella adoraba. También recuerdo que decía de un músico extraordinario que tan solo era un buen músico y que sus capacidades estaban por otro lado. Le obligó a estudiar ciencias de la información... que no sé si habría superado el primer curso. Creo que es el mejor músico que conozco y así opinaba.

En cuanto a la moda, se vestía como ella decía. Y tengo ejemplos de cuando ella estaba y después de salir yo...mucho peor. Yo recuerdo una chica que un día llamó a mi puerta y no la conocía...ni por la forma de vestir ni por la apariencia externa... , porque llevaba dos años o tres allí dentro. Cuando algo no le gustaba, le humillaba diciendo que era vestimenta de adolescente, o lo que sea... que en fin... para ella,... una mujer que lleva el pelo por el culo, lacio, una cola siempre hecha... y que lo que siempre viste es chándal y sudadera... con las monturas de gafa que creo que nunca se las ha cambiado en la vida... y su marido también igual, e igual de despeinado.

6. ¿En qué manera se controlaban o permitían los intentos de comunicación externos: correspondencia, llamadas telefónicas, visitas, etc.?. ¿Había intermediarios en dicha comunicación? ¿podías hablar solo o bien estabas acompañado por alguna persona del grupo; la correspondencia era leída por alguien antes que tú o bien las llamadas eran escuchadas por otras personas?.

Sí rotundo. A mí llegó a decirme con respecto a la correspondencia, lo que debía concretamente contestar. Y hasta dictado alguna vez. Lo he vivido en mis carnes. Cuando conocía a la segunda chica, esta vivía en Madrid y yo aquí, durante el primer

año. Durante este tiempo había correspondencia, por supuesto... ella leía las cartas que recibía, con rotulador rojo hacía anotaciones y yo, antes de mandar la carta, se la tenía que dar a ella para que la leyese ella, y si hacía rectificaciones, la reescribía con éstas. Algunas no se las enseñé, a escondidas... en plan rebelde. Todo este grado de sumisión lo hacía porque estando allí me parecía que hacía lo mejor... por el bien de las personas a las que quieres...

La mayoría de la gente que ha estado allí son muy buena gente, y el que no, el que era un poco pícaro, acababa saliendo de allí. La gente que ha permanecido allí son gente que de buena, es tonta.

Ella ya no solo te busca las vueltas por tu bienestar, sino también las busca por alguien a quien tu quieras. Y de hecho, el chantaje emocional más fuerte, la forma más fuerte de presionarte era hacerte creer que pudieras estar haciendo algo que le perjudica a alguien que quieras. A mí, con quien más, con diferencia lo hizo con mi hermano, que además sigue dentro del grupo.

Las llamadas también eran controladas. Y tanto que sí. Ella controlaba el sitio donde vivía cada persona y con quien. Se daban situaciones de lo más curiosas. Dentro del mismo bloque de pisos, vivía mi novia con mi amigo, en un piso, y mi hermano y yo con otro. Mis vecinos estaban estupefactos porque veían a mi novia salir con mi amigo, pero luego me veían a mí besándola... y claro, se creaban comentarios y alucinaban con estas cosas.

Mi amigo se había separado de su mujer y tenían un hijo en común. La ex mujer de mi amigo se convirtió en el enemigo número uno. Entonces, el objetivo principal con él en aquellos momentos era hacer todo lo posible para que su hijo también fuera allí, porque si no, su hijo iba a acabar fatal. Es lo que te digo, te mueve por lo que más quieres. Las llamadas que hacía su hijo a su madre desde su casa, y ella, le sugirió a él que las grabase. Él me preguntó cómo podía hacerlo y yo hice un circuito y un grabador y tal para grabar las llamadas telefónicas. Y no solo se grabaron las llamadas éstas, sino también las que hizo mi novia desde ese teléfono y todo el mundo ...y todas las escuchó ella. Y algunas de ellas con consecuencias muy desagradables para mí. Primero las

escuchaba el dueño del teléfono, que estaba totalmente absorto y diluido en ella. Y por supuesto, llamada que escuchaba él, llamada que escuchaba ella.

Como estar en todos sitios ella, pero sin moverse del sitio.

VARIABLE 3. CREACIÓN DE UN ESTADO DE DEPENDENCIA EXISTENCIAL (13-20)

1. ¿Tenías plena capacidad de decisión dentro del grupo?, ¿en qué grado eras libre para tomar distintas decisiones, tanto simples como complejas?.

No podías decidir nada. Insisto, yo era muy rebelde y por eso salí de los primeros. A mí la libertad me da mucho miedo, pero creo que forma parte de mí y si me la quitan, me muero. Y me la quitaron hasta tal punto que llegó un momento que, a pesar de que todo me llevaba a quedarme, me fui. Pero poder decidir en sí, nada, ni siquiera lo que comes. Porque si se lo cuentas a ella, te lo va a cambiar.

Ni siquiera qué tomarte para el resfriado o decidir ir al médico, porque ella también era “médico”, ella te decía lo que tenías que tomar, incluso medicamentos que eran de necesaria prescripción médica. Si en algún momento ibas al médico ella incluso te llegaba a cambiar la medicación... incluso mediación psiquiátrica. No era solo si tomar paracetamol o ibuprofeno... sino si diacepam o no se qué. Cambiaba totalmente las recetas.

Te mandaba al psiquiatra, cuando a ella le interesaba, y con informe suyo en un sobre cerrado que no podías abrir, para él. Y te decía... qué le tenías que contar exactamente a él y qué no. Dile esto, esto y esto... Y no le digas esto. Ya me dirás qué diagnóstico puede hacer si llevas ya previamente las instrucciones de lo que debes decir. A mí me diagnosticó que estaba...Acabó recetándome antidepresivos y ansiolíticos. A mí tuvo un punto de originalidad, ella dijo que tenía un trastorno narcisista de la personalidad. A cada uno le da por donde ve que puede controlar más.

Durante el primer año y medio nunca hubo un trastorno, y de pronto, de un día para otro apareció. Fue paulatino lo demás, pero en menos de dos meses todo el mundo empezó a ser diagnosticado con distintos trastornos. Yo creo que ella empezó a leer

cosas y empezaba a asignar. A mí me tocó ese diagnóstico de un día para otro. Una de las cosas que más daño me hizo desde ese momento es que, de la poquita libertad que me quedaba, ya no tenía ninguna, porque no podía pensar por mí mismo ni tener una opinión... ni siquiera podía tener un recuerdo, porque yo podía recordar algo, pero si ella decía que las cosas habían ocurrido de otra manera, era mi trastorno el que lo estaba recordando, y no era yo. Y si tenía una opinión que a ella no le gustaba, era mi trastorno, y no era yo. Los recuerdos los negaba. Al principio dejé el beneficio de la duda, pero lo que me abrió los ojos fue ver a mi mejor amigo negar un recuerdo que era clarísimo porque ella le había dicho que no. Y diciéndome, es que yo también recuerdo lo mismo que tú, pero si ella me estaba diciendo que lo que pasó es lo contrario, pues será lo contrario. Yo le decía... tío piénsatelo porque recuerdo lo mismo que tú. Y me replicó él, pues piénsatelo porque es tu trastorno el que está recordando y no tú. En el caso de él, era su supuesta neurosis la que recordaba, y en mi caso el trastorno narcisista. Y ella se contradecía mucho, y entonces, claro, si tenías recuerdos a ella le venía fatal, puesto que pillabas las contradicciones.

2. ¿Decidías con libertad los momentos para desarrollar tus necesidades más básicas: aseo, evacuación, alimentación, salud, etc.?

Decidía la hora de alimentación, la hora a la que debías acostarte, lo que comes y lo que no... lo que está bien y lo que no. Sin tener una titulación para dar estas opiniones. La única titulación que tenía ella era la de Ciencias de la Educación. Pero ella no ejerce como pedagoga ni muchísimo menos... ejerce de...hija de puta nada más... Podía ejercer de pedagoga y lo haría mejor y peor, pero ella que tanto critica el intrusismo profesional hacía de psicóloga, médico, psiquiatra,... de cualquier cosa. Bueno, reconozco, que llegaba a decir, “en plan modesto”... yo las matemáticas la verdad es que no... las avanzadas no, las básicas sí, “las matemáticas eso yo ni te lo miro, pero de todo lo demás sí...” porque ella te corregía cómo tomabas los apuntes y demás. Y hasta los apuntes de física avanzada también me quería corregir. Es que tú apuntas demasiadas fórmulas... oye es que esto no se puede apuntar de otra manera...”no, no, escríbelo con texto”. Pero qué estás hablando si esto es lenguaje simbólico.

Pedías permiso para cualquier cosa con mínima transcendencia: apuntarte a un curso... lo que sea. En mi caso las cosas de mayor importancia siempre me ha costado pedirle permiso. Siempre tenía alguna duda y de hecho, me tiene muy enfilado, porque yo llegué a decírselo. Creo que he sido la única persona que he llegado a decirle, estando dentro, que ella está mal. Y la reacción que tuvo fue la de una persona desequilibrada... y la represión que me tocó después... que me tocó dos meses que para mí queda. Lo conseguía haciéndote pasarlo mal con la gente que tú quieres. Entonces te vienen todas de golpe: todas las prohibiciones, las separaciones, el hacerte temer el futuro, etc. No convenía enfrentarse a ella.

3. ¿Pedías permiso para tomar distintas decisiones?. ¿En qué ocasiones era habitual que pidieras permiso a un superior?.

Queda claro con lo indicado ¿no?. Todo, absolutamente todo, pasaba por su consulta.

4. ¿Tu sustento mínimo y tu seguridad en la comunidad (comida, cama, etc.) , dependía en algún grado de tu conducta, o estaba determinado a que cumplieras con ciertos objetivos?.

Algunos vivíamos en pisos alquilados con otros compañeros del grupo, pisos que pagabas con tu sustento. En este sentido tenías que correr con todos los gastos como cualquier persona normal, la comida y la cama la tenías siempre disponible.

5. ¿Sentías que tu vida en algún modo dependía de otras personas que estaban por encima tuya, o por el contrario, tenías sensación de autonomía y libertad?. ¿Contabas con los superiores para desarrollar tus decisiones? , ¿en qué grado?.

La sensación de libertad dentro sí existía en cierto grado. Pero objetivamente NO tenías libertad en absoluto, pero creías que hacías lo que mejor te convenía (que era lo que te indicaba ella) . Tu vida dependía de su criterio. A algunas personas les llegó a sugerir que...si estaban tan agotadas y cansadas de la vida podían pensarse en qué solución debían adoptar... a algunos se les sugirió el suicidio, aunque de una manera sutil,... si decías “¿me estás diciendo que me mate?”, entonces te respondía “yo no lo he dicho, has sido tú”... En este sentido, ella intentaba controlar tu vida hasta el máximo, hasta si decidías o no vivir.

6. ¿Pensabas o te hacían pensar que la manera en que vivías era la única positiva para ti, y que de algún modo, desviarte de ella o salir de comunidad te llevaría con toda seguridad a la perdición, la recaída en tu adicción, o incluso a la muerte?. ¿Por el contrario, se hacían planes para que pudieras desarrollar tu vida de forma autónoma en la calle en un futuro a corto o medio plazo?.

Total y absolutamente, literalmente lo que me dices. A mí me decía que iba a acabar viviendo debajo de un puente. Ahora en cambio, estando fuera, tengo mi casa, la estoy reformando a mi gusto... y bien... lo normal. Ni más ni menos que nadie, lo normal. Y más allá de eso, uno se siente ahora feliz, porque es libre. A veces alegre, a veces triste, lo normal... pero viviendo. Es que estando allí dentro, la principal actividad era quemar la vida, perdiendo el tiempo... yo a todo lo pasado puedo decir que estaba aprendiendo mucho allí, mucho de lo que no debo hacer... que me ha supuesto esta experiencia un grado de madurez en muchas cosas que quizá que no tenga mucha gente, pero a un precio excesivamente caro Lo pasé y ya está. De desconfianza? Ahora no, pero sí me he vuelto una persona muy difícil de manipular. Tengo la tendencia a ser manipulable, pero ya nadie me pilla, incluso desenvolverse en un ambiente normal, los intentos de manipulación los cazo al vuelo, y eso supone una ventaja, pero a un precio muy alto. El único beneficio , que hubiera preferido no pasar por ello, es considerarme una persona muy fuerte a raíz de pasar un entrenamiento muy duro. Me encuentro con gente que se derrumba con más facilidad ... me siento fuerte, como que no me encuentro en un lugar de donde pueda salir. Esto me da cierto fondo. Es como si alguien durante cuatro años corre tres o cuatro km. Como tener un entrenamiento militar bastante duro. Que pena que deba tener cuidado con tener precaución con ser fuerte pero sin llegar a endurecerte, porque aquello tiende a endurecerte

Se suponía que el objetivo sí era adaptarte a la sociedad, pero en realidad para nada. El objetivo de cada uno era ser consecuente con uno mismo, con lo que uno es y no huir de los problemas que cree tener. La máxima, el lema era no merece la pena vivir sin estar haciendo lo que tienes que hacer, porque otro modo de vivir es huir, y huir te va a llevar acabar tu vida huyendo o a encontrar ese afrontamiento cuando ya ha pasado un tiempo muy valioso y ha estado desaprovechado. Yo recuerdo alguno que decía, si cumplo ochenta años y sigo allí dentro, me va a dar igual, con que viva un solo día de

mi vida conforme a lo que tengo que vivir ya estaré contento y feliz. Cosas de esta son las que me hacían abrir los ojos. Yo decía, hombre, llevo aquí cuatro años y hasta los ochenta? Como que no. El que no salga, allí seguirá, nadie sale con el alta, diciendo tú estás bien ya, si algún día me necesitas, ya sabes donde estoy. Que yo recuerde habrán pasado por allí cincuenta o sesenta personas... o más (que no conozca).

7. ¿El mantenimiento de las normas en comunidad conllevaban un trato autoritario, libre de críticas constructivas y razonamientos que pudieran conllevar algún diálogo o debate?. ¿Podías razonar con tu instructor / terapeuta, o por el contrario, debías hacerle caso sin rechistar, aunque no estuvieras de acuerdo?.

No, no podías razonar: eran órdenes. Y pidiéndote un acto de fe para las pocas veces que uno se atrevía a dudarlo. ¿Por qué?. Porque lo digo yo, no te vale?. El debate solo superficial, si cuestionabas la base inmediatamente era “te lo estoy diciendo yo”, “estás desconfiando de mí”. Yo recuerdo que una de las cosas últimas que hizo ella era gritarme diciéndome que quién mierda me creía yo que era, haciéndome incluso haciendo el ademán de levantarme la mano. A mí no me llegó a pegar, pero sé que ha llegado a hacerlo a gente posteriormente. Entonces, gritándome quién mierda te crees tú que eres para poner en duda la opinión de un profesional como yo y la de Cotrina. Y... yo pongo en duda lo que me parece.

Si planteas una duda con cierto miedo y ella te la resuelve viéndote venir y te das cuenta que por ahí no y cambias de opinión... hasta ahí vale, pero como cuestiones la base... entonces no. O si supone incumplir una norma.

8. ¿Cómo veías a los superiores: padre, hermano, tutor, jefe, dios, militar, etc? ¿De qué modo lo veías y tratabas en aquél entonces?

Sí, ella quería que la vieses como **parte de la familia**. Era como la persona sin más, ... la persona punto, sin más. Más que familia. Siempre me ha despertado compasión, siempre. He llegado a admirar el carisma, la inteligencia y la capacidad de manipular a la gente. Que es una pena, porque bien aprovechado podría servir de mucho. Haciendo lo que hace, pero bien... pero no.

Yo recuerdo muchos momentos que provoca situaciones en las que busca contacto físico contigo... te abraza o te besa... te coge la mano o el brazo. Y siempre me he sentido incómodo cuando lo ha hecho.

VARIABLE 4. DEBILITAMIENTO PSICOFÍSICO (21-25)

1. ¿Cómo valoras la comida que había en comunidad?. ¿Era abundante, suficiente, ... pasabas hambre?. ¿La alimentación era variada (verduras, carne, fruta, pescado, pasta, etc.), o por el contrario era poco equilibrada?. ¿La comida estaba en buen estado?. ¿Cuántas comidas hacíais al día?

Las cantidades también las controlaba ella... si es que estaba en todo. Si alguien estaba un poco gordita... que tenía ella que verse en el espejo. Las cantidades conmigo no era un control muy estricto.

Allí la gente está gorda en general, te dedicas nada más a pensar y actividad física no tienes ninguna. Tienes a comer más por motivo de la ansiedad. A mí me daba la lata con la hora en que comía. Insistía mucho en que como muy tarde, que a las 22:30 estuviera en la cama, que cenara a las 21:00. Joder, eso ella que era de Noruega, estamos en Andalucía, con una cultura de vivir la noche, de relacionarnos con gente, de alegría, de salir, el sol. No quiero ni pensar una cosa de estas en un sitio como Alemania o Noruega... que tiene pocas horas de luz... se suicidarán. Es aquí y mira como estábamos.

2. ¿Cuántas horas de sueño solías tener tú y los demás compañeros?. ¿A qué horas se dormía?. ¿Había algún momento en el sueño en el que se os despertara o en el que se interrumpía para hacer alguna actividad?.

Super controlado, hora que te acuestas y que te levantas. Yo quería dormir más, me faltaba el sueño. Aunque también, estaba deprimido, la vida vacía, igual que tienes tendencia a comer por la ansiedad, tienes tendencia a dormir para evadirte. Y normalmente, surge, al menos en mi caso, que si tienes algo de conciencia de que lo que haces te hace la puñeta, es como si te generas una resistencia psicológica a seguir así, pero como sigues en esa vida... lo que tu cuerpo te llama a hacer es dormir. Realmente vas en contra de ti mismo. Cuando uno hace eso en mucho tiempo, tu cuerpo reacciona físicamente. Tú puedes tener el convencimiento absoluto de que estás haciendo lo que debes y a lo mejor en ese caso no ocurre, pero no tienes el convencimiento absoluto casi nunca. Entonces, en algún sitio aunque fuera de alguna manera no consciente, yo hacía algo que no quería hacer, o al menos hacía algo que con lo que estaba haciendo no llegaba a ningún sitio. Y eso me despertaba mucho el querer dormir. Además, hubo un año y medio en que estuve medicado, y lo que tomaba me hacía ver el mundo como una

balsa de aceite, no había nada ni demasiado bueno ni demasiado malo... las emociones estaban muy dormidas. Algo que antes me hubiera crispado, no me crispaba, algo que me hubiera hecho dar saltos de alegría, tampoco. En emociones todo era gris, no había nada blanco ni negro.

Te controlaba por ej., cuando vivía con mi hermano, me obligaba a acostarme a una hora determinada, aunque no tuviera sueño, y levantarme a otra, aunque no quisiera. Aunque no trabajara, es que allí apenas trabajaba, creo que todo el tiempo que estuve allí he trabajado en total unos seis meses como mucho, ...de los cuatro años.

3. ¿Te sentías en forma, lleno de energía y con plena capacidad de desarrollar la actividad cotidiana, o por el contrario, resultaba muy difícil llegar al final de la jornada?

No, sin energía, todo lo contrario. Era muy difícil llegar al final de la jornada.

4. ¿Existían sesiones terapéuticas o religiosas de larga duración; qué tiempo duraba estas sesiones, en qué horarios y frecuencia?

Hasta tres horas seguidas las clases de grupo que daba, aparte de las terapias individuales casi diarias. Esas las que eran oficialmente clases, pero se llegaba a convivir con ella, en un cumpleaños... en un cumpleaños de quien fuera, porque que a nadie se le ocurriera celebrar un cumpleaños y no invitarla, aunque no te apeteciera. Recuerdo un cumpleaños de L., ella fue. Recuerdo que su hijo se pegó un porrazo impresionante con un cristal. Quiso salir a la terraza y estaba cerrada, no se dio cuenta y se dio un porrazo impresionante, cayendo al suelo. Ese día, en el salón de la casa, en la que vivían tres “alumnas”, recuerdo donde estábamos sentados cada uno, el orden en el que llegábamos, y sobre todo lo que pasó cuando se fue ella. Había unas quince o veinte personas y estando ella allí el ambiente era... tensión, y todo el mundo pendiente de ella. Si ella se ríe o no se ríe, qué dice y qué no dice, que cara pone cuando habla alguien. Pues cuando se fue, porque ella nunca trasnocha, a las 21:00 se va, como mucho... y recuerdo el comentario de la anfitriona, que era su mejor amiga, hay que ver que se ha ido esta, y todos hemos hecho uff, hemos respirado. Cuando se fue aquello era una fiesta de verdad, una celebración de algo... Y ahora estábamos riéndonos, cada uno con una conversación... cuando ella estaba, situada en medio del salón, mirando a

todo el mundo, todas las conversaciones con ella y ella con otras personas...esa misma noche, las caras que me ponía a mí cuando decía algo, alguna opinión. Nada referente a ella, pero ponía una cara que no veas...

5. ¿Se empleaba de algún modo la violencia física contra vosotros?. ¿En algún momento hubo amenazas contra vosotros o seres queridos?.

Sí, Bofetadas y cogerla (a una compañera suya) con los pelos y arrastrarla por el suelo cogida de los pelos.... *¿No se defendía?...* no, y lo peor, ni ella ni ninguno de los que había alrededor tampoco la defendía. A mí en concreto me levantó la mano, a mi hermana (menor) en concreto sí llegó a pegarle, delante de mí, una bofetada que no se la tenía que dar.

Amenazas? No tengo más remedio que... Continuamente... de que te echaba de allí (era la peor amenaza posible, pues fuera te hacía creer que no podáis vivir sin su ayuda)... continuamente.

Amenazas físicas no eran necesarias en un principio, luego sí lo fueron, también físicas. Fuera del grupo he tenido amenazas. Durante los dos o tres meses siguientes me buscaban, para amenazarme. Incluso alguno explícitamente, que me iban a pegar si llegaba a hacer algo contra ella. *¿Por qué?. Porque mi vida depende de esa persona... y si le haces algo a ella me lo estás haciendo a mí...* esas son palabras de alguno de allí. Entonces, no te lo voy a permitir. Y presiones. Yo llegaba a casa y ponía el coche dos manzanas más allá para que no supieran que estaba en casa. No tenía miedo, pero sí sales de allí, escopetado y de la mano de mi novia, sales muy confuso, no sales con miedo de allí, sino de lo que me espera, de que haya alguna probabilidad remota de que lo que ella dice se cumpla... entonces tú te enfrentas a ti mismo, a tus propias posibilidades, a si realmente puedes desenvolverte en la vida, a si lo que viene es realmente tu perdición o si puedes vivir. Al principio mucho miedo, aunque poco a poco se disipa.

TÉCNICAS DE CONTROL EMOCIONAL

VARIABLE 5. ACTIVACIÓN EMOCIONAL DEL GOZO (26-29)

1. ¿En especial al inicio del contacto con ellos, se empleó distintas formas de atracción hacia el grupo?

¿Lo bueno?... eso va a ser muy breve.

En verdad, para entonces, no es que no había terminado, en realidad antes que nosotros no había nadie antes. R. y T. fueron los primeros. Antes lo que hacía era dar clases de inglés para niños y tal. Además de esa razón, es muy astuta y quizá, el ponerle por delante a una persona, de una manera muy evidente “*yo te ayudo, yo si puedo, yo te lo resuelvo*”, eso puede ser sospechoso. Por eso, es más “*sí te lo resuelvo, pero te cuesta trabajo, supondrá un tiempo...*” y es como un reto... “vale pues voy”. Entonces ahí no estaba tan subida a la parra como después, estaba algo más aplacada, no tan prepotente.

Además de eso, me ha pasado más, que desde el principio te hace sentir ya especial...no te está diciendo trae alguien para acá, pero sí te está abrigando, te está mimando un poco. Y otra, que me duele porque hizo que yo captara a más personas, pero que me influyó, fue que alguien se planta allí y hay un componente importante en que a la persona que tú se lo cuentas es una persona que te importa, pero en mi caso, reconozco que hay una parte de incertidumbre, y de inseguridad... ¿Qué es esto que tengo por delante? y prefiero vivirlo con alguien que conozca. Me parece que es bueno... y te lo cuento a ti. Creo recordar que entonces, cuando hablaba a la gente sobre la orientación, llevando poco tiempo, yo ya hablaba con palabras de ella.... Yo además ya le había hablado de un amigo y ya me dijo ella sobre qué decirle, cómo decirle...entonces, cuando le había hablado de él, ya estaba captado, en mayúscula, ... y había pasado unos dos meses tan solo.

Es que además, yo considero que el primer año, tirando mucho, si se hubiera acabado hubiera sido positivo, porque considero que la mayor parte de las cosas que salían a flote eran reales, eran ciertas... y podía servir. A partir de ahí, cuando empezaron a surgir, neurosis, trastornos de personalidad y demás... a partir de ahí fue cuando se fue deformando.

Por otro lado cuando se ayudaba a otros miembros del grupo... además de ser gratificante, eso se premiaba incluso, tanto por ella como por la gente, porque es lo mismo. Si te lo premiaba ella, lo premiaban también los demás.

Yo cuando me ha preguntado gente que es ajena a todo esto, que me pregunta dónde está el poder, que no lo entienden, yo les digo que es tan simple como que el círculo de personas que te rodean están controladas por esa persona, como somos animales sociales, por muy independientes y autosuficientes que seamos, necesitamos de afecto, de compañía y demás... Si lo que te pasaba era fruto de un castigo de ella, las instrucciones de lo que había alrededor de ti era tratarte mal, hacerte reproches, hacerte chantaje emocional, o sea... hacerte la vida imposible. Recuerdo que en una temporada me prohibió encender mi pc, hizo que le pusieran una contraseña, me vigilaban si no sé qué... no podía ni encender mi pc ni hacer nada de lo que me gustara.

Las cosas que te quita no son cualquiera, a mí me prohibió también estudiar... *“porque si sigues estudiando te vas a saturar y tal..”*. Y yo me matriculé en contra de ella y fui a clases en octubre, cuando comenzó el curso. Aunque también es verdad que con la motivación de ella de déjalo, déjalo, en noviembre ya lo había dejado. No hacía nada... estudiaba y no hacía nada. Me lo prohibía todo. Para mí, no estudiar era algo muy fuerte, yo llevaba toda la vida estudiando todos los años... y también me prohibió la música, me prohibió la electrónica, la informática...

Yo pienso que cuanto más confundido estás, menos piensas. Yo creo que ella lo que hacía era meternos en una especie de tormenta emocional en la que hoy esto es válido pero mañana ser lo peor, y al día siguiente al revés... esta persona estate con ella y luego no... y no solo contradicciones, que había un montón sino también buscar situaciones nuevas que supusieran un conflicto para ti. Siempre había algo.

2. ¿Se dieron muestras altas de afecto, cariño, amor, etc. en algún momento de tu estancia? ¿Quiénes y de qué manera lo hacían?

También hubo muestras de afecto y cariño. Yo de lo que más recuerdo, que me sentara en la mesa y me cogiera el brazo sin más. En los momentos difíciles, sobre todo con respecto a otros, que consideraba que era una forma de tirar de mí. Cuando lo he

necesitado bien poco, se ha levantado y me ha dado un abrazo enorme. Cuando ella te machacaba, que era cuando peor te encontrabas, venía con el hacha y raca... en esos momentos no había compasión ni nada. Cuando llegaba a la siguiente en que estabas tan destrozado como te fuiste, entonces sí (te doy un hachazo y al día siguiente te doy unacaricia).

Y luego, secreto profesional como bandera. Las cosas que a ella le convenía, era el secreto profesional el que le impedía decirlo, pero el resto las contaba todas.

Muestras de afecto entre nosotros?

Que estableciese un contacto físico en concreto, sea un abrazo, sea echar un polvo, no... pero decir “cuidalo, cuidala”, y demás, sí. Y que desde luego, sabía que en función de en qué momento, y a quién se lo estaba diciendo y respecto de quién se lo estaba diciendo, podía pasar una cosa u otra... eso sí que lo sabía.

Si la persona que estaba en crisis estaba provocada por ella, entonces no, no pedía que lo cuidaran, sino todo lo contrario, que lo putearan. Si no has respondido a sus órdenes o a sus expectativas, eres un insurgente o simplemente has fallado en un punto en el cual según ella no podías faltar, entonces tenías castigo.

3. ¿Había restricciones sexuales?, ¿si había respuesta sexual, en qué modo se llevaba a cabo; se elegía libremente?. ¿Y con respecto al afecto?. ¿Había alguna forma de promiscuidad sexual o incitación a desarrollar conductas sexuales?

De la homosexualidad de un amigo me hacía sentir culpable. Yo me recuerdo un tiempo diciéndole a este... “¿has visto, te has fijado esa, o aquella otra?” y el hacía así...(ademán de indiferencia) y yo diciéndole has visto lo buena que está?... yo diciéndole... las tetas, el culo o lo que sea...

Mis restricciones fueron hacia la persona particular con quien estaba. No se metió mucho en las formas, pero sí que me separaba y me juntaba a su antojo, con las dos relaciones serias que tuve en ese tiempo. Con la primera lo que me dijo fue que o entra... o la dejas. Yo recuerdo cómo se lo dije, se lo dije desde mi punto de vista... yo quiero seguir contigo y esto me está pasando así. Le dije que para mí era importante y al final pasó lo que pasó. Con respecto a ella,... sí había restricciones, eran más del

tiempo que pasara con ella, a qué dedicar el tiempo y donde. Después sí, fue muy directa... no la veas, o vela solo en tal sitio durante tanto tiempo... no sirve el cine porque es más tiempo... yo recuerdo una cabina llamándola una mañana del domingo (a T., la líder) porque el sábado noche había quedado y en lugar de acabarse la cita dos horas después incumplí y pasé incluso la noche. Recuerdo que a la mañana siguiente llamé a T. para contar lo que había pasado y la bulla fue impresionante. Yo recuerdo que pensé que con 26 no tenía por qué dar explicaciones con quien pasaba la noche y tal. Me decía que contacto físico cero. Y por supuesto, las restricciones en un tiempo las relaciones sexuales estaban totalmente prohibidas.

Después me dijo incluso que si no me apartaba de ella, esta chica acabaría suicidándose. Diciendo cosas tan radicales como *“que te parece la idea de que estás con ella hablando en casa y te vas al baño, sigues hablando con ella, sales del cuarto de baño y de pronto ves como no está, te asomas por el balcón y la ves estrellada en el suelo”*.

3. ¿Qué aspectos positivos resaltarías de la vida en comunidad o de los inicios?. ¿Te sentiste en deuda con el grupo?. ¿Qué te hizo sentirte en deuda?. Describe si en algún momento hubo fiestas, muestras de afecto, flirteo, etc.

En deuda con ella, seguro. Con el grupo por momentos y por personas también.

Continuamente te echaba en cara... al mismo tiempo que me decía que pagara en cuanto pudiera, me hacía un repaso y decía me debes tanto... tu sabes y tal... pero hay acumulado tanto y te lo digo para que lo sepas. Y lo que no faltaba nunca era el comentario suyo de “lo poquito que ella cobraba por las clases”. Que cualquier profesional cobraba el cuádruple o más de lo que ella, y que ella cobraba muy poquito. Que a lo mejor solo subía veinte duros al año...

Después de salir lo que me ha impedido insultarla al verla es por un lado la prudencia, porque mi hermano está ahí dentro y le puede hacer mucho daño. Pero por otro lado, cuando te la encuentras y no lo esperas, es como... sabes?. Lo que te surge de entrada,

hasta que te entra mala leche, hay un... vínculo... un... una respuesta automática de que esa persona es importante para ti.

Ella también organizaba fiestas los domingos para tomar café,... sus cumpleaños... Cómo puede ser que alguien que se dedique a la psicoterapia, que es lo que hacía aunque no estuviere cualificada... tenga como únicos invitados en la celebración de su cumpleaños a sus pacientes. No ya que sea la mayoría, sino que era los únicos. Su vida era eso.

Como decía en la carta que escribí a mi hermano... le dije que se la diera. Le dije la posdata para ella, la carta era para él. Para ti, T. que no mereces el tiempo que dedico en escribir esta posdata, has hecho y sigues haciendo mucho daño a la gente. Pero eso lo estás pagando desde hace mucho tiempo, en las pocas veces en que te miras con sinceridad al espejo y sientes que no vives a borbotones... y te sientes aislada, sola y amargada. Y luego le puse... pero no creas que la deuda está saldada con eso... los dos, tu y yo tenemos la certeza de que te queda el resto de tu vida, con minúsculas, sin vida, con mayúsculas. Yo creo que esa es su condena, no vivir, yo creo que vivir es vivir la vida de uno y ella vive a través de la vida de los demás. Si no tiene a esa gente a su alrededor no tiene vida... y por eso en las celebraciones está toda esta gente.

VARIABLE 6. ACTIVACIÓN DEL MIEDO, LA CULPA Y LA ANSIEDAD (30-35)

1. ¿Te has llegado a sentir humillado/a en algún momento; de qué manera han sido las peores humillaciones sufridas?.

Ella presumía que era capaz de derrumbar a cualquier si se lo proponía. El mío también es ese. La última vez se levantó de su silla, me levantó su mano y gritó y se puso a poca distancia de mi cara. Sobrerreacción pero sin teatro. Me dijo... *“tu quien eres para poner en duda la opinión de un profesional como C.”*. Yo no le dije que tenía algo grabado, sino que le decía que C. no tenía problemas en que yo siguiera estando con F. Yo estuve allí para preguntarle y él dijo que no. A la vez que me intentaba humillar, estaba disfrutando porque veía en ella un sufrimiento. La única vez, que sin quererlo, le

di un “bofetón” enorme. Tenerla delante, fuera de sí, me abrió mucho los ojos. Esa ocasión y otra en la que después de una clase, tendría un día tonto y yo fui sacándole de la lengua, fue como al revés... empezó a contarme su vida y me empecé a dar cuenta que ella no estaba bien, que había tenido muchos problemas. Me dijo que su motivación al terminar la carrera era poder después volver a ver a un profesor de instituto que había tenido para enseñarle su título... cada motivación personal da igual. Cuando me explicó que cuando vino de niña de Noruega, que tenía diez o doce años, lo traumático que fue. Yo imagino esa niña sin saber idiomas, con lo crueles que son los niños dándole caña... vi muchas cosas. Y luego, fuera de clase, en la cocina, con su marido fregando los platos se lo fui diciendo, que si había pensado eso o aquello,... que eso podía haberle afectado. Y en la cocina de su casa hizo lo mismo, me gritó... y desde entonces, estuve un mes y medio o así castigado, ... todo el mundo contra mí y yo muy mal. Siempre que hacía lo que no debía... ponía a todo el mundo contra mí.

Castigos?. Sí había, no físicos en nuestro tiempo... luego sí. Todo lo que a ella le convenía. A mí estuvo a punto de volverme loco de verdad. Antes de que llegaran las dudas fuertes... yo estaba totalmente confundido... yo decía no lo entiendo y ponía todo mi esfuerzo por comprenderlo. En función de lo que le convenía lo que pensaba eras tú o era tu trastorno y lo negaba. Era como si fuera dos, y en función de lo que le conviene, o soy yo o soy otro. La duda que me despejó fue hacer teatro. Por ej. hoy me siento super feliz, voy a hacer que me siento muy mal... si venía bien decía que eso era mi trastorno y que debía sentirme mal, si hacía como que estaba mal ella me cree ... entonces como que ya no me creo nada. Además, te prohibía hacer deportes. A mi hermano además, igual, también le llevaba a eso. Lo cual también es una forma de castigo.

Además, todos parecen más mayores... yo no reconocía a mi hermano... no sabía ni que era él. Lo tenía muy cerca y no lo reconocía... super hinchado. .. como si el cuello fuera una pieza desde aquí , así de ancho... las manos como salamanquesas, con los dedos hinchados... barrigón pero hinchado...

2. Te han acusado o presenciaste alguna acusación injusta o falsa?. ¿En qué grado se empleaba la culpabilización?

Yo tengo un recuerdo muy claro... que me culparon de haber robado una pieza de R., del niño de S. , que era una pieza que se había dejado en la tienda. Como se llegó a la conclusión de que el niño no podía haber sido, el único posible podía ser yo, aunque fuera su amigo de toda la vida y eso... R. quería montar un escenario para hacer un show y compraron unas plaquitas electrónicas para la intensidad de las luces y tal. Compró doce o trece... no recuerdo... que apenas por entonces iba por su casa, que fui una vez para preguntarle si había alguien que hubiera llamado por tlf. Por cuestiones de trabajo, porque no tenía tlf. entonces y dejé su nº en mis currículums. Entonces, lo llamé para preguntarle y me dijo...”*mira, si te ha llamado o no alguien... me da igual. Porque no quiero saber absolutamente nada más de ti... ¿te enteras?... nada más de ti*” y colgó. No me dio tiempo ni preguntar qué le pasaba. Pero justo después, fui a su casa para ver qué pasaba... fui allí, llamé que no había portero automático, pero si timbre que sonaba en su casa. Me asomaba y no lo veía. Ya me fui a la parte delante del bloque y lo llamé... salió al balcón y sin decirme nada empezó a llamarme ladrón... todos los vecinos asomados y yo ahí... francamente más que humillación sentí mucha pena y dolor por lo que estaba pensando... me dolía mucho esa falta de confianza en unan persona en la que yo siempre había confiado y que pensé que confiaba en mí. En mi contexto estaba más lo que él me decía, más que los vecinos observándome.

3. ¿Te sentías ansioso/a en algún grado por el miedo a equivocarte?.

Sí, como te comentaba antes, estaba totalmente confundido, a punto de enloquecer. Respondía en función de lo que convenía en cada momento. Era como si fuera dos personas y en función de lo que convenía era yo o era el “otro”. Allí tenía muy claro que no obedecer, saltarse sus instrucciones o “equivocarte” traía consecuencias muy desagradables, especialmente respeto al castigo emocional que luego te tocaba, puesto que ponía a todos en tu contra. Por eso llegas a aprender que obedecer y “tenerla contenta” era la manera de sobrevivir allí dentro. Había gran inseguridad respecto a tomar cualquier pequeña decisión, decisiones que al final consultabas con ella... te crea miedo a ser libre.

4. ¿Llegaste a sentir miedo dentro del grupo o a su salida?. ¿En qué grado y por qué motivo/s?.

Dentro del grupo principalmente resaltaría cómo afectó mi salud mental, el miedo a volverme loco.

Respeto a la salida del grupo, cuando yo me fui, tenía que aparcar el coche fuera de la calle, escondido, para que no supieran que estábamos en casa... porque todos los días había visitas, con amenazas y demás. Recuerdo a E. y a M. con estas amenazas y tal... Cuando venía R. o tal... decía que no podía seguir siendo mi amigo viendo que tu destruyes tu vida... porque a mí me duele, porque yo te quiero y así que no te voy a ver más. En el caso de E. corté la relación, recuerdo que iba a estudiar con él y me sentía incómodo porque casi que no lo conocía. Venía buscándome gritando y haciendo reproches.

5. ¿Temiste por tu vida o por tu salud en algún momento, a consecuencia de tu ingreso allí?

Mi salud física y mental se resintió allí dentro. Físicamente me obligó a dejar toda actividad física, me presionó para que dejara actividades gratificantes... también me llevó a tomar medicación psiquiátrica la cual provocó cambios en mi organismo: incremento de peso, sentirme aplanado emocionalmente... Me introducía un temor irracional a salir de allí, haciéndome creer que fuera acabaría suicidándome, me provocó dependencia a sus consultas. Especialmente resaltaría el temor por mi salud mental.

6. ¿Participaban o participas en humillaciones contra otros miembros?

Todas las conversaciones telefónicas se grababan para que R. supiera todas las conversaciones entre su hijo y su ex... en ellas también se grababa las llamadas de mi novia que vivía con él. Evidentemente, yo grababa una conversación privada y participaba por tanto. Yo vivía con mi hermano en el bloque de enfrente y él vivía con mi novia. Y... se pillaron conversaciones entre ella y una amiga en la que no se hablaba bien de mí. Y me las pusieron.

En mayor o menor medida, participabas.

VARIABLE 7. APLICACIÓN SELECTIVA DE PREMIOS Y CASTIGOS (36-40)

1. ¿Temías consecuencias por posibles fallos en tu conducta?

Las consecuencias por desviarte ya las he descrito anteriormente, resultaba muy desagradable, por eso te esmerabas procurando no cometer “fallos”.

Su principal arma conmigo era mi hermano. El daño que le podía hacer o le hacía...

Mi hermano vino una vez para decirme que yo le debía dinero. Los tickets demostraban que me lo debía él. Mi hermano venía para pedirme dinero después de salir de allí, para el cine y para salir ... tal... y bueno... Y el alquiler lo pagaba yo, y las compras las hacía yo...yo tenía guardados tickets del supermercado que demostraban el pago del alquiler, las compras... le cambió el recuerdo y estaba convencido de que él era quien pagaba todo.

2. ¿Se te privaba especialmente de alguna cosa?

A veces sin prohibirte, daba su opinión que era la verdad extrema a seguir.

Me privó componer música, tocar el piado, dedicar tiempo a la informática y la electrónica y otras tantas pasiones.

Ella que no ha dado un palo en su vida... ni que hubiera recogido papas... cuando uno piensa que lo ha escuchado en boca de ella, ella no se aplica en su vida ni siquiera un 1%, que fuerte... yo creo que esa comparativa no lo hacíamos nunca... porque si lo hubiéramos hecho en alguna ocasión hubieramos dicho... ¿tú te estás mirando a ti?. Yo recuerdo que F. decía eso... ¿ella se ha visto acaso?.

yo recuerdo que ella hablaba de sectas y todo, y de control mental...

ella tenía delirios de grandeza no solo con respecto a nosotros, con lo que contaba de sí misma con respecto al resto del mundo ... porque según ella era una eminencia en la UNED , o si no lo era, tenía relaciones con las eminencias de la UNED, y yo me juego el cuello que no la conocía ni dios. Respecto de eso, yo no me creía nada... me parecía cuento.

3. ¿Se aplicaban castigos cuando lo que se hacía o decía no estaba a favor de las normas o ideología del grupo?, ¿qué tipo de castigos?. Cuando alguien expresaba algo que no era propio del grupo, ¿se le escuchaba, se le daba de lado, incurría en algún castigo?.

Uno iba hablando e iba con cuidado con lo que decía. Estando en grupo no hacía falta que ella dijera nada para saber cuándo habías metido la pata, uno se ya daba cuenta.

Ponernos en contra y ponernos en evidencia también cuando había un grupo, como ejemplo de que no. Me recuerdo sintiéndome fatal en situaciones grupales donde alguna vez sacó temas personales e íntimos que no quería compartir, los sacó en grupo, y yo callándome para que no siguiera contando más.

4. ¿Te sentías ansioso en algún grado por el miedo a equivocarte?. ¿Temías consecuencias por posibles fallos en tu conducta?

Ansiedad por no tener control sobre cuándo me equivocaba o no. No tenía un criterio por donde guiarme, era arbitrario. Me generaba una ansiedad asquerosa el no tener un criterio respecto a cuándo equivocarme... el que no dependía de mí equivocarme, simplemente que ella dijera haberme equivocado. Ensimismado en hacer lo que ella decía.

Si la inteligencia hubiera estado despierta no le hubiéramos hecho caso, pero en cambio creíamos al revés: nuestros fallos se debían a nuestra inteligencia. En el fondo nuestro interior se quejaba, nuestro interior protestaba, en el sentido de sufrir ansiedad y pasarlo mal.

La duda es una bendición en la realidad, ahora aunque lo pase mal merece la pena. Estar allí y no tener nunca dudas era terrible, porque la ansiedad estaba allí siempre, no tener dudas porque en realidad siempre sabías lo que tenías que hacer. Otra cosa era conseguirlo o que le hicieras caso o no, pero siempre sabías lo que tenías que hacer.

5. ¿Eras recompensando, alabado o bien aceptado cuando tu conducta era la esperada?

Sí. Era un premio... no mucho pero también. Sobre todo de cara a los demás. Le inflan el ego a uno y uno se siente más...

6. ¿Llegaste a sentir miedo dentro de comunidad?. ¿En qué grado y por qué motivo?.

Miedo inculcado por ella, por los temores, por sus previsiones, que se cumplieran... en el momento de irme. Irme a vivir debajo de un puente...

A F. (su ex novia) le llamaron para decirle que tuviera mucho cuidado conmigo porque yo había entrado ya en enfermedad mental, que se alejara de mí.

7. ¿Participábais / participabas en humillaciones contra otros miembros del grupo?

En mayor o menor medida, dentro cumplías con sus indicaciones.

TÉCNICAS DE CONTROL COGNITIVO

VARIABLE 8. DENIGRACIÓN DEL PENSAMIENTO CRÍTICO (41-42)

1. ¿Podías expresar libremente tu opinión personal de los hechos acontecidos, del funcionamiento grupal, etc.?. ¿Se reprimían en algún momento las opiniones personales críticas con la doctrina o el funcionamiento grupal?. ¿En qué modo se reprimían o castigaban estas manifestaciones?

De ninguna manera. Tu opinión no era libre, estaba a merced de sus planteamientos. Si pensabas diferente mejor era reprimirte, hacer teatro, puesto que ya sabes cuáles eran las consecuencias. Intentabas agradar y seguir un camino recto, sabías lo que tenías que hacer y cómo debías pensar. Claro que en ocasiones te disgustaban las directrices y cuando las incumplías te caían los castigos y humillaciones anteriores.

2. ¿Se invitaba a no pensar en algún momento?, ¿se practicaba algún tipo de rito o actividad que dificultara que pudiérais pensar libremente, reflexionar o criticar?.

Continuamente se invitaba a “confiar en ella”, que coincidía con no razonar. Creías que pensabas, pero te dedicabas a cumplir sus indicaciones. Recuerdo que alguna ocasión en que critiqué o discutí algún planteamiento, indicando que no lo entendía, que no estaba de acuerdo... si difieres en lo que te estoy diciendo, no eres tú sino tu trastorno. Cualquier pensamiento divergente se debía a mi “trastorno”.

Tengo ejemplos claros una vez que he salido lo veo muy claro con mi hermano que sigue dentro. Cuando alguna vez ha venido, lo ha hecho con el discurso “aprendido”, con los objetivos muy marcados y sabiendo todo aquello que puede y no puede decir. Cuando le sacábamos de ese contexto se quedaba bloqueado, se mostraba nervioso y volvía a su esquema. Dentro no eres capaz de razonar por ti mismo.

VARIABLE 9. USO DE LA MENTIRA Y EL ENGAÑO (43-45)

1. ¿En algún momento detectastes alguna distorsión voluntaria de la realidad o de la información, a través de la ocultación, la mentira o el engaño?. ¿En qué sentido?

Sí, incluso allí dentro me surgió en algún momento. Por ejemplo, recuerdo bien cómo trataba de cambiarme algún recuerdo que tenía bien claro. En una ocasión dos personas distintas recordábamos lo mismo y ella se empeñó que la realidad había sido distinta,... esto nunca me lo creí. Cuando salí descubrí el gran engaño y la gran mentira que vivíamos dentro. Todos convencidos de grandes problemas inexistentes, apartados del mundo...todo era una gran mentira.

2. ¿Tras tu estancia, crees que se disfrazaron los propósitos reales del grupo con distintas promesas u objetivos constructivos?. ¿Crees que se te ocultó cuáles eran los verdaderos objetivos de la comunidad?

Claramente. Se nos engañó amplificando problemas reales y creando otros nuevos para el supuesto objetivo de “curarnos” o de hacernos más fuertes. En teoría estábamos ante una terapia y una escuela de la vida... pero en realidad el objetivo no tenía nada de terapéutico, todo lo contrario, allí enfermabas, te apartabas de la familia, de la sociedad y retrocedías en lo personal. También se resentía tu salud mental.

3. ¿Tuviste miedo a que te pudieran chantajear en algún momento?. ¿Supiste de algún chantaje?. ¿Poseían alguna confidencia secreta relevante que te comprometiera personalmente?.

Allí estás para que te ayude, supuestamente. Por eso mismo te abres y cuentas todo. Luego te sientes incómodo con esas confidencias puesto que descubres que frecuentemente las compartía o lo peor, incluso las compartía en terapia de grupo para castigarte. Era de las cosas más desagradables.

VAR 10. DEMANDA DE CONDESCENDENCIA E IDENTIFICACIÓN CON EL GRUPO (46-48)

1. ¿Había una especie de pensamiento de grupo al cual debíais someteros?

Totalmente, todos teníamos por ejemplo la misma concepción respecto a la inteligencia, los trastornos. Veíamos la realidad bajo su punto de vista y ese era el punto de vista que todos acabábamos compartiendo.

2. ¿Os identificábais de algún modo a través de alguna forma de vestir, adorno, amuleto, etc.?. ¿Se respetaba a los que querían mantener algún signo del pasado que no fuera dañino (ej. pelado, adorno, etc.)?.

Sí en cuanto que la moda era lo contrario a lo que se llevaba, vestir de una forma desfasada y no favorecedora a la persona. Era una de las cosas por las que luego distinguía si alguien seguía o no dentro. Toda la ropa de mi hermano cuando salió sólo le quedó un bañador y una toalla de playa, todo lo demás fue a la basura, puesto que no era “ponible”, a pesar de ser nuevo. No era “nuestra ropa”, era vestirse siempre de forma anodina y aséptica. Peinarse igualmente. Ellas acababan tenían el peinado como Teresa, con el pelo largo, lacio y cola recogida.

Me criticaba mi forma de vestir, particularmente me decía que vestía de una forma muy infantil e iba condicionando mi nueva forma de vestir.

3. ¿Os considerábais superiores o poseedores de la verdad?, ¿Qué opinaban de aquellos que decidían abandonar la comunidad?

Claramente. El resto del mundo estaba equivocado o ausente de la realidad. El resto estaba equivocado, echaba su vida a la basura aquellos que habían salido, era gente despreciable porque había decidido hundirse y los que no lo conocían vivían fuera de la verdad (compasión). Los que lo habían conocido eran enemigos, despreciables.

VARIABLE 11. CONTROL DE LA ATENCIÓN (49-50)

1. ¿De algún modo se trataba que no pensaráis o ocupárais el tiempo en actividades elegidas por vosotros?. ¿Se os daba tiempo libre o ocupábais constantemente el tiempo en actividades que eran elegidas por la comunidad?.

No, trataba de anular las pocas aficiones que tenía, me hizo poner una clave en mi ordenador. A un músico le dijo que era un músico mediocre y le apartó de ese mundo. Cualquier pasión que tenías la anulaba.

2. Al principio de ingresar ¿en algún momento se os dejaba solos?.

Se intentaba que te relacionaras mucho con los que estaban dentro y que evitaras relacionarte con gente de fuera. Tu mismo procurabas estar acompañado de gente del grupo. Ella también creaba fiestas y te sugería que fueras a ayudar o acompañar a alguien del grupo.

Luego fue más radical, pedirle a la gente que no fuera solo, que fuera literalmente acompañado.

VARIABLE 12. CONTROL SOBRE EL LENGUAJE (51)

1. ¿Se restringían vuestra forma de expresarse?. ¿Se imponía un modo de hablar distinto al de la sociedad normal?. ¿Había algún tipo de jerga propia dentro del grupo?. ¿Existían palabras nuevas o reinterpretaciones de determinadas palabras?

Sí, hay una jerga propia. Las neurosis, los trastornos, hablar del club de los superdotados... hablar de los novatos y los veteranos. Lo diferenciador es la jerga y cómo la compartimos en ese grupo. En este sentido podía hablar a alguien del grupo con esta jerga y que el tercero no se enterara de a qué me estaba refiriendo.

VARIABLE 13. ALTERACIÓN DE LAS FUENTES DE AUTORIDAD (52-53)

1. ¿Tenían importancia las fuentes de autoridad externas (padres, leyes,etc.) si entraban en contradicción con las normas del grupo?. ¿Qué suponía un mayor respeto, la doctrina interna de la comunidad, o las leyes de la sociedad?.

Ella está por encima de cualquier cosa, si está por encima de ti mismo, imagínate.

2. ¿La doctrina del grupo era vista como perfecta, inalterable o incriticable?

Sí, las tres cosas.

TÉCNICAS DE INDUCCIÓN DE ESTADOS DISOCIATIVOS**VARIABLE 14. USO DE DROGAS (54)**

1. ¿Se permitía el uso de algún tipo de droga?.

Se imponía la toma de medicación psiquiátrica: psicotrópicos. Por ejemplo, yo tomaba Alapryl, Anafranil y Diacepam. Llegaba a decirme que subiera la medicación mintiéndome diciendo que lo había dicho el psiquiatra.

VARIABLE 15. NEGACIÓN DE TRATAMIENTO / AUXILIO MÉDICO Y/O NEGACIÓN A LA TOMA DE MEDICACIÓN PRESCRITA (55-57)

1. ¿Se negó en algún momento el auxilio médico para alguna persona del grupo que lo demandaba o que parecía realmente requerir de esta ayuda?

Sí, una chica sufrió una embolia cerebral y ella minimizó el problema y les indicó que no la llevaran al médico puesto que sólo era un “ataque histérico”, que sólo quería llamar la atención. Se puso en grave riesgo la vida de algunas personas en este sentido. Igualmente si sufrías algunas dolencias en función de su criterio te recomendaba o te desaconsejaba que fueras a un médico. Además en ocasiones te indicaba a qué médico debías acudir.

2. ¿Personal no sanitario era el responsable de cuestiones de salud? ¿Eran los encargados de prescribir / aportar la medicación? ¿Se oponían ellos a que tomarais medicaciones prescritas por un médico?

Ella misma se encargaba de modificar las dosis de la medicación psicotrópica. Ella no tenía titulación ni conocimiento para ello.

3. (Solo para sectas de tratamiento de adicciones) ¿Cómo se trataba / abordaba el síndrome de abstinencia)? ¿Se prohibía la medicación utilizada para contrarrestar el síndrome? ¿Estaba prohibida la toma de metadona y se aconsejaba a los neófitos a abandonarla para su posterior ingreso?

*****No aplicable.*****

VARIABLE 16. CÁNTICOS, MANTRAS, HABLAR EN LENGUAS, MEDITACIÓN, ORACIÓN, NO PENSAR (58)

1. ¿Se empleaba algún cantico o mantra?. ¿Sabes lo que es hablar en lenguas; lo hacíais, cómo?. ¿Orabáis o meditábais; en qué manera?

No, nada de eso.

VARIABLE 17. OTROS METODOS DE DISOCIACIÓN: SUGESTIÓN, HIPNOSIS, ETC. (59-61)

1. ¿De algún modo entrabais en estados de trance o en situaciones que alteraban la conciencia?. ¿Sentiste alguna experiencia mística?.

Situaciones que alteran la conciencia sí, el resto no. Conseguía provocarte que entraras en una situación depresiva bestial, en una incertidumbre absoluta. Salir de allí y que

alguien tuviera que recogerte. De hecho, ella se vanagloriaba de poder derrumbar a cualquier persona.

2. ¿Aplicaban hipnosis u otras técnicas que desconocíais de tal modo que sentíais que vivíais la realidad de forma distinta y extraña o que incluso vuestra mente se separaba de vuestro cuerpo?

Todo era técnicas psicológicas y otras situaciones que conseguían distorsionarte y ver la realidad de forma distinta, aunque no fuera hipnosis sí existían técnicas en esta línea.

3. ¿Has pasado por alguna otra experiencia extraña que hasta entonces no hayamos recogido?

Seguramente, aunque más que extrañas, diría experiencias perversas.

CASO CLÍNICO 9: 5ANG

**ENTREVISTA DE EVALUACIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA Y
DETECCIÓN DE DINÁMICA SECTARIA DESTRUCTIVA (EPC. Cuevas, J.M.,
2004)**

CASO CLÍNICO: 5ANG

TÉCNICAS BASADAS EN EL CONTROL AMBIENTAL

VARIABLE 1. AISLAMIENTO (1-6)

1. ¿Al introducirte de algún modo te has sentido separado/a de tu entorno habitual (familia, amistades, vecinos, recursos comunitarios, trabajo, etc.?)

Si

2. ¿De algún modo te has sentido presionado/a para abandonar tus estudios o tu trabajo, o alguna actividad positiva?

no..

3. ¿Durante el tiempo que estuviste, sentías que estabas en un submundo propio, en el que tenías todo lo que necesitabas y de algún modo lo externo al grupo y sus recursos no te eran necesarios?.

Casi totalmente y no dedicarles mas atención me producía sensación de culpa

4. ¿Sentías que había dos mundos, el de fuera y el interno? Si es así, ¿pensabas que el mundo externo era pecaminoso o que contenía todos los ingredientes para fracasar en tu vida y que de algún modo sólo podías sobrevivir o adaptarte en el lugar donde te encontrabas?, ¿Veías el exterior de algún modo como malo o responsable de todos los problemas que te habían ocurrido hasta ese momento? En caso afirmativo, ¿el grupo recompensaba, castigaba o bien no se manifestaba sobre esa visión de un mundo externo caótico?.

Totalmente, Todo lo que me había sucedido hasta la fecha era el entorno que me castigaba por mis acciones pasadas y solo allí, atendiendo a las directrices del Guru y siguiendo las normas del grupo podría algún día conseguir redimirme y alcanzar una posición elevada desde la que despreocuparme del mundo exterior porque no es valido. Cuando [REDACTED] (en adelante A.J.) se refería a quienes habitan en el mundo

exterior, los mencionaba con desprecio y trataba de impuros, necios, ignorantes y enfermos (los boguis)

5. En aquel momento, ¿tu familia fue acusada en algún momento por los problemas por los que estabas pasando o tu mismo mantenías de algún modo esa concepción de tu familia como responsable o causante de tus problemas?

Aunque que a nivel general, esgrimían que la familia en la que apareces en este mundo no es fruto de la casualidad y que todos los conflictos que con ella aparecen son resultado de lo que merecemos, un premio si te va bien y un castigo si te va mal, no se acuso de mi situación directamente a nadie pues casi nunca hable mas allá de mis problemas físicos o conflictos mentales (aunque no descartó que alguna vez mostrara mis conflictos emocionales aunque no fuese consciente de hacerlo)

6. ¿Tenías tiempo para realizar actividades elegidas por ti mismo, o por el contrario, se te ocupaba todo el tiempo con las actividades desarrolladas por o para el grupo?, enumera brevemente qué actividades llevabas a cabo en un día normal.

Al adocrinarte toda tu atención se centraba en sus actividades, llego un punto en que me pasaba el día en la academia de yoga practicando de lunes a viernes, luego los viernes por la noche meditación en casa yoga, los fines de semana trabajando en esta ultima en diferentes tareas de mantenimiento (muy escogidas por cierto). Y además cursando todos los cursillos que iban celebrando durante o en fines de semana mas los que se celebraban en verano. En algunos momentos no tenia dinero para acceder a todas las actividades e incluso para llegar a fin de mes en la vida real.

VARIABLE 2. CONTROL DE LA INFORMACIÓN (7-12)

1. ¿Existía algún modo de censura con respecto a la información de los acontecimientos externos?.

No sobre algo en concreto pero si, de forma indirecta, se nos limitaba a todos en la comunicación o relaciones entre los “externos” mientras estábamos en casa yoga, aludiendo a mantener la concentración o separándonos en las tareas de forma estratégica.

2. ¿Tenías posibilidades reales de conocer el mundo externo a través de diferentes medios: salidas flexibles (no centradas en realizar una actividad concreta para el grupo como trabajos externos), comunicación con personas externas al grupo, disponibilidad de periódicos o publicaciones, o posibilidades de comprarlas; acceso a la televisión, cine, etc.? ¿Tenías alguna prohibición al respecto?.

No porque yo dormía fuera. Aunque se nos aleccionaba sobre lo cuidadosos que debíamos ser con lo que veíamos, oíamos, comíamos, decíamos, pensábamos y vivíamos...

3. ¿Se permitía la libre visión de televisión y escucha de radio? En caso afirmativo, ¿había restricciones de contenidos de algún tipo o sólo se permitía ver algún canal concreto o programas elegidos a priori? ¿Qué tipo de restricciones existían?.

Durante todo el tiempo que estuve en contacto con ellos la única tele que vi fue la pantalla del templo. La música era de la que ellos tenían y la pantalla solo se vio para videoconferencias, algún documental relacionado con la india y videos musicales de la india para hacernos bailar.

4. ¿Existían medios de comunicación propios? ¿Eran los únicos medios existentes? ¿Teníais control sobre estos medios, o bien estaban dirigidos por estructuras superiores o desconocidas para vosotros/as?.

Yo tenía teléfono móvil propio pero debían permanecer en el vestuario. En los descansos podíamos mirarlos aunque eso era faltar a la concentración.

5. ¿De algún modo te sentías perdido/a del mundo externo; te enterabas de lo que ocurría fuera del grupo; estaba entonces al día de lo que ocurría fuera: las grandes noticias, la música, el arte, las modas, etc.?.

Cada vez menos al día porque cuando iba a casa solo quería comer y dormir porque solo pensaba en volver al día siguiente lo mas en forma posible para soportar cada largo día.

6. ¿En qué manera se controlaban o permitían los intentos de comunicación externos: correspondencia, llamadas telefónicas, visitas, etc.? ¿Había intermediarios en dicha comunicación? ¿Podías hablar solo/a o bien estabas acompañado/a por alguna

persona del grupo; la correspondencia era leída por alguien antes que tu? ¿Las llamadas eran escuchadas por otras personas?.

No en mi caso pero cuando no podías asistir a las clases de la academia de yoga había que justificar vía mail las ausencias comentando claramente el tema personal que las ocasionaba de manera que estaban al tanto de tus posibles problemillas cotidianos.

VARIABLE 3. CREACIÓN DE UN ESTADO DE DEPENDENCIA EXISTENCIAL (13-20)

1. ¿Tenías plena capacidad de decisión dentro del grupo?, ¿en qué grado eras libre para tomar distintas decisiones, tanto simples como complejas?.

No forme parte del grupo nunca, por lo que mi opinión era irrelevante si alguna vez la expresé.

2. ¿Decidías con libertad los momentos para desarrollar tus necesidades más básicas: aseo, evacuación, alimentación, salud, etc.?.

Si porque vivía fuera de casa yoga.

3. ¿Pedías permiso para tomar distintas decisiones? ¿En qué ocasiones era habitual que pidieras permiso a un superior?.

Dentro de casa yoga, había que pedir permiso para todo prácticamente.

4. ¿Tu sustento mínimo y tu seguridad en el grupo (comida, cama, etc.), dependía en algún grado de tu conducta, o estaba determinado a que cumplieras con ciertos objetivos?

Si pero a nivel emocional, si no te comportabas como se esperaba te hacían el vacío o te separaban asignándote tareas en solitario, un poco incomunicado.

5. ¿Sentías que tu vida en algún modo, dependía de otras personas que estaban por encima de ti o, por el contrario, tenías la sensación de autonomía y libertad? ¿Contabas con los superiores para desarrollar tus decisiones? ¿En qué grado?.

No, pero muchas veces me sentí tentado de expresárselas a A.J. para que me ayudara a tomar decisiones. Ya que en el grupo te alentaban a hacerlo continuamente. Gracias a dios nunca lo hice.

6. ¿Pensabas o te hacían pensar que la manera en que vivías era la única positiva para ti, y que de algún modo, desviarte de ella o salir del grupo te llevaría con toda seguridad a la perdición, al fracaso, o incluso a la muerte? ¿Por el contrario, se te ayudaba a que decidieras un plan de futuro, para contar con una vida de forma autónoma en sociedad, a corto o medio plazo?

Respecto a mi persona concreta la respuesta a la primera pregunta es “sí” (hacerte pensar que era la única manera positiva de vivir) y para la segunda “no” (decidir un plan de futuro). Aunque se animaba a ser autónomo en general argumentando que era necesario para poder luego costearse la futura estancia allí dentro y dedicarte a tu iluminación, que te vendían como la forma más rápida de llegar a ella aprendiendo al lado del maestro.

7. ¿El mantenimiento de las normas conllevaban un trato autoritario, libre de críticas constructivas y razonamientos que pudieran conllevar algún diálogo o debate? ¿Podías razonar con tu instructor / superior / terapeuta, o por el contrario, debías hacerle caso sin rechistar, aunque no estuvieras de acuerdo?.

Las conversaciones no eran tales sobre cosas varias sino un monologo donde recibías información sobre lo que tenias que hacer.

No podías razonar, las profesoras no admitían replicas y se escudaban con “pregúntaselo al maestro”, no hablaban de nada que no tuviesen preparado.

8. ¿Cómo veías a los superiores: padre, hermano, tutor, jefe, dios, etc.? ¿De que modo lo veías y tratabas en aquel entonces?

Como tutores y seres elevados elevados y virtuosos que yo, porque eses es su disfraz, el papel que representan. Con respecto a A.J., lo veía como alguien muy elevado y sabio, un patrón de conducta a imitar hasta que empecé a ver contradicciones entre sus palabras y actos

VARIABLE 4. DEBILITAMIENTO PSICOFÍSICO (21-25)

1. ¿Cómo valoras la comida de la que disponías dentro del grupo? ¿Era abundante, suficiente,... pasabas hambre? ¿la alimentación era variada (verduras, carne, fruta, pescado, pasta, etc.), o por el contrario era poco equilibrada? ¿La comida estaba en buen estado? ¿Cuántas comidas hacíais al día? ¿Había restricciones con respecto a la alimentación?.

Los días que no salía de allí y comía con ellos, la comida no estaba mal, salvo que era escasa y cara y no se podía repetir (eran 2 o 3 al día, según el curro que había que hacer).

2. ¿Cuántas horas de sueño solías tener tú y los demás compañeros/as? ¿A que hora se dormía? ¿Había algún momento de vuestra jornada de sueño en el que se os despertara o interrumpía para hacer alguna actividad? ¿Había restricciones o sentías que necesitabas dormir más tiempo?.

Como dormía en mi casa pues dormía todo lo que podía hasta la hora en la que me tenía que ir a practicar o “ayudar”, que no era cuando yo quería sino cuando ellos ponían.

3. ¿Te sentías en forma, lleno/a de energía y con plena capacidad de desarrollar la actividad cotidiana, o por el contrario, resultaba muy difícil llegar al final de la jornada?

No, cada vez peor hasta llegar a dejar de ir porque no lo aguantaba y aun así me sentía culpable de no poder ir

4. ¿Existían sesiones (terapéuticas, religiosas, educacionales, o lo que fuese) de larga duración; qué tiempo duraban esas sesiones, en qué horarios y frecuencia? ¿Consideras actualmente que la frecuencia era excesiva, interrumpía el mantenimiento de una vida normalizada, alteraba tu ritmo de vida en concreto?

Recuerda si ello te hizo abandonar alguna actividad o si interfirió en aspectos relevantes (cuidado de hijos, tiempo con la familia, dejar un trabajo, etc.).

A mi me ocupaba todo el día, deje el gimnasio y perdí el interés por encontrar trabajo y en realidad por todo lo externo a la escuela.

5. ¿Se empleaba la violencia física contra vosotros/as? ¿En algún momento hubo amenazas contra vosotros/as o contra seres queridos?.

No

TECNICAS DE CONTROL EMOCIONAL

VARIABLE 5. ACTIVACIÓN EMOCIONAL DEL GOZO (26-29)

1. ¿En especial al inicio del contacto con ellos, se empleó distintas formas de atracción hacia el grupo?

Muchas, todo está dispuesto para ello, decoración, vestimenta, presencia, orden de los actos, acercamiento de las distintas personas del grupo, música, tiempos de espera, actividades, puestas en escena....

2. ¿Se dieron muestras de afecto, cariño, amor, etc. ¿En algún momento de tu estancia? ¿Quiénes y de que manera lo hacían?.

Hacia mí sí que se me dijo alguna vez que allí se me quería mucho y que era especial, tanto directa como indirectamente. Las muestras de afecto vinieron de T. (nombre hindú) y de Shivash. (nombre hindú) pero como si vinieran de parte de A.J., El mismo A.J. también gusto de halagarme en publico en alguna ocasión haciéndome sentir importante y especial en el grupo y de M.S. también aunque creo que salio de ella.

3. ¿Había restricciones sexuales? ¿Si había práctica sexual, en que modo se llevaba a cabo; se elegía libremente? ¿Y con respecto al afecto? ¿Había alguna forma de promiscuidad sexual o incitación a desarrollar conductas sexuales?.

No había restricción sexual explícita para nadie, solo algunas personas del Grupo parecían aceptar periodos de celibato. A los “externos”, se nos recordaba que allí no estábamos para ligar por lo que debíamos hablar poco, si esto no funcionaba, aparecía la norma de que había que guardar silencio o te separaban en las tareas. Por el contrario, A.J. y otros monitores si que tenía demostraciones de cariño “espontaneas” sin ningun reparo pero con personas muy determinadas en las que se les apreciaba especial interés de fuera del grupo, es decir, estas demostraciones eran mucho mayores que las que se veían entre los propios miembros del grupo y demasiado “familiares” con personas que apenas eran recién llegados (y visiblemente guapos, por cierto...)

4. ¿Qué aspectos positivos resaltarías de tu vida estando allí, y de los inicios? ¿Te sentiste en deuda con el grupo? ¿Qué te hizo sentir en deuda? Describe si en algún momento hubo fiestas, muestras de afecto, flirteo, etc.

Sí que me sentía en deuda al principio porque el yoga funciona a nivel físico aunque no sepas realmente como hacerlo, ni hacerlo bien. Eso me ayudaba con mis problemas físicos cosa que no había conseguido con otras disciplinas que practicaba antes. Además con el adoctrinamiento de alejarte del exterior y verlo como algo malo y sucio también se agradece que te saquen de allí y que te den las respuestas que justifiquen todas tus desgracias eludiendo así tu parte de responsabilidad. Me sentía agradecido por ser un elegido y por ser acogido por la iluminación de A.J. Hasta que la acción desinteresada empieza a cobrarte el favor con sugerencias que luego son casi asignación definitiva de tareas.

VARIABLE 6. ACTIVACIÓN DEL MIEDO, CULPA Y ANSIEDAD (30-35)

1. ¿Te has llegado a sentir humillado/a en algún momento; de qué manera han sido las peores humillaciones sufridas?.

Explícitamente se me humillo públicamente por negarme a ir a la playa un día del curso de verano porque mi físico me pedía descansar La humillación fue pensada y realizada al día siguiente y de forma simultanea por varias personas del grupo al que siguió

el resto de personas. Fue un “inocente” aplauso general nada mas llegué a casa yoga pero era claro que pretendían recalcar mi rebeldía y que todo el grupo la “aplaudia” irónicamente. Me vi en la obligación de pedir perdón públicamente dado que todos los presentes estaban de acuerdo en mi mala actitud.

En forma general me humillaba también estar horas y horas esperando (literalmente, sentados sin hacer nada) o viendo a ver si enseñaran algo del yoga que prometían y luego todo se quedaba en “tareas de mantenimiento” y horas interminables de inactividad y movilidad restringida pese a haber pagado las cuotas de los cursos que se impartían. Me humillaba sentirme tímido. Me humillaba arrodillándome ante A.J. cada vez que lo veía esperando poder captar su atención. Me humillaba darme cuenta de cada vez que veía usar alguna triquiñuela de manipulación por parte del grupo sobre otra persona y ser incapaz de dudar y decir nada. Delante mía se humilló verbalmente a Sh. y a T. por parte de A.J. y a M (compañero). por parte de M. (otra compañera).

2. ¿Te han acusado o presenciaste alguna acusación injusta o falsa? ¿En qué grado se empleaba la culpabilización?

Sobre mí nunca, pero sí sobre las personas que comento se humillaron delante atacando a problemas personales (no tener trabajo, estar gordo, ser recogido de la calle...)

3. ¿Te sentías ansioso/a en algún grado por el miedo a equivocarte?

Siempre, pero no a que me fueran a hacer algo físico sino a que me hicieran vacío.

4. ¿Llegaste a sentir miedo dentro del grupo o a su salida? ¿En qué grado y por qué motivo/s?

Si, casi no puedo entender por qué, pero mucho y totalmente irracional, tenía pesadillas, tanto que no quería saber nada ni de ellos ni de las personas que allí quedaron atrapadas y que eran amigos míos. Me daba miedo encontrármelos por la calle en Granada (al grupo) o cada vez que me llegaba un mail de ellos (la academia, A.J.) aun tiempo después de largarme de allí. Pensaba que A.J. me había embrujado o que tenía poderes y controlaba todo lo que hacía o pensaba y que lo

que me sucedía después de dejarlos eran castigos que el me mandaba por haberlo abandonado y así dudando de mi y de mi error por dejarlos tuve tentaciones de volver incluso años después. Solo leyendo cada día cada incoherencia vivida y anotada y dándome cuenta del timo con hechos objetivos podía luchar contra esa atracción enfermiza por volver.

5. ¿Temiste por tu vida o por tu salud en algún momento, a consecuencia de tu ingreso allí?.

Temor por mi salud y mi futuro.

6. ¿Participabas o participaban en humillaciones contra otros miembros?.

Sí, reírme en alguna ocasión de cómo se A.J. se mofaba de los demás, entonces si que participé pero solo hasta que la broma se tornaba machacona e hiriente y entonces ya no quería estar allí.

VARIABLE 7. APLICACIÓN SELECTIVA DE PREMIOS Y CASTIGOS (36-40)

1. Temías consecuencias por posibles fallos en tu conducta?

Si, el vacío dentro de las actividades

2. ¿Se te privaba especialmente de alguna cosa?

Se me privaba a mí en particular, mi personalidad, mi vida.

3. ¿Se aplicaban castigos cuando lo que se hacía o decía no estaba a favor de las normas o ideología del grupo? ¿Qué tipo de castigos? Cuando alguien expresaba algo que no era propio del grupo, ¿se le escuchaba, se le daba de lado, incurría en algún castigo?.

Siempre había una respuesta, sentencia o argumentación que justificaran las normas u acciones de A.J. o el grupo y desmontaba/desprestigiaba cualquier otra posibilidad o crítica. Antes de comunicar algo ya se planteaban posibles “sugerencias” por nuestra parte a la información que nos iban a soltar y las respuestas para rebatirlas.

4. Eras recompensado/a, alabado/a o bien aceptado/a cuando tu conducta era la esperada?.

Si, emocionalmente. A veces se te reconocían los “meritos” ante el grupo, incluso cuando ya estaba fuera de lugar el hacerlo. Esto creaba competitividad entre los seguidores por llamar su atención y una mayor devoción hacia su persona.

5. ¿Participaban o participabas en los castigos aplicados a otros miembros del grupo?

Yo no, ellos a veces se compinchaban para dirigir el grupo, como les cuento arriba cuando me “aplaudieron”.

TÉCNICAS DE CONTROL COGNITIVO

VARIABLE 8. DENIGRACIÓN DEL PENSAMIENTO CRÍTICO (41-42)

1. ¿Podrías expresar libremente tu opinión personal de los hechos acontecidos, del funcionamiento grupal, etc.? ¿Se reprimía en algún momento las opiniones personales críticas con la doctrina o el funcionamiento grupal? ¿En que modo se reprimía o castigaba estas manifestaciones?.

No. Toda crítica hacia sus actuaciones las hacía con personas afines a mí que estaban fuera del grupo, que no pertenecían al círculo más cercano de A.J. Esto es porque cada vez que preguntabas te contestaban directamente “porque así lo ha dicho el maestro” y si insistías pues te sugerían que le preguntases directamente a A.J. cosa bastante difícil porque casi nunca aparecía y cuando lo hacía era para cosas concretas y calculadas con lo que no era posible interactuar con él y lo de pedirle “audiencia”.... era más difícil todavía o había que esperar largo tiempo, el suficiente como para que se te olvidara lo que querías preguntar.

2. ¿Se invitaba a no pensar en algún momento? ¿Se practicaba algún tipo de rito o actividad que dificultara que pudierais pensar libremente, reflexionar o criticar?.

Precisamente Hay un lema en casa yoga “buscando un libro encontré una escoba” y que te muestran antes de empezar a asignarte una tarea por primera vez cuando apareces por allí buscando aprender más yoga. Todas las actuaciones (presentaciones, disposición del personal, iluminación, tiempos de espera, expectación...) eran dirigidas a centrar la

atención sobre la persona de A.J. de forma continua y recurrente así como la sabiduría que desprendían sus palabras y lo mucho que puede hacer por ti si te quedas a su lado. El mensaje publicitario es machacón y continuo por lapsos interminables de cantos, meditaciones, charlas....

Para que su efecto fuese mayor, antes de aleccionarnos en los retiros o cursos donde había tiempo de sobra, se usaban otras técnicas similares a las usadas en campos de prisioneros de guerra para agotarte físicamente (largos periodos de inactividad seguidos de ejercicio físico intenso e incompetente llegando incluso a producir fiebres en algunos) y mentalmente (largas esperas sin saber que es lo que haces esperando y/o a que esperas, esfuerzos intelectuales en condiciones adversas, como leer/escribir sin apenas luz, aislamiento sensorial, incomunicación entre nosotros, charlas interminables, horas sentados en el suelo sin poder tumbarte o estirarte libremente). El agotamiento físico y mental te impedía pensar o en su defecto tener fuerzas para criticar y revelarte.

VARIABLE 9. USO DE LA MENTIRA Y EL ENGAÑO (43-45)

1. ¿En algún momento detectaste alguna distorsión voluntaria de la realidad o de la información a través de la ocultación, mentira o engaño? ¿En que sentido?

Si, se tachaba de enfermos a la gran mayoría de personas que no practicaban yoga y como lo que el vendía era yoga pues hablaba con desprecio del exterior y todo lo que te podía ofrecer. También justificaban con una forma de yoga, “yoga de la devoción” como argumento para que trabajases gratis en Casa Yoga, en la academia o le realizases gestiones laborales que les interesaran. También se usaron ejemplos de ecosistemas en el reino animal y enseñanzas tántricas sobre las energías masculinas y femeninas (seguramente adulteradas para poder manipular) para justificar la poligamia masculina y la homosexualidad femenina como algo natural e ideal (justo la situación que se vive en Casa Yoga). Esto se lo inculcaba a 2 chicas (curiosamente 2 de las mas guapas) de unos 20 años en una “sesión” especial para ellas 2 aparte del grupo.

- 2. ¿Tras tu estancia, crees que se disfrazaron los propósitos reales del grupo con distintas promesas u objetivos constructivos? ¿Crees que se te ocultó cuales eran las verdaderas metas?**

Sí, el proposito de difusión del yoga y crecer espiritualmente no era sino una forma de traer mas gente a las manos de A.J. para su lucro personal. Se nos usó para darse publicidad en programas de televisión (sin pedirnos consentimiento alguno) usando como excusa que nos llevaban de excursión a la playa. OILO del “yoga de la devocion” como excusa para tener mano de obra gratis.

- 3. ¿Tuviste miedo a que te pudieran chantajear en algún momento? ¿Supiste de algún chantaje? ¿Poseían alguna confidencia secreta relevante que te comprometiera personalmente?**

No, nunca conté nada asi de mi vida porque tampoco lo hay. Pero si que tuve un miedo irracional y dudas sobre mí durante mucho tiempo.

VARIABLE 10. DEMANDA DE CONDESCENDENCIA E IDENTIFICACIÓN CON EL GRUPO (46-48)

- 1. ¿Había una especie de pensamiento del grupo al cual debíais someteros?**

Si, y había una sumisión, devoción, competitividad brutal con respecto a llamar la atención de A.J.

- 2. ¿Os identificabais de algún modo a través de alguna forma de vestir, adorno, amuleto, etc.? ¿Se respetaba a los que querían mantener algún signo del pasado que no fuera dañino (ej., pelado, adorno, etc.)?.**

Si, se te ponían cordones al cuello como símbolo de inclusión, se te iniciaba en “japas” y ceremonias haciéndote parte de ello, pulseritas al final de los cursos para sellar relaciones y amistad y mantener el recuerdo. No se te obligaba a dejar tu

aspecto externo si no eras parte del grupo pero si a los que pertenecían a él como prueba de obediencia y símbolo de separación entre el grupo cercano y el resto de los que estábamos allí, aunque tampoco creo que ellos lo tomaran como una imposición. Pero si no fuera así, no habría excepciones para algunas acólitas y si que las había.

3. ¿Os considerabais superiores o poseedores de la verdad? ¿Qué pensabais de los que intentaban solucionar sus problemas por otros medios distintos a los vuestros? ¿Y de la gente de la calle? ¿Qué opinaban de aquellos que decidían abandonar?

No poseedores de la verdad absoluta pero sí poseedores del camino. Los demás no podrían nunca terminar de arreglar sus conflictos. Pues su estructura mental y su forma de vida, no es válida.

VARIABLE 11. CONTROL DE LA ATENCIÓN (49-50)

1. ¿De algún modo se trataba que no pensarais u ocuparais el tiempo en actividades elegidas por vosotros/as? ¿Se os daba tiempo libre u ocupabais constantemente el tiempo en actividades que eran elegidas por el grupo?

Durante los cursos todo estaba dispuesto para hacer acabar con tu paciencia, como nos hacían esperar horas, el tiempo libre era irrelevante porque no podías hacer nada con el salvo estirar un poco las piernas y seguir esperando una nueva actividad que tampoco llegaba.

2. Al principio de ingresar ¿en algún momento se os dejaba solos/as?

No.

VARIABLE 12. CONTROL SOBRE EL LENGUAJE (51)

1. ¿Se restringía vuestra forma de expresión? ¿Se imponía un modo de hablara distinto al de la sociedad normal? ¿Había algún tipo de jerga propia dentro del grupo? ¿Existían palabras nuevas o utilizabais de forma especial y diferente palabras ya existentes?

No

VARIABLE 13. ALTERACIÓN DE LAS FUENTES DE AUTORIDAD (52-53)

1. ¿Tenían importancia las fuentes de autoridad externas (padres, leyes, etc.)? Si entraban en contradicción con las normas del grupo: ¿qué suponía una mayor importancia y respeto, la doctrina interna del grupo o las leyes de la sociedad?

La doctrina del grupo por encima de todo.

2. ¿La doctrina del grupo era vista como perfecta, inalterable o in criticable?

Si.

TÉCNICAS DE INDUCCIÓN DE ESTADOS DISOCIATIVOS**VARIABLE 14. USO DE DROGAS (54)**

1. ¿Se permitía el uso de algún tipo de droga o fármaco sin la correspondiente prescripción médica?

No, que yo sepa

VARIABLE 15. NEGACIÓN DE TRATAMIENTO / AUXILIO MÉDICO Y/O NEGACIÓN A LA TOMA DE MEDICACIÓN PRESCRITA (55-57)

1. ¿Se negó en algún momento el auxilio médico para alguna persona del grupo que lo demandaba o que parecía realmente requerir de esta ayuda?

No.

2. ¿Personal no sanitario era el responsable de cuestiones de salud? ¿Eran los encargados de prescribir / aportar la medicación? ¿Se oponían ellos a que tomarais medicaciones prescritas por un médico?

No, que yo sepa.

3. (Solo para sectas de tratamiento de adicciones) ¿Cómo se trataba / abordaba el síndrome de abstinencia)? ¿Se prohibía la medicación utilizada para contrarrestar el síndrome? ¿Estaba prohibida la toma de metadona y se aconsejaba a los neófitos a abandonarla para su posterior ingreso?

*** No Aplicable *****

VARIABLE 16. CÁNTICOS, MANTRAS, HABLAR EN LENGUAS, MEDITACIÓN, ORACIÓN, NO PENSAR (58)

1. ¿Se empleaba algún cántico o mantra? ¿Sabes lo que es hablar en lenguas; lo hacíais, cómo? ¿Orabais o meditabais; en que manera?

Casi siempre se estaba cantando porque las ceremonias y el protocolo eran superimportantes. Se hacía en indi o sanscrito con lo que solo repetías sonidos en melodías. Las meditaciones eran normales pero para poder participar te tenias que tragar una ceremonia de horas.

VARIABLE 17. OTROS METODOS DE DISOCIACIÓN: SUGESTIÓN, HIPNOSIS, ETC. (59-61)

1. ¿De algún modo entrabais en estados de trance o en situaciones que alteraban la conciencia? ¿Sentiste alguna experiencia mística?

Creía que si, muy leves, pero no eran tales. Solo agotamiento

2. ¿Aplicaban hipnosis u otras técnicas que desconocíais de tal modo que sentíais que vivíais la realidad de forma distinta y extraña o que incluso vuestra mente se separaba de vuestro cuerpo?

Si.

3. ¿Has pasado por alguna otra experiencia extraña que hasta entonces no hayamos recogido?

Si, pero estas aun investigo si son reales.

CASO CLÍNICO 10: 5PR

**ENTREVISTA DE EVALUACIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA Y
DETECCIÓN DE DINÁMICA SECTARIA DESTRUCTIVA (EPC. Cuevas, J.M)**

CASO CLÍNICO:5P.R. -el grupo se dedicaba al tratamiento de adicciones-

TECNICAS BASADAS EN EL CONTROL AMBIENTAL

VARIABLE 1. AISLAMIENTO (1-6)

1. ¿ Al introducirte en este grupo/ comunidad / tratamiento (según tipo de secta) de algún modo te has sentido separado de tu entorno habitual (familia, amistades, vecinos, recursos comunitarios, trabajo habitual, etc.)?

Me sentía separado de mi familia, de todo... empiezas a pensar que dónde se ha metido uno. En mi caso estaba en los Pirineos (vivía con su familia en Marbella). ¿Qué hago yo tan lejos?. Lo primero que tienes ganas es de irte.

Ellos no permiten hacer llamadas libremente. Todas las llamadas telefónicas lo escuchan ellos. Las cartas que escribes o las que recibes las leen ellos, está todo totalmente controlado.

2. ¿De algún modo te has sentido presionado para abandonar tus estudios o tu trabajo, o alguna otra actividad positiva, en caso de que ésta la llevaras a cabo?.

Tenías que olvidarte de todo. Desconectarte de todo, dejar todo atrás. Siempre te intentan como aislar de todos los recuerdos que tu tengas con la excusa de que te recuerdan la vida de antes. Si eres pintor (brocha gorda), albañil o lo que sepas sí que en cambio te permiten trabajarlos para ellos. No podías trabajar para fuera por ti mismo, el objetivo es que trabajaras para ellos. Todo para el centro, todas las ganancias para el centro.

De las actividades, trabajaba todo el rato. Mi trabajo antiguo era en el mercado.; era un buen trabajo. Allí no podía volver. Comentar que te querías ir decían automáticamente que estabas mal, que no estabas bien. “Este tío está mal, este tío no está bien”; era lo primero que decían. Tenías que guardártelo para ti mismo por el temor a los que regentaban la casa. Siempre teníamos que ir con la idea de engañar, de decir lo que no sentíamos. Decíamos una tontería para que no te dijeran que estabas

mal, decías lo que no sentías “yo aquí estoy muy bien, yo no tengo ganas de irme de aquí, estoy en mi casa”.

3. ¿Durante el tiempo que estuviste con ellos, sentías que estabas en un submundo propio, en el que tenías todo lo que necesitabas y de algún modo lo externo al grupo y sus recursos no te eran necesarios?.

Allí tenías lo básico: el comer, levantarte, higiene... te pasaban revista todos los días. Te tenían desconectado totalmente del mundo externo, siempre haciendo algo. Igual llevando azulejos de una punta del centro a la otra. Para tenerte entretenido, para que no pensaras. Para que no pudieras pensar... terapia ocupacional que llaman.

4. ¿Sentías que había dos mundos, el de fuera y el interno?. Si es así, pensabas que el mundo externo era pecaminoso o que contenía todos los ingredientes para fracasar en tu vida y que de algún modo sólo podías adaptarte en el lugar donde te encontrabas?. ¿Veías el exterior de algún modo como malo o responsable de todos los problemas que te habían ocurrido hasta ese momento?. Si es así, ¿el grupo recompensaba, castigaba o bien no se manifestaba sobre esa visión de un mundo externo caótico?.

Y te veían hablando con otra persona y ya estaban diciendo “aquí hay magulla (follón)” ya venía otro a ponerse en medio y saber de qué estabas hablando. Conseguían que unos a otros nos controláramos... uno a otro... el otro al otro... mucho chivateo... Había que tener mucho cuidado con lo que se decía y con quien hablabas. Eran dos mundos completamente distintos el de comunidad y el de la calle. Te hacían pensar que en cuanto salieras ibas a fracasar, venían a decirte “tú quieres morirte... ahí está la calle. Tu quieres seguir viviendo, aquí está el centro”

Lo exterior era algo muy malo. Era como la única alternativa de vida que podías escoger.

Si hablabas de algo de fuera te llamaban la atención. Si decías a un compañero que estabas harto de estar allí o incluso si hablabas de cualquier aspecto de tu vida anterior te reprimían. No se permitía hablar de las cosas del mundo externo.

5. En aquel momento, ¿tu familia fue acusada en algún momento de los problemas por los que estabas pasando o bien mantenías de algún modo esa concepción de tu familia como culpable de tus problemas?

De la familia no te hablaban, pero te tenían apartado lo máximo posible. La comunicación además estaba totalmente controlada.

6. ¿Tenías tiempo para realizar actividades elegidas por ti mismo, o por lo contrario, se te ocupaba todo el tiempo con las actividades desarrolladas por o para el grupo?, Enumera brevemente qué actividades llevabas a cabo en un día normal.

Las actividades no las elegía, me las elegían. No había ningún momento de tiempo libre. Me levantaba sobre las 7:00 – 7:30 (en función de la tarea). Por la mañana primero limpiabas la habitación. Luego ibas al comedor a desayunar. Una barra de pan, café, mantequilla o mermelada, sino te daban un donuts “del año de la pera”, caducado. Había mucha comida recuperada. El pan sí era del día. Limpiábamos y luego nos mandaban a cada uno a una actividad distinta. Me hicieron responsable del huerto y cogía a los que me ponían conmigo y los mandaba a arrancar hierba, porque otra cosa no había que hacer. También llevar azulejos de un sitio a otro.

Algunos iban fuera, a hacer campañas de información o de prospección (como las llamaban). Iba por la calle a sacar dinero, pidiendo la colaboración de la gente de la calle: un donativo o bien venderles una revista. Sacar dinero.

En otro momento me pusieron a criar guarros (cerdos). Me acostaba sobre las once. Por la tarde hacíamos unas reuniones. Preguntaban cómo había el día. Quién tiene algo que comentar. Y se solía decir lo siempre lo mismo, lo que no sentías. “He estado en el huerto muy bien, plantando melones, ha venido tal persona nueva...”

VARIABLE 2. CONTROL DE LA INFORMACIÓN (7-12)**1. ¿Existía algún modo de censura con respecto a la información de los acontecimientos externos?**

No estábamos informados de nada. La información no llegaba ni se nos facilitaba.

2. ¿Teníais posibilidades reales de conocer el mundo externo a través de diferentes medios: salidas flexibles (no centradas en realizar una actividad concreta para el grupo como trabajos externos), comunicación con personas externas a la comunidad, disponibilidad de periódicos o publicaciones o posibilidades de comprarlas; acceso a la televisión, cine, etc.?

No podías conocer el mundo externo. Te aislaban completamente. Además, si tenías que hablar con alguien del exterior, tenías que estar acompañado; supervisado por otra persona.

3. ¿Se veía la televisión y se escuchaba la radio?. En ese caso, ¿había restricciones de contenidos de algún tipo o solo se permitía ver algún canal concreto o programas elegidos a priori?. ¿En caso afirmativo, qué tipo de restricciones existían?.

Televisión tampoco había, tan solo alguna película escogida por ellos. De periódicos, revistas, etc. ninguna. Tan solo la revista Antitox (antitoxicomanía), que era la revista propia del centro que teníamos para venderla. En ella se hablaba de Lucian J. Engelmeger, de los centros. En ellas siempre te sacaban lo mejor: que había canchas de tenis, piscina, etc. las imágenes más bonitas. Aparte de eso no había ningún libro ni revista o periódico, tan solo esa revista.

La radio tampoco se escuchaba, nada. Ni siquiera permitían escuchar música.

4. ¿Existían medios de comunicación propios?, ¿eran los únicos medios existentes?. ¿Teníais control sobre estos medios, o bien no estaban dirigidos por los residentes?.

Sí, la revista, que ya la veíamos hecha. Venía ya hecha. Estaba dirigida por los de arriba, por la cúpula del patriarca, los líderes supongo. Nosotros no colaborábamos en ella.

5. De algún modo te sentías perdido del mundo externo; te enterabas de lo que ocurría fuera de la comunidad; estabas al día de lo que ocurría fuera: las grandes noticias, la música, el arte, las modas, etc.?.

¿Si estaba al día? Que va, te tenían aislado totalmente. Incluso si alguien se iba de comunidad, la gente ni preguntaba, todo el mundo callado. Ese es porque está mal o porque se ha escapado, o lo han cambiado de centro. Allí la gente no se iba, allí la gente se tenía que escapar.

6. ¿En qué manera se controlaban o permitían los intentos de comunicación externos: correspondencia, llamadas telefónicas, visitas, etc.?. ¿Había intermediarios en dicha comunicación? ¿podías hablar solo o bien estabas acompañado por alguna persona del grupo; la correspondencia era leída por alguien antes que tú o bien las llamadas eran escuchadas por otras personas?.

Totalmente controlado. Las llamadas... yo no podía llamar. Si recibían llamadas, al principio no te dejaban. Se excusaban y les daban largas a la familia... no puede ponerse, está haciendo tal actividad. No pude hablar con mi familia hasta que pasó tres o cuatro meses. Y cuando hablaba con ellos siempre era acompañado, nunca pude hablar a solas con ellos. Las cartas me las abrían todas y las leían, tanto las que mandaba como las que recibías; sin autorización. No te podías quejar porque si no decían que eras un “rebolera” y ya la tomaban contigo. Ellos las leían y si no les gustaba lo que decía, no te las daban.

Las visitas eran permitidas, pero muy controladas y al montón de tiempo, una vez al año aproximadamente. Además tan solo la familia más directa: los padres o hermanos. Cuando había visitas tenía que ir una persona contigo del centro por si me daba una vuelta con ellos, que tuviera que venirse conmigo. Tenía al menos algo bueno, que te ponían una tía y podías irte a una pensión si cogías dinero... y te escaqueabas. Aunque el motivo era otro, ellos sabían lo que luego pasaba. Lo permitían para que así desconectaras, que el día fuera mejor. Y para que no te fueras con tus padres. Las mujeres vivían en una habitación aparte, pero las actividades las hacíamos juntos. Incluso íbamos a la ducha juntos también.

Las duchas eran independientes y mixtas... podías entrar a la ducha y guardar en cierta medida tu intimidad... ahora si dos querían meterse en la ducha ... siempre que no lo viera mucho la gente...

VARIABLE 3. CREACIÓN DE UN ESTADO DE DEPENDENCIA EXISTENCIAL (13-20)

1. ¿Tenías plena capacidad de decisión dentro del grupo?, ¿en qué grado eras libre para tomar distintas decisiones, tanto simples como complejas?.

Siempre tenías que hacer algo. Si acaso te hacían responsable de un sector de trabajo, como por ej. huertos, pero siempre eran ellos quienes decidían como hacer las cosas. Ellos te asignaban una actividad, la que veían que mejor podías hacer.

Con respecto a otras decisiones aparte del trabajo, las decisiones simples necesarias para tirar adelante “la faena”, el resto no tenías opción de tomar decisiones, vivías confinado, sin libertad.

2. ¿Decidías con libertad los momentos para desarrollar tus necesidades más básicas: aseo, evacuación, alimentación, salud, etc.?

Al servicio sí te lo permitían, eso sí.

Con respecto a la alimentación la hora era fija, había que respetar las horas de la comida.

Con respecto a la salud había una especie de farmacéutico. Pero vamos, no era farmacéutico ni nada, tan solo que tenía un poquito de idea y lo ponían ahí. Tratamientos pocos, a mí por ej. no me dieron nunca una pastilla de ninguna clase. Si te dolía la cabeza te decían que “ya se te pasará” y si no, como mucho te decían que te tomaras una tisana... todo lo curaban con tisana (infusión de hierbas).

Los que estaban enfermos con SIDA en fase terminal lo metían en el hospital hasta que se morían, eso sí. El tratamiento del VIH si lo respetaban, sí que tomaban el retrovir los enfermos de SIDA.

3. ¿Pedías permiso para tomar distintas decisiones?. ¿En qué ocasiones era habitual que pidieras permiso a un superior?.

Las tareas habituales eran prefijadas y muy rutinarias, con lo que prácticamente ya sabíamos lo que teníamos que hacer en cada momento. Todo estaba muy prefijado.

4. ¿Tu sustento mínimo y tu seguridad en la comunidad (comida, cama, etc.) , dependía en algún grado de tu conducta, o estaba determinado a que cumplieras con ciertos objetivos?.

La comida y la cama lo tenías en general. Aunque si eras un poco “rebolera” y decías que te ibas a ir te mandaban a otro centro o bien te cogían en una habitación entre tres o cuatro y te pegaban una paliza. También por tanto podían llegar a jugar con la comida o controlar las horas de sueño y levantarte antes de tiempo o hacer que te acuestes más tarde... cualquier castigo era válido.

A mí me hicieron levantarme mucho antes, con una mochila lleno de piedras y hartarme de andar por el campo, con dos tíos detrás con un palo cada uno y tenía que seguir andando. Eso fue por hablar con otro que me dijo que quería irse y le dije que hiciera lo que quisiera. Al final, al otro le pegaron o no sé qué le hicieron, le calentaron la cabeza y yo, sin beberlo ni comerlo, sin decir que me iba de nada la tomaron conmigo y me pegaron una paliza.

Ellos esperaban que yo les hubiera contado que este chico se quería ir y que me estaba calentando la cabeza, y yo me calle y no les dije nada. A raíz de eso se tiraron dos o tres días conmigo, además me pegaron una paliza tres o cuatro personas. Yo no podía hacer nada, me pegaron por todos lados, sin poderme defender.

5. ¿Sentías que tu vida en algún modo dependía de otras personas que estaban por encima tuya, o por el contrario, tenías sensación de autonomía y libertad?.
¿Contabas con los superiores para desarrollar tus decisiones? , ¿en qué grado?.

Mi vida estaba totalmente controlada por ellos, totalmente controlada. Los superiores te mandaban las tareas que tenías que hacer.

6. ¿Pensabas o te hacían pensar que la manera en que vivías era la única positiva para ti, y que de algún modo, desviarte de ella o salir de comunidad te llevaría con toda seguridad a la perdición, la recaída en tu adicción, o incluso a la muerte?.
¿Por el contrario, se hacían planes para que pudieras desarrollar tu vida de forma autónoma en la calle en un futuro a corto o medio plazo?.

Sí, te hacían pensar que si te ibas recaías seguro, que ibas a seguir directamente al punto en el que estabas o peor, que te ibas a drogar inmediatamente e incluso morirte.

Ellos decían que tenían unos apartamentos propios preparados para la gente que iba más avanzada. Pero en realidad era para aquellos que se les daba bien vender en la calle.

Los pisos eran tutelados por ellos, no era para ir a vivir en sociedad, sino para seguir la vida dentro del grupo. No había reinserción.

7. ¿El mantenimiento de las normas en comunidad conllevaban un trato autoritario, libre de críticas constructivas y razonamientos que pudieran conllevar algún diálogo o debate?. ¿Podías razonar con tu instructor / terapeuta, o por el contrario, debías hacerle caso sin rechistar, aunque no estuvieras de acuerdo?.

Tenías que hacerles caso sin rechistar. Si ponías pegas te llamaban el “rebolera”, el que destacaba, alguien que traía problemas. No había un debate, había aceptación.

Te mandaban a una actividad concreta sin más, tenías que ir sin rechistar, no elegías la actividad. Ellos la elegían por ti para su conveniencia.

Si te negabas... malo. Te podían cambiar a otro sitio, a otro destino, que podía gustarte menos. Podían putearte y les decían que a ese tío había que enderezarlo en el nuevo sitio.

8. ¿Cómo veías a los superiores: padre, hermano, tutor, jefe, dios, militar, etc? ¿De qué modo lo veías y tratabas en aquél entonces?

Más bien como jefe, al que había que obedecer. No lo veía como terapeuta o profesional. Allí lo que se decía es que el mejor psicólogo que había era el “yonky rehabilitado”.

Allí estaban muchos por no estar en la cárcel, o por los graves problemas que tenían en la calle.

El trato era escaso. Te decían lo que tenías que hacer. Había un sistema como de niveles. Yo por ej. me hacía cargo de un equipo de personas y a la vez yo tenía un superior... en función del tiempo que llevabas y demás te iban dando más responsabilidades y más cargo.

Cuando subías de nivel te sentías bien por tener el cargo, pero por otro lado pienso que te daban demasiada responsabilidad, teniendo en cuenta que se trataba de personas muy enfermas.

VARIABLE 4. DEBILITAMIENTO PSICOFÍSICO (21-25)

1. ¿Cómo valoras la comida que había en comunidad?. ¿Era abundante, suficiente, ... pasabas hambre?. ¿La alimentación era variada (verduras, carne, fruta, pescado, pasta, etc.), o por el contrario era poco equilibrada?. ¿La comida estaba en buen estado?. ¿Cuántas comidas hacíais al día?

Se comía más bien mal. Se comía suficiente en cantidad. Tenías tu desayuno, tu almuerzo y tu cena. Con respecto a la variedad era poco variada y equilibrada. Se comía mucha pasta, eso sí. Aunque no se prohibía ningún alimento en concreto.

A veces había donuts que estaban ya duros, pero nos lo comíamos, estaban cumplidos. También los yogures, que siempre estaban cumplidos. Un día, dos días, una semana... pero no un día, sino siempre; porque era comida recogida en la mayor parte. Iban al mercado grande y allí recuperaban mucha comida. Lo que acababa en la venta del viernes, que no iban a vender la daban al centro. Yo creo que casi toda la comida era recuperada, y que algunos centros se ayudaban a otros dando algún alimento que faltara en otro centro y viceversa; puesto que había muchos centros Patriarca en España y fuera.

2.¿Cuántas horas de sueño solías tener tú y los demás compañeros?. ¿A qué horas se dormía?. ¿Había algún momento en el sueño en el que se os despertara o en el que se interrumpía para hacer alguna actividad?.

Te acostabas habitualmente sobre las doce de la noche y te levantaban sobre las siete de la mañana.

En mi caso, me levantaban a las cuatro de la madrugada como castigo por aquello que pasó de que no conté que uno quería irse. En los castigos sí te levantaban antes de tiempo y dormías mucho menos por tanto.

3.¿Te sentías en forma, lleno de energía y con plena capacidad de desarrollar la actividad cotidiana, o por el contrario, resultaba muy difícil llegar al final de la jornada?

Cuando estás *enmonado* (síndrome de abstinencia) te ponían un ritmo de trabajo bastante fuerte para que te cansaras y que pudieras alcanzar pronto el sueño. En vez de la medicación, como estaba prohibida, utilizaban el cansancio para conseguir el sueño.

En general me aburría. Sí que tenía energía para hacer el trabajo.

4. ¿Existían sesiones terapéuticas o religiosas de larga duración; qué tiempo duraba estas sesiones, en qué horarios y frecuencia?

Religión nada. De terapia... había reuniones por la tarde para ver como había ido el trabajo y poco más. Duraban una hora aproximadamente.

5. ¿Se empleaba de algún modo la violencia física contra vosotros?. ¿En algún momento hubo amenazas contra vosotros o seres queridos?.

Sí, como te dije antes, cuando te castigaban sí te llegaban incluso a agredir.

Amenazas cuando te escapabas y te encontraban (te traían al centro) te decían que cualquier día te cogemos, te pegamos una paliza, te dejamos en una carretera tirado y decimos que te habías escapado. La amenaza incluso era de llegar a matarte si te escapabas.

TÉCNICAS DE CONTROL EMOCIONAL

VARIABLE 5. ACTIVACIÓN EMOCIONAL DEL GOZO (26-29)

1. ¿En especial al inicio del contacto con ellos, se empleó distintas formas de atracción hacia el grupo?

Al principio ni te enteras dónde estás. Antes de entrar me enseñaron una revista, se veía sitios de ocio, todo muy bonito. Muchos sofás, piscina, gimnasio etc. , de todo, pero luego no había nada de eso. Me enseñaron una revista y me mandaron a un centro que llamaban de segunda fase, de lo más duro. Era una casa vieja, había unos trescientos cerdos y lo que hacíamos era dedicarnos a cuidarlos.

Allí podías encontrar pareja si pedías permiso para ello y te lo concedían, con una residente.

2. ¿Se dieron muestras altas de afecto, cariño, amor, etc. en algún momento de tu estancia? ¿Quiénes y de qué manera lo hacían?

Al principio, como vienes *enmonado* te miman y te cuidan más, porque estás enfermo.

3. ¿Había restricciones sexuales?, ¿si había respuesta sexual, en qué modo se llevaba a cabo; se elegía libremente?. ¿Y con respecto al afecto?. ¿Había alguna forma de promiscuidad sexual o incitación a desarrollar conductas sexuales?

Había sexualidad, pero encubierta. Haciéndolo sin que se enteraran los demás. Estaban prohibidas en sí. No había promiscuidad inducida, había de todo, lo que las personas podían y elegían.

Sí ocurría que cuando tenías una visita de familiares te enviaban a una chica acompañante y claro, te lo ponían de forma encubierta, para que pudieras mantener relaciones y pudieras despedirte de tu familia con más facilidad. Ahí sí que la promovían, aunque de forma encubierta, en teoría estaba prohibido.

4. ¿Qué aspectos positivos resaltarías de la vida en comunidad o de los inicios?. ¿Te sentiste en deuda con el grupo?. ¿Qué te hizo sentirte en deuda?. Describe si en algún momento hubo fiestas, muestras de afecto, flirteo, etc.

De positivo allí... nada. Yo allí no veía nada positivo, yo estaba allí amargado. No me sentí en deuda con ellos. Los veía como enemigos, había mucha desconfianza, no me fiaba de nada. Fiestas no.

VARIABLE 6. ACTIVACIÓN DEL MIEDO, LA CULPA (30-35)

1. ¿Te has llegado a sentir humillado en algún momento; de qué manera han sido las peores humillaciones sufridas?.

Cuando se reunieron sobre mí y me propinaron una paliza entre cinco – seis personas, en una habitación. Fue la peor humillación. También cuando durante dos o tres días me llamaban a las cuatro – cinco de la madrugada y me tenía que ir al campo con una mochila llena de piedras, que pesaría unos veinte kilogramos, y varios tíos detrás con un palo para que no parara. Iban varios porque no sabían como iba yo a reaccionar, para poder así someterme con seguridad.

2. ¿Te han acusado o presenciaste alguna acusación injusta o falsa?. ¿En qué grado se empleaba la culpabilización?

Allí todo el mundo iba muy callado, no decía nada de lo que pensaba realmente.

En el tema de la culpabilización, cuando había cualquier problema directamente te cambiaban a otro centro (lo que suponía un castigo), y así se deshacían del problema y evitaban rumores y comentarios sobre lo que había pasado.

Supongo que sí se culpaba injustamente. Allí no se demostraban las cosas con alta probabilidad o fundamentos, ellos hacían lo que veían y si sospechaban que habías hecho algo te acusaban directamente, aunque no estuviera demostrado.

3. ¿Te sentías ansioso en algún grado por el miedo a equivocarte?. ¿Temías consecuencias por posibles fallos en tu conducta?

Siempre estabas pendiente de no meter la pata. Todos los que estaban eran chivatos y podían informar de cualquier cosa que hacías o dijeras. Las consecuencias posibles eran que podían cambiarte de centro, que te hicieran una reunión, que te pegaran, ... te podía ocurrir de todo.

4. ¿Llegaste a sentir miedo dentro de comunidad?. ¿En qué grado y por qué motivo?.

Sí, un poco. Siempre estabas alerta y no podías fiarte de nada. No era un lugar seguro.

5. ¿Temiste por tu vida o por tu salud en algún momento, a consecuencia de tu ingreso allí?

Temía por las amenazas, alguna vez quise escapar pero sabía que allí te podían pegar una paliza y dejarte listo en una cuneta. Sí que se temía en ese sentido.

6. ¿Participábais / participabas en humillaciones contra otros miembros del grupo?

Yo concretamente no participé en una humillación, pero otros sí lo hacían. Otros disfrutaban de ello o lo hacían por sentirse integrados, la cuestión es que sí participaban algunos compañeros en humillaciones.

VARIABLE 7. APLICACIÓN SELECTIVA DE PREMIOS Y CASTIGOS (36-40)**1. ¿Temías consecuencias por posibles fallos en tu conducta?**

Claro, uno estaba siempre pendiente para no meter la pata y en muchas ocasiones “hacer teatro” para que no te cayera una buena.

2. ¿Se te privaba especialmente de alguna cosa?

El dinero lo tenías que entregar, te quedabas sin dinero.

Del tabaco que tuvieras, la mitad era para el centro y la otra mitad para ti. Si recibías comida no lo recibía yo, iba directamente a la cocina de la comunidad.

No tenía objetos personales. Tampoco tenía libros ni de nada. Pocas cosas se tenía. Lo necesario nada más. Algunas veces sí permitían libros siempre que ellos le dieran el visto bueno.

3. ¿Se aplicaban castigos cuando lo que se hacía o decía no estaba a favor de las normas o ideología del grupo?, ¿qué tipo de castigos?. Cuando alguien expresaba algo que no era propio del grupo, ¿se le escuchaba, se le daba de lado, incurría en algún castigo?.

Te llamaban y te sacaban aparte y te reprendían, te decían ¿“a ti que te pasa”?... . Te llamaban la atención. Habitualmente te mandaban a callar.

4. ¿Eras recompensando, alabado o bien aceptado cuando tu conducta era la esperada?.

Te recompensaban dándote más cargo. Esa era la recompensa, ascender en la posición que se ocupaba.

5. ¿Participábais / participabas en castigos contra otros miembros del grupo?

Claro, empezando por el que chivaba y facilitaba que ese castigo se llevara a cabo. En otras ocasiones igualmente te hacen partícipe y pretendes que te involucres en la vida en comunidad, que implica también aceptar las sanciones y participar en ellas.

TÉCNICAS DE CONTROL COGNITIVO

VARIABLE 8. DENIGRACIÓN DEL PENSAMIENTO CRÍTICO (41-42)

1. ¿Podías expresar libremente tu opinión personal de los hechos acontecidos, del funcionamiento grupal, etc.? ¿Se reprimían en algún momento las opiniones personales críticas con la doctrina o el funcionamiento grupal? ¿En qué modo se reprimían o castigaban estas manifestaciones?

No, te callaban, o incluso te castigaban.

2. ¿Se invitaba a no pensar en algún momento?, ¿se practicaba algún tipo de rito o actividad que dificultara que pudiérais pensar libremente, reflexionar o criticar?. Te mantenían siempre ocupados para que no pensaras. Te hacían que estuvieras siempre activo, incluso actividades irrelevantes. Por ej. te pedían que llevaras objetos o piedras a un lado y luego que lo volvieras a poner en el sitio.

Cuando alguien reflexionaba también le decían que *no se comiera el coco*.

VARIABLE 9. USO DE LA MENTIRA Y EL ENGAÑO (43-45)

1. ¿En algún momento detectastes alguna distorsión voluntaria de la realidad o de la información, a través de la ocultación, la mentira o el engaño?. ¿En qué sentido?

Sí. Con la correspondencia, con el teléfono, todo lo tenían controlado.

Había mucha hipocresía. No se podía hablar de la calle, eso era tema tabú.

Sí que ocultaban información, y no decían donde iban los recursos. Además, yo pagaba dinero por estar allí. Pagaba 35.000 pesetas mensuales, hace unos trece o quince años (sobre 1990), que en aquel tiempo era dinero. Además del trabajo, de la mano de obra que yo suponía.

2. ¿Tras tu estancia, crees que se disfrazaron los propósitos reales del grupo con distintas promesas u objetivos constructivos?. ¿Crees que se te ocultó cuáles eran los verdaderos objetivos de la comunidad?

Ellos iban en plan de expandirse. Allí lo que querían era tenerte el máximo tiempo posible, el objeto era quedarte allí trabajando, no que te quitaras de la droga y volvieras a casa a hacer una vida normal.

3. ¿Tuviste miedo a que te pudieran chantajear en algún momento?. ¿Supiste de algún chantaje?. ¿Poseían alguna confidencia secreta relevante que te comprometiera personalmente?.

No. Tampoco conozco ningún chantaje que se llevara a cabo.

VARIABLE 10. DEMANDA DE CONDESCENDENCIA E IDENTIFICACIÓN CON EL GRUPO (46-48)

1. ¿Había una especie de pensamiento de grupo al cual debíais someteros?

La gente no hablaba mucho para protegerse, no decía lo que pensaba realmente. Más bien había ese pensamiento de grupo, todos teníamos que pensar como ellos.

2. ¿Os identificábais de algún modo a través de alguna forma de vestir, adorno, amuleto, etc.?. ¿Se respetaba a los que querían mantener algún signo del pasado que no fuera dañino (ej. pelado, adorno, etc.)?.

No había una forma concreta de vestir aunque no permitían ningún tipo de adorno, joyas, ostentación... etc.

3. ¿Os considerábais superiores o poseedores de la verdad?, ¿Qué pensábais de otros consumidores que trataban de dejar las drogas a través de otros métodos?; ¿y de la gente de la calle?. ¿Qué opinaban de aquellos que decidían abandonar la comunidad?

Nos considerábamos que estábamos allí porque habíamos metido la pata. Pensaba que los otros tratamientos no eran válidos porque ya los había probado. Ellos pensaban que la única forma de curación era la comunidad. Ellos te metían eso en la cabeza, te hacían

ver que esa era la única forma. Me decían “nada más que fueras a Marbella ya se están poniendo los pelos de punta (síntoma de síndrome de abstinencia)”, y llevaba allí un año por lo menos.

Allí nadie abandonaba, tan solo escapaban. Además, no decían nada, si se había escapado o no. Allí tenías que callarte. Si alguien quería irse tenía que escaparse y aprovechar cualquier descuido. Además, incluso se perseguía al chaval, lo buscaban y si lo encontraban lo volvían a meter en el centro. Entonces incluso le agredían.

VARIABLE 11. CONTROL DE LA ATENCIÓN (49-50)

1. ¿De algún modo se trataba que no pensaráis o ocupárais el tiempo en actividades elegidas por vosotros?. ¿Se os daba tiempo libre o ocupábais constantemente el tiempo en actividades que eran elegidas por la comunidad?.

Tiempo libre ninguno. Siempre ocupado, para que ni pensaras.

2. Al principio de ingresar ¿en algún momento se os dejaba solos?.

Nunca estábamos solos. En ningún momento.

VARIABLE 12. CONTROL SOBRE EL LENGUAJE (51)

1. ¿Se restringían vuestra forma de expresarse?. ¿Se imponía un modo de hablar distinto al de la sociedad normal?. ¿Había algún tipo de jerga propia dentro del grupo?. ¿Existían palabras nuevas o reinterpretaciones de determinadas palabras?

Procuraban que no dijéramos cosas que nos recordara la calle. Se prohibía palabras malsonantes o coletillas de la calle.

Se utilizaba algunas palabras en francés. Por ej. a la albañilería y demás cosas de la obra le llamaban *Chantiere*. Utilizaban palabras en francés.

VARIABLE 13. ALTERACIÓN DE LAS FUENTES DE AUTORIDAD (52-53)

1. ¿Tenían importancia las fuentes de autoridad externas (padres, leyes, etc.) si entraban en contradicción con las normas del grupo?. ¿Qué suponía un mayor respeto, la doctrina interna de la comunidad, o las leyes de la sociedad?.

Allí dentro se pasaban las leyes esa gente por... allí la ley era la que ellos daban. Predominaba la ley de dentro a la ley externa. Allí lo que había era la doctrina de comunidad, eso era lo importante.

2. ¿La doctrina del grupo era vista como perfecta, inalterable o incriticable?

No se podía criticar. Por mi parte no la veía perfecta.

TÉCNICAS DE INDUCCIÓN DE ESTADOS DISOCIATIVOS**VARIABLE 14. USO DE DROGAS (54)**

1. ¿Se permitía el uso de algún tipo de droga?.

No. Solo tabaco.

VARIABLE 15. NEGACIÓN DE TRATAMIENTO / AUXILIO MÉDICO Y/O NEGACIÓN A LA TOMA DE MEDICACIÓN PRESCRITA (55-57)

1. ¿Se negó en algún momento el auxilio médico para alguna persona del grupo que lo demandaba, o que parecía realmente requerir de esta ayuda?

Allí no había médicos ni tratamientos, si venías con tratamiento de la calle normalmente te lo quitaban, salvando que fueran los retrovirales de los enfermos de SIDA, el resto todo controlado por gente que no era médico. El médico no era una opción, allí había una especie de enfermero que no era enfermero que se encargaba de las curas si alguien se hería o cosas así.

2. ¿Personal no sanitario era el responsable de cuestiones de salud?. ¿Eran los encargados de prescribir / aportar la medicación?. ¿Se oponían ellos a que tomarais medicaciones prescritas por un médico?.

Lo dicho, no había personal médico ni sanitario. No había medicación de ningún tipo, sólo tisana, no te daban ni ibuprofeno o paracetamol. Sólo la excepción de la medicación de los enfermos del sida.

3. (Sólo para sectas de tratamiento de adicciones) ¿Cómo se trataba /abordaba el síndrome de abstinencia? ¿Se prohibía la medicación utilizada para contrarrestar el síndrome?. ¿Estaba prohibida la toma de metadona y se aconsejaba a los neófitos a abandonarla para su posterior ingreso?.

Sí, se prohibía, ninguna medicación para el síndrome. La gente lo pasaba “a pelo”. No podían ni escapar de ese modo. Aunque tampoco te dejaban irte.

VARIABLE 16. CÁNTICOS, MANTRAS, HABLAR EN LENGUAS, MEDITACIÓN, ORACIÓN, NO PENSAR (58)

1. ¿Se empleaba algún cantico o mantra?. ¿Sabes lo que es hablar en lenguas; lo hacíais, cómo?. ¿Orabáis o meditábais; en qué manera?

No, de eso no.

VARIABLE 17. OTROS MÉTODOS DE DISOCIACIÓN: SUGESTIÓN, HIPNOSIS, ETC. (59-61)

1. ¿De algún modo entrabais en estados de trance o en situaciones que alteraban la conciencia?. ¿Sentiste alguna experiencia mística?.

No

2. Aplicaban hipnosis u otras técnicas que desconocíais, de tal modo que sentíais que vivías la realidad de forma distinta y extraña o que incluso vuestra mente se separaba de vuestro cuerpo?.

No

3. ¿Has pasado por alguna otra experiencia extraña que hasta entonces no hayamos recogido?

Lo pasabas mal, pero en el sentido ya descrito.

ANEXO 3. HOJA DE REGISTRO ENTREVISTA EPC

ALUMNO:
CASO: (nº y letra)

VAR 1							VAR 8												
1	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	41	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
2	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	42	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
3	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 9									
4	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	43	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
5	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	44	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
6	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	45	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
VAR 2							VAR 10												
7	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	46	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
8	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	47	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
9	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	48	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
10	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 11									
11	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	49	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
12	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	50	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
VAR 3							VAR 12												
13	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	51	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
14	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 13									
15	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	52	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
16	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	53	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
17	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 14									
18	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	54	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
19	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 15									
20	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	55	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
VAR 4							VAR 16												
21	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	56	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
22	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 16									
23	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	58	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
24	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 17									
25	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	59	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
VAR 5							VAR 18												
26	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	60	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC
27	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 19									
28	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 19									
29	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 19									
VAR 6							VAR 20												
30	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 20									
31	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 20									
32	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 20									
33	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 20									
34	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 20									
35	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 20									
VAR 7							VAR 21												
36	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 21									
37	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 21									
38	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 21									
39	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 21									
40	SI	1	2	3	4	5	NO	NSNC	NO PROC	VAR 21									

ANEXO 4. GUÍA BREVE EPC

ENTREVISTA DE EVALUACION DE PERSUASIÓN COERCITIVA Y DETECCIÓN DE DINÁMICA SECTARIA DESTRUCTIVA (EPC.Cuevas,J.M., 2004)

Nombre y apellidos:

Fecha de Nacimiento:

Asignatura:

Va a participar en la evaluación inter-jueces de la entrevista EPC, habiendo sido previamente entrenado para ello. Antes de continuar, se compromete a haber entendido las instrucciones de corrección/evaluación de la entrevista. Agradecemos de antemano su participación durante estas sesiones. Ayudará a que valoremos esta herramienta y por ende, poder seguir avanzando en este campo aplicado de investigación.

GUÍA DE CORRECCIÓN DE LA ENTREVISTA TECNICAS BASADAS EN EL CONTROL AMBIENTAL

Respuestas posibles (sí, no, NSNC, no procede)

Si: presencia del criterio evaluado que denota persuasión coercitiva. Cuidado. Consignar “sí” no depende de la respuesta afirmativa o negativa, sino de la presencia o ausencia de la variable a la que hace referencia (algunas preguntas pueden estar en sentido inverso)

No: el/la entrevistado/a no encuentra en su experiencia personal (o en algunas preguntas también referentes a otros compañeros del grupo) la presencia de esta variable.

NSNC ... Respuesta perdida. Se responde otra cosa totalmente distinta a la preguntada o por el contrario, no deja constancia respecto a si existe o no dicha respuesta. También cuando no contesta

No Procede... cuando la pregunta concreta no procede con el sujeto o grupo analizado

SI SE CONSIGNA NO, Sin número

SI SE CONSIGNA SÍ (Presencia del criterio) hay que CONSIGNAR NÚMERO: de 1 a 5, donde 1 es poco característico y 5 muy característico.

RECUERDE... EN LAS QUE PONGA SÍ, HA DE PONER UN NÚMERO DEL 1-5

VARIABLE 1. AISLAMIENTO

1. Entorno
2. Estudios- Trabajo
3. Submundo
4. Sociedad catastrófica
5. Familia culpable
6. Alteración del Ocio, Ocupación excesiva.

VARIABLE 2. CONTROL DE LA INFORMACIÓN

7. Censura externa (o interna)
8. Conocimiento exterior vetado (o controlado). Medios de comunicación y salidas con personas de fuera del grupo.
9. Restricción o filtros en Tv- radio Internet
10. Medios de comunicación propios.
11. Desorientación externa.
12. Correspondencia – relaciones con el exterior.

VARIABLE 3. CREACIÓN DE UN ESTADO DE DEPENDENCIA EXISTENCIAL

9. Capacidad de decisión (dependencia en las decisiones)
10. Decisiones en relación a necesidades básicas.
11. Pedir permiso
12. Sustento determinado a cumplimientos
13. Jerarquía opresiva
14. Única opción posible
15. Trato autoritario
16. Líder con excesiva valoración.

VARIABLE 4. DEBILITAMIENTO PSICOFÍSICO

6. Alimentación equilibrada y suficiente-adeuada.
7. Sueño
8. Agotamiento – Hiperactividad
9. Sesiones maratónicas – alteración del ritmo vital.
10. Violencia física – amenazas

TÉCNICAS DE CONTROL EMOCIONAL

VARIABLE 5. ACTIVACIÓN EMOCIONAL DEL GOZO

5. Captación
6. Bombardeo afectivo o de amor
7. Restricción sexual o promiscuidad dirigida
8. Solicitud de reciprocidad – sentirse en deuda

VARIABLE 6. ACTIVACIÓN DE MIEDO, CULPA Y ANSIEDAD

7. Humillación
8. Acusaciones
9. Ansiedad por equivocarse
10. Miedo
11. Temor por su vida o su salud (física o mental)
12. Participación en humillaciones (él u otros)

VARIABLE 7. APLICACIÓN SELECTIVA DE PREMIOS Y CASTIGOS

1. Castigos por fallos
2. Privaciones
3. Castigos por desacuerdo
4. Recompensas por obedecer
5. Participación (él u otros) en los castigos

TÉCNICAS DE CONTROL COGNITIVO

VARIABLE 8. DENIGRACIÓN DEL PENSAMIENTO CRÍTICO

1. Represión de las opiniones
2. No pensar, o ritos que lo impiden

VARIABLE 9. USO DE LA MENTIRA Y EL ENGAÑO

1. Distorsión de la realidad, mentiras en el grupo
2. Metas disfrazadas
3. Revelaciones personales, Chantaje (y miedo al chantaje)

VARIABLE 10. DEMANDA DE CONDESCENDENCIA E IDENTIFICACIÓN CON EL GRUPO

4. Pensamiento de grupo
5. Identificación – vestimenta...
6. Elitismo grupal

VARIABLE 11. CONTROL DE LA ATENCIÓN

3. Planificación conductual – tiempo libre inexistente (también el ocio lo elige el grupo)
4. Acompañamiento del individuo, impedir que esté solo

VARIABLE 12. CONTROL SOBRE EL LENGUAJE

1. Nueva jerga, tecnicismos o restricción del lenguaje.

VARIABLE 13. ALTERACIÓN DE LAS FUENTES DE AUTORIDAD

1. Alteración de las fuentes de autoridad. El líder/ doctrina por encima de todo
2. Doctrina perfecta e inalterable

TÉCNICAS DE INDUCCIÓN DE ESTADOS DISOCIATIVOS**VARIABLE 14. USO DE DROGAS**

1. Uso de drogas o fármacos distorsionantes (salvo previa prescripción facultativa)

VARIABLE 15. NEGACIÓN DE TRATAMIENTO / AUXILIO MÉDICO Y/O NEGACIÓN A LA TOMA DE MEDICACIÓN PRESCRITA

1. Negación de ayuda médica – negligencia
2. Personal no sanitario responsable de tratamientos
3. (Sólo para grupos que traten adicciones) Ausencia de tratamiento del síndrome de abstinencia (*sólo para grupos dedicados al tratamiento de adicciones)

VARIABLE 16. CÁNTICOS, MANTRAS, HABLAR EN LENGUAS, MEDITACIÓN, ORACIÓN, NO PENSAR

1. Cánticos, oraciones, mantras, hablar en lenguas...

VARIABLE 17. OTROS MÉTODOS DE DISOCIACIÓN: SUGESTIÓN, HIPNOSIS, ETC.

1. Estados de trance, alteración de la conciencia
2. Hipnosis, desindividuación...
3. Experiencias extrañas varias

ANEXO 5. GUÍA EPC

ENTREVISTA DE EVALUACION DE PERSUASIÓN COERCITIVA Y
DETECCIÓN DE DINÁMICA SECTARIA DESTRUCTIVA (EPC.Cuevas,J.M., 2004)

Nombre y apellidos:

Fecha de Nacimiento:

Asignatura:

Va a participar en la evaluación inter-jueces de la entrevista EPC, habiendo sido previamente entrenado para ello. Antes de continuar, se compromete a haber entendido las instrucciones de corrección/evaluación de la entrevista. Agradecemos de antemano su participación durante estas sesiones. Ayudará a que valoremos esta herramienta y por ende, poder seguir avanzando en este campo aplicado de investigación.

**GUÍA DE CORRECCIÓN DE LA ENTREVISTA TECNICAS BASADAS EN EL
CONTROL AMBIENTAL**

Respuestas posibles (sí, no, NSNC, no procede)

Si: presencia del criterio evaluado que denota persuasión coercitiva. Cuidado. Consignar “sí” no depende de la respuesta afirmativa o negativa, sino de la presencia o ausencia de la variable a la que hace referencia (algunas preguntas pueden estar en sentido inverso)

No: el/la entrevistado/a no encuentra en su experiencia personal (o en algunas preguntas también referentes a otros compañeros del grupo) la presencia de esta variable.

NSNC ... Respuesta perdida. Se responde otra cosa totalmente distinta a la preguntada o por el contrario, no deja constancia respecto a si existe o no dicha respuesta. También cuando no contesta

No Procede... cuando la pregunta concreta no procede con el sujeto o grupo analizado

SI SE CONSIGNA NO, Sin número

SI SE CONSIGNA SÍ (Presencia del criterio) hay que CONSIGNAR NÚMERO: de 1 a 5, donde 1 es poco característico y 5 muy característico.

RECUERDE... EN LAS QUE PONGA SÍ, HA DE PONER UN NÚMERO DEL 1-5

VARIABLE 1. AISLAMIENTO

1. ¿Al introducirte de algún modo te has sentido separado/a de tu entorno habitual (familia, amistades, vecinos, recursos comunitarios, trabajo, etc.)?

Entorno.

“Sí” --> Si durante la estancia se separan o empeoran su relación familiar. Si existe distancia familiar. También se indicará cuando haya separación del entorno social más amplio: amigos, vecinos, compañeros de trabajo...

2. ¿De algún modo te has sentido presionado/a para abandonar tus estudios o tu trabajo, o alguna otra actividad positiva?.

Estudios- Trabajo

“Sí”→ Cuando se ven alteradas (menos tiempo dedicado) la actividad laboral o los estudios, o en caso de que se abandonen durante su estancia (por diferentes circunstancias: la persona encuentra que es incompatible, no tiene tiempo para cumplir con ello, se le indica que no es conveniente, se vende la actividad del grupo como superior...)

3. ¿Durante el tiempo que estuviste, sentías que estabas en un submundo propio, en el que tenías todo lo que necesitabas y de algún modo lo externo al grupo y sus recursos no te eran necesarios?.

Submundo

“Sí”→ La persona siente que vive una nueva realidad, alternativa, diferente a la previa. La segunda pregunta (el que sintiera que dispone dentro de todos los recursos necesarios) es complementario (con la primera resulta suficiente).

4. ¿Sentías que había dos mundos, el de fuera y el interno?. Si es así, pensabas que el mundo externo era pecaminoso o que contenía todos los ingredientes para fracasar en tu vida y que de algún modo sólo podías sobrevivir o adaptarte en el lugar donde te encontrabas?. ¿Veías el exterior de algún modo como malo o responsable de todos los problemas que te habían ocurrido hasta ese momento?. En caso afirmativo, ¿el grupo recompensaba, castigaba o bien no se manifestaba sobre esa visión de un mundo externo caótico?.

Sociedad catastrófica

“Sí”→ dentro del grupo se vive que el exterior es inseguro, problemático o negativo. El entrevistado indica cómo se “denigraba” el mundo externo o cómo se resaltaban las diferencias respecto a su grupo, considerando al grupo como mucho mejor (respecto a lo de fuera). Complementario el que además, se acuse al exterior (sociedad, familia, relaciones previas...) como responsable de problemas del sujeto.

5. En aquel momento, ¿tu familia fue acusada en algún momento por los problemas por los que estabas pasando o tu mismo mantenías de algún modo esa concepción de tu familia como responsable o causante de tus problemas?

Familia culpable

“Sí”→ La familia es acusada y denigrada. Realizan críticas respecto a la forma de actuar y se recomienda que salga del sistema familiar, el cual resulta “dañino”.

6. Tenías tiempo para realizar actividades elegidas por ti mismo, o por el contrario, se te ocupaba todo el tiempo con las actividades desarrolladas por o para el grupo?, Enumera brevemente qué actividades llevabas a cabo en un día normal.

Alteración del Ocio, Ocupación excesiva.

“Sí”→ Tanto la limitación, reducción o ausencia de ocio ELEGIDO por el entrevistado (no por la jerarquía), como el hecho de mantenerlos ocupados de forma excesiva. La persona no tiene tiempo libre y se dedica especialmente a las actividades relacionadas con el grupo. También los trabajos o tareas, excesivos (o no pagados, a pesar de ser una especie de jornada laboral). En resumen, limitación excesiva del tiempo libre, dificultad para hacer lo que a uno le gusta (y ocupación en actividades propias del grupo).

VARIABLE 2. CONTROL DE LA INFORMACIÓN

1. ¿Existía algún modo de censura con respecto a la información de los acontecimientos externos?

Censura externa (o interna)

“Sí” → cuando figuran formas de censura o no se permite un conocimiento crítico y normalizado de la realidad externa. Por ejemplo, temas prohibidos de abordar, contenidos desaconsejados... una forma de censura es cuando la información es filtrada y reinterpretada por el líder o autoridad jerárquica. O sea, aparentemente llega información al grupo del exterior, pero siempre es analizada y valorada desde el punto de vista de la jerarquía, no existiendo la opción de interpretar esta información personalmente (el punto de vista sobre cualquier cuestión discutida siempre coincide con el punto de vista del líder). Todos los debates del exterior tienen la misma lectura.

2. ¿Teníais posibilidades reales de conocer el mundo externo a través de diferentes medios: salidas flexibles (no centradas en realizar una actividad concreta para el grupo como trabajos externos), comunicación con personas externas al grupo, disponibilidad de periódicos o publicaciones o posibilidades de comprarlas; acceso a la televisión, cine, etc.?. ¿Tenías alguna prohibición al respecto?.

Conocimiento exterior vetado (o controlado). Medios y salidas con personas de fuera del grupo.

“Sí” → El entrevistado refiere que no tenía acceso libre a la información externa. Se refiere a ambas cosas (cualquiera de ellas da el positivo) 1) Limitación o manipulación de los medios de comunicación (falta de tiempo, censura o reinterpretación), TAMBIÉN 2) Limitación de las salidas y contactos con personas ajenas al grupo (manifiesta que apenas se tenía tiempo para ello o no se permitía con fluidez y normalidad estas visitas)

3. ¿Se permitía la libre visión de televisión y escucha de radio?. En caso afirmativo, ¿había restricciones de contenidos de algún tipo o solo se permitía ver algún canal concreto o programas elegidos a priori?. ¿Qué tipo de restricciones existían?.

Tv- radio Internet

“Sí” → Restricciones o control de lo que se ve, se escucha en la radio o de dónde se navega en internet. Incluye el control a internet (recomendar o prohibir dónde navegar). Se recomienda o se introducen normas estrictas respecto a cómo utilizar (o no utilizar) estos medios.

En menor grado, también las recomendaciones de programas o espacios (que finalmente concluyen en que sí se visualicen éstos). Por ejemplo, ver películas o programas recomendados por el líder o la jerarquía.

También, en menor grado, cuando por falta de tiempo se limita significativamente estos contenidos (aunque sea por falta de tiempo)

4. ¿Existían medios de comunicación propios? ¿eran los únicos medios existentes?. ¿Teníais control sobre estos medios, o bien estaban dirigidos por estructuras superiores o desconocidas para vosotros/as?.

Medios de comunicación propios.

Sí → Hace tanto referencia a que el grupo posee medios de información o comunicación propios (libros, revistas, canales de televisión o radio...) habitualmente controlados por el grupo. También hace referencia a grupos donde se aplican medios de comunicación que no han sido elaborados por el grupo, pero que se adoptan como doctrina dentro del grupo (libros especialmente). Por ejemplo, cuando el grupo obliga a la lectura de mucha bibliografía “recomendada” que tiene relación directa con la doctrina y enseñanzas del grupo, para apoyarse, basarse o favorecer la influencia en el sujeto.

Otra forma de comunicación propia sería utilizar la red o las nuevas tecnologías como método de control y comunicación: envío de mails masivos, comunicaciones por

correo, chats... como forma de adoctrinamiento, para enviar instrucciones, dar cuenta de lo que se hace...

5. ¿De algún modo te sentías perdido/a del mundo externo; te enterabas de lo que ocurría fuera del grupo; estabas entonces al día de lo que ocurría fuera: las grandes noticias, la música, el arte, las modas, etc.?.

Desorientación externa.

“Sí” → cuando manifiesta que estando dentro del grupo se perdió el interés o se apartó tanto del exterior como para posteriormente darse cuenta de que se ha estado al margen de la sociedad: desconocimiento de noticias (no se está al día de la actualidad o la actualidad está completamente manipulada), no se conoce la música actual, el arte... como si el sujeto hubiera cambiado de país y no estuviera “al día” de todo lo que ha estado pasando, de cómo se viste, etc.

6. ¿En qué manera se controlaban o permitían los intentos de comunicación externos: correspondencia, llamadas telefónicas, visitas, etc.?. ¿Había intermediarios en dicha comunicación? ¿Podías hablar solo/a o bien estabas acompañado/a por alguna persona del grupo; ¿La correspondencia era leída por alguien antes que tú, ¿Las llamadas eran escuchadas por otras personas?.

Correspondencia – relaciones con el exterior.

“Sí” → Las comunicaciones con el exterior (llamadas, visitas, cartas...) son intervenidas o mediadas. Por ejemplo, que en las visitas les acompañen alguien del grupo, llamadas intervenidas o llamadas donde se “apunta” (lo que hay que decir, o lo que no hay que decir), escuchar conversaciones privadas, leer la correspondencia que recibe el sujeto (o los mails)...

También, en menor medida, el que todas las comunicaciones con el exterior son desveladas e informadas a la jerarquía. Toda esa información llega de un modo u otro al líder (o jerarquía).

VARIABLE 3. CREACIÓN DE UN ESTADO DE DEPENDENCIA EXISTENCIAL

1. ¿Tenías plena capacidad de decisión dentro del grupo?, ¿en qué grado eras libre para tomar distintas decisiones, tanto simples como complejas?.

Capacidad de decisión

“Sí” → el grupo influye de forma significativa en las decisiones que adopta el individuo. Se puede referir tanto a decisiones vitales significativas (ej. influir en la relación de pareja, relaciones familiares, estudios o trabajo...), como también en decisiones del día a día casi automatizadas (ej. programación del día, ocio, quedar con alguien...). El sujeto percibe que contaba con poca libertad en su toma de decisiones en el periodo en el que estaba en el grupo.

2. ¿Decidías con libertad los momentos para desarrollar tus necesidades más básicas: aseo, evacuación, alimentación, salud, etc.?

Decisiones en relación a las necesidades básicas.

“Sí” → Igual que el anterior pero referido a las decisiones vinculadas a nuestras necesidades más básicas: sexualidad, alimentación, salud, aseo personal... percibe cambios significativos o escasa libertad en este aspecto.

3. ¿Pedías permiso para tomar distintas decisiones?. ¿En qué ocasiones era habitual que pidieras permiso a un superior?.

Pedir permiso

“Sí” → cuando resultaba frecuente que el sujeto consultara de forma excesiva a su superior, en relación a las decisiones que tomaba. También se consigna “sí” cuando igualmente el sujeto cumple exactamente las consignas de la jerarquía (aun cuando en ocasiones está en desacuerdo), de forma casi automatizada, no consultándolas entonces porque ya conoce muy bien lo que la jerarquía espera de él. Hace referencia tanto a la inseguridad inducida a la hora de tomar decisiones personales como a la evitación de

tomar decisiones personales, adoptando la costumbre de obedecer, en vez de razonar por uno mismo, las conductas a desarrollar.

4. ¿Tu sustento mínimo y tu seguridad en el grupo (comida, cama, etc.) , dependía en algún grado de tu conducta, o estaba determinado a que cumplieras con ciertos objetivos?.

Sustento determinado

“Sí” → cuando el sujeto considera que el grupo no garantizaba que se cubrieran sus necesidades más básicas, la sensación o conocimiento de que el grupo podía retirar estas necesidades básicas si no cumplía con determinados objetivos. El sustento (alimentación, sueño, etc.) han de ser “ganados”. Por ejemplo, cuando el sujeto recibe castigos, o teme que pueda ser castigado, retirando estas necesidades básicas (despertarlo de madrugada, limitando horas de su sueño, quitándole alguna comida...).

5. ¿Sentías que tu vida en algún modo dependía de otras personas que estaban por encima tuya, o por el contrario, tenías sensación de autonomía y libertad?. ¿Contabas con los superiores para desarrollar tus decisiones? , ¿En qué grado?.

Jerarquía opresiva

“Sí” → cuando el sujeto entiende que la jerarquía no le permitía tomar decisiones propias, existe presión para que se amolde a las decisiones de la jerarquía. En ocasiones llegan a pensar que su vida o su salud depende de cumplir con el camino marcado o a creer que un camino alternativo conduce al fracaso.

6. ¿Pensabas o te hacían pensar que la manera en que vivías era la única positiva para ti, y que de algún modo, desviarte de ella o salir del grupo te llevaría con toda seguridad a la perdición, al fracaso, o incluso a la muerte?. ¿Por el contrario, se te ayudaba a que decidieras un plan de futuro, para contar con una vida de forma autónoma en sociedad, a corto o medio plazo?.

Única opción posible

“Sí” → hace referencia a la última explicación de la anterior pregunta. Sólo hay un camino posible, el que le ofrece el grupo. El sujeto percibe que cualquier otro

camino no es posible, puesto que le conduce al fracaso o en extremo, a la muerte. El único camino posible es el de la “verdad” que ofrece el grupo. También hace referencia a cómo el grupo fomenta dependencia, cómo intenta evitar que éste sea autónomo. Si existen planes de futuro sólo son contemplados bajo el paraguas del grupo.

7. ¿El mantenimiento de las normas conllevaban un trato autoritario, libre de críticas constructivas y razonamientos que pudieran conllevar algún diálogo o debate?. ¿Podías razonar con tu instructor / superior / terapeuta, o por el contrario, debías hacerle caso sin rechistar, aunque no estuvieras de acuerdo?.

Trato autoritario

“Sí” → el trato – relación que establece con la jerarquía se caracteriza por el autoritarismo. No existe una relación democrática, sino que se imponen las normas. En ocasiones esta imposición es “sutil”, en el sentido de que existe un aparente debate, pero que conduce finalmente siempre a la adopción de la norma grupal. El sujeto no puede modificar la estructura y normalmente no se le anima a dar su opinión, más bien al contrario, obedecer ciegamente. También hace referencia a cómo las críticas al funcionamiento grupal son muy mal recibidas, pudiendo derivar en críticas destructivas, aislamiento del sujeto (“vacío emocional”) o castigos.

8. ¿Cómo veías a los superiores: padre, hermano, tutor, jefe, dios, etc? ¿De qué modo lo veías y tratabas en aquél entonces?

Líder con excesiva valoración.

“Sí” → cuando el líder o la jerarquía adopta una autoridad por encima de lo razonable, siendo considerado una persona superior, con capacidades superiores a las reales. También cuando son considerados como miembros de la familia, en sustitución de la verdadera familia.

VARIABLE 4. DEBILITAMIENTO PSICOFÍSICO

1. ¿Cómo valoras la comida de la que disponías dentro del grupo?. ¿Era abundante, suficiente, ... pasabas hambre?. ¿La alimentación era variada (verduras, carne, fruta, pescado, pasta, etc.), o por el contrario era poco equilibrada?. ¿La comida estaba en buen estado?. ¿Cuántas comidas hacíais al día?. ¿Había restricciones con respecto a la alimentación?.

Alimentación equilibrada y suficiente-adecuada.

“Sí” → cuando se produce alguna alteración de la dieta alimenticia, tanto en variedad (dietas vegetarianas, déficit de algún tipo de alimento, escasa variedad de algún grupo alimenticio primario...) como en cantidad (así, se consignará “sí” automáticamente cuando la alimentación sea exclusivamente vegetariana o crudívera dentro del grupo, independientemente del criterio subjetivo del sujeto). También se consignará “sí” cuando el sujeto percibe que su experiencia en el grupo alteraba, directa o indirectamente, su alimentación (de una manera significativa). Por ejemplo, cuando por prisas y excesiva ocupación se saltaba comidas con asiduidad. También cuando se vive en comunidad y frecuentemente se incluye comida en mal estado o alimentos caducados. Otra situación posible (también consignaríamos “sí”) sería que el grupo propugnara una alimentación excesiva que generara problemas en el sujeto. En definitiva, alteraciones del ritmo alimenticio o de los grupos alimenticios a ingerir.

2. ¿Cuántas horas de sueño solías tener tú y los demás compañeros/as?. ¿A qué horas se dormía?. ¿Había algún momento en vuestra jornada de sueño en el que se os despertara o interrumpía para hacer alguna actividad?. ¿Había restricciones o sentías que necesitabas dormir más tiempo?

Sueño

“Sí” → alteración del sueño. Es posible limitando el número de horas de sueño, como también cuando existen interrupciones en el sueño. Se incluye aquella limitación de sueño cuando está provocada por la falta de tiempo ante las actividades impuestas.

Si el motivo de la limitación de sueño (insomnio) está provocado por las preocupaciones que le genera el grupo, la limitación es una consecuencia indirecta, no impuesta por el grupo, por tanto, sería una situación no determinada (puede consignarse en ese caso “sí” o “no” indicando un 3).

3. ¿Te sentías en forma, lleno/a de energía y con plena capacidad de desarrollar la actividad cotidiana, o por el contrario, resultaba muy difícil llegar al final de la jornada?

Agotamiento – Hiperactividad

“Sí” → cuando el nivel de actividad es excesivo generando en el sujeto una alteración de sus capacidades. Habitualmente suele generar agotamiento, aunque en ocasiones, una excesiva falta de sueño unido a una actividad ilimitada puede provocar una hiperactividad (con microsueños). De una manera u otra, si hay cansancio excesivo o hiperactividad se consignará “sí” en tanto que esta reacción sea atribuida por el sujeto a las actividades desarrolladas en el grupo.

4. ¿Existían sesiones (terapéuticas, religiosas, educativas, o lo que fuese) de larga duración; qué tiempo duraba estas sesiones, en qué horarios y frecuencia?. ¿Consideras actualmente que la frecuencia era excesiva interrumpía el mantenimiento de una vida normalizada; alteraba tu ritmo de vida en concreto?. Recuerda si ello te hizo abandonar alguna actividad o si interfirió en aspectos relevantes (cuidado de hijos, tiempo con la familia, dejar un trabajo, etc.)

Sesiones maratonianas – alteración del ritmo vital.

“Sí” → cuando se describen sesiones maratonianas, de una duración excesiva (por ejemplo, cuatro horas o más) o con excesiva frecuencia, de manera que estas sesiones pueden alterar el ritmo normal de vida (trabajo, familia...). Especialmente se considerará el criterio subjetivo del sujeto respecto a si consideraba que las sesiones eran excesivamente largas o frecuentes, o la descripción de que suponía modificar y alterar su agenda previa.

5. ¿Se empleaba la violencia física contra vosotros/as?. ¿En algún momento hubo amenazas contra vosotros/as o contra seres queridos?.

Violencia física – amenazas

“Sí” → cuando se hayan empleado formas violentas, física o psicológicamente. Agresiones, humillaciones y amenazas al sujeto o su familia (incluyendo amenazas místicas, en tanto que el sujeto las viviera como amenazas verdaderas... por ejemplo, amenazar con el fin del mundo, reencarnación u otras creencias que eran muy sensibles en el sujeto durante su estancia en el grupo).

TÉCNICAS DE CONTROL EMOCIONAL

VARIABLE 5. ACTIVACIÓN EMOCIONAL DEL GOZO

1. ¿En especial al inicio del contacto con ellos, se empleó distintas formas de atracción hacia el grupo?

Captación

“Sí” → cuando se describen maniobras que parecen programadas o artificiales para la captación. Hace referencia a que existen disfraces o formas de atracción al grupo: grupo aparentemente unido, relaciones, cursos, fiestas... que ayudan al sujeto a “engancharse” el grupo. Tanto las maniobras de captación de los sujetos que intentan que el sujeto entre como el que realicen ofertas atractivas (cursos gratuitos o económicos, tratamientos de enfermedades que se describen como eficaces o revolucionarios, poder superar problemas presentes, ayudarle a superar alguna dificultad, etc.)

2. ¿Se dieron muestras altas de afecto, cariño, amor, etc. en algún momento de tu estancia? ¿Quiénes y de qué manera lo hacían?

Bombardeo afectivo o de amor

“Sí” → hace referencia al hecho de que el grupo se mostrara excesivamente afectivo, cariñoso, unido, que tuvieran la apariencia de un grupo que lo aceptaban incondicionalmente. Los sujetos describen que se les recibió de una manera poco

habitual (excesivamente bonito). También se incluyen las situaciones particulares de que se utilice un gancho afectivo o sexual para el ingreso en el grupo: entró porque se enamoró de alguien del grupo o porque le ofreció sexo (puesto que el sujeto que está en un grupo sectario raramente se fija afectivamente en alguien externo, salvo para conseguir “captarlo” a su causa, o en ocasiones por indicación directa del líder).

3. ¿Había restricciones sexuales?, ¿Si había práctica sexual, en qué modo se llevaba a cabo; se elegía libremente?. ¿Y con respecto al afecto?. ¿Había alguna forma de promiscuidad sexual o incitación a desarrollar conductas sexuales?

Restricción sexual o promiscuidad dirigida

“Sí” → hace referencia a instrucciones respecto al área sexual del sujeto: incitación a la promiscuidad, influencia para que adopte el celibato, relaciones con el líder o la jerarquía... también cuando se altera la sexualidad previa del sujeto, por ejemplo, dándole indicaciones de cómo ha de hacer (o no hacer) el amor a su pareja (o con quién).

4. ¿Qué aspectos positivos resaltarías de la vida estando allí, y de los inicios?. ¿Te sentiste en deuda con el grupo?. ¿Qué te hizo sentir en deuda?. Describe si en algún momento hubo fiestas, muestras de afecto, flirteo, etc.

Solicitud de reciprocidad – sentirse en deuda

“Sí” → el sujeto se siente o sentía culpable por todo lo que el grupo le ha aportado. Creía (o cree) que ha aprendido mucho, que el grupo le aportó mucho, lo cual suele generarle el sentimiento de estar obligado a responder a esta deuda contraída (reciprocidad). Ocurre cuando el líder o jerarquía le resalta lo mucho que ha hecho por él/ella, cuando se siente ayudado en temas vitales, cuando el grupo ha aportado necesidades básicas (o otras no básicas, como formación, enseñanza...) de forma aparentemente altruista. En conclusión, que el grupo utiliza el principio de reciprocidad.

VARIABLE 6. ACTIVACIÓN DE MIEDO, CULPA Y ANSIEDAD

1. ¿Te has llegado a sentir humillado/a en algún momento; de qué manera han sido las peores humillaciones sufridas?.

Humillación

“Sí” → apreciación de humillación o sensaciones similares en el sujeto

2. ¿Te han acusado o presenciaste alguna acusación injusta o falsa?. ¿En qué grado se empleaba la culpabilización?

Acusaciones

“Sí” → tanto cuando la persona aprecia que ha sido acusado o culpado de forma injusta, también cuando ha percibido este tipo de acusaciones hacia otros miembros del rupo. También cuando se emplea una culpabilización exagerada, aun cuando haya una parte de verdad en la acusación.

3. ¿Te sentías ansioso/a en algún grado por el miedo a equivocarte?.

Ansiedad por equivocarse

“Sí” → cuando el sujeto percibe presión ante la posibilidad de equivocarse. Por ejemplo, por miedo a ser castigado, excesiva responsabilidad, deber moral exacerbado...

4. ¿Llegaste a sentir miedo dentro del grupo o a su salida?. ¿En qué grado y por qué motivo/s?.

Miedo

“Sí” → valora el factor “Miedo” – “temor”, tanto durante el tiempo en que estuvo en el grupo como al salir. El temor a la salida puede ser variado: miedo al futuro sin el grupo (el grupo puede haber inducido fobia a la sociedad haciéndole creer que no está preparado o que va a poder sobrevivir), miedo a represalias por parte de los integrantes del grupo...

5. ¿Temiste por tu vida o por tu salud en algún momento, a consecuencia de tu ingreso allí?

Temor por su vida o su salud (física o mental)

“Sí” → cuando percibe un deterioro de la salud física o mental relacionada con su estancia en el grupo. También cuando hay temor por su vida, de cualquier forma (miedo a suicidarse, miedo a morir ...). También cuando el sujeto menciona el miedo a una “muerte espiritual” en tanto que refiera a que esta muerte es vivida casi como si fuera una muerte real.

6. ¿Participaban o participas en humillaciones contra otros miembros?

Participación en humillaciones (él u otros)

“Sí” → El sujeto ha participado o ha sido testigo de cómo miembros del grupo participaban en humillaciones contra otros miembros.

VARIABLE 7. APLICACIÓN SELECTIVA DE PREMIOS Y CASTIGOS

1. ¿Temías consecuencias por posibles fallos en tu conducta?

Castigos por fallos

“Sí” → El sujeto admite que temía equivocarse por la posibilidad de sufrir castigos, o se esfuerza de una manera excesiva para evitar estos castigos.

2. ¿Se te privaba especialmente de alguna cosa?

Privaciones

“Sí” → El sujeto admite haber estado privado de cuestiones básicas (libertad, familia, tiempo libre, pareja, vida...)

3. ¿Se aplicaban castigos cuando lo que se hacía o decía no estaba a favor de las normas o ideología del grupo?, ¿qué tipo de castigos?. Cuando alguien expresaba algo que no era propio del grupo, ¿se le escuchaba, se le daba de lado, incurría en algún castigo?.

Castigos por desacuerdo

“Sí” → Mantener el pensamiento de grupo era esencial, el grupo desarrolla castigos para las opiniones, actitudes o acciones divergentes. Entre los castigos incluiríamos la retirada de apoyo y afecto de sus compañeros.

4. ¿Eras recompensando/a, alabado/a o bien aceptado/a cuando tu conducta era la esperada?

Recompensas por obedecer

“Sí” → cuando cumple estrictamente con lo que se espera de él, se le refuerza o al menos, fluyen con cierta normalidad.

5. ¿Participaban o participabas en los castigos aplicados a otros miembros del grupo?

Participación (él u otros) en los castigos

“Sí” → El sujeto ha participado o ha sido testigo de cómo miembros del grupo participaban en los castigos contra sus compañeros/as.

TÉCNICAS DE CONTROL COGNITIVO

VARIABLE 8. DENIGRACIÓN DEL PENSAMIENTO CRÍTICO

1. ¿Podías expresar libremente tu opinión personal de los hechos acontecidos, del funcionamiento grupal, etc.?. ¿Se reprimía en algún momento las opiniones personales críticas con la doctrina o el funcionamiento grupal?. ¿En qué modo se reprimía o castigaba estas manifestaciones?

Represión de las opiniones

“Sí” → Se reprimen/ censuran las opiniones personales, especialmente las opiniones críticas.

2. ¿Se invitaba a no pensar en algún momento?, ¿se practicaba algún tipo de rito o actividad que dificultara que pudiérais pensar libremente, reflexionar o criticar?.

No pensar, o ritos que lo impiden

“Sí” → Se practica algún rito que impide pensar con normalidad o se invita a no pensar

VARIABLE 9. USO DE LA MENTIRA Y EL ENGAÑO

1. ¿En algún momento detectaste alguna distorsión voluntaria de la realidad o de la información, a través de la ocultación, la mentira o el engaño?. ¿En qué sentido?

Distorsión de la realidad, mentiras en el grupo

“Sí” → El sujeto sabe que en su estancia en el grupo se le engañó o distorsionó la información.

2. ¿Tras tu estancia, crees que se disfrazaron los propósitos reales del grupo con distintas promesas u objetivos constructivos?. ¿Crees que se te ocultó cuáles eran las verdaderas metas?.

Metas disfrazadas

“Sí” → El sujeto cree que el grupo le engañó respecto a los verdaderos objetivos/actividades del grupo

3. ¿Tuviste miedo a que te pudieran chantajear en algún momento?. ¿Supiste de algún chantaje?. ¿Poseían alguna confidencia secreta relevante que te comprometiera personalmente?.

Chantajos o revelaciones personales

“Sí” → El sujeto ha desvelado confidencias relevantes (o realidades exageradas) al grupo. A veces hay cosas que saben que le avergüenzan. Otras veces, dentro o fuera del grupo ha desarrollado alguna acción delictiva o inmoral. En ocasiones pueden temer que puedan utilizar esta información en su contra

VARIABLE 10. DEMANDA DE CONDESCENDENCIA E IDENTIFICACIÓN CON EL GRUPO

1. ¿Había una especie de pensamiento de grupo al cual debíais someteros?

Pensamiento de grupo

“Sí” → Todos en el grupo (o la gran mayoría) mantienen ese pensamiento de grupo, como si todos pensarán y actuarán igual.

2. ¿Os identificábais de algún modo a través de alguna forma de vestir, adorno, amuleto, etc.?. ¿Se respetaba a los que querían mantener algún signo del pasado que no fuera dañino (ej. pelado, adorno, etc.)?.

Identificación – vestimenta...

“Sí” → El grupo se identifica con un estilo. También cuando se presiona al sujeto para que abandone alguna seña de identidad previa (vestimenta, adornos, como lleva el pelo...)

3. ¿Os considerábais superiores o poseedores de la verdad?, ¿Qué pensábais de los que intentaban solucionar sus problemas por otros medios distintos a los vuestros?; ¿y de la gente de la calle?. ¿Qué opinaban de aquellos que decidían abandonar?

Elitismo grupal

“Sí” → en su estancia percibía cómo el grupo (y por tanto él) eran superiores a las personas externas del grupo, o al menos percibe cómo el grupo trata de exaltar este elitismo. En ocasiones las personas de fuera son degradadas, ignoradas, consideradas inferiores o incluso etiquetadas con un tecnicismo inventado por el grupo.

VARIABLE 11. CONTROL DE LA ATENCIÓN

1. ¿De algún modo se trataba que no pensarais o ocuparais el tiempo en actividades elegidas por vosotros/as?. ¿Se os daba tiempo libre o ocupabais constantemente el tiempo en actividades que eran elegidas por el grupo?.

Planificación conductual – tiempo libre inexistente (también el ocio lo elige el grupo)

“Sí” → el sujeto no tiene opción de escoger sus actividades y el grupo consigue que mantenga su tiempo ocupado. Incluso si hay ocio, éste es determinado por el grupo.

2. Al principio de ingresar ¿en algún momento se os dejaba solos/as?.

Acompañamiento del individuo, impedir que esté solo

“Sí” → el sujeto, al menos en el inicio, estaba acompañado por algún miembro, se procura que el sujeto tenga a alguien que le enseñe, le hace un seguimiento, apoye...

VARIABLE 12. CONTROL SOBRE EL LENGUAJE

1. ¿Se restringía vuestra forma de expresión?. ¿Se imponía un modo de hablar distinto al de la sociedad normal?. ¿Había algún tipo de jerga propia dentro del grupo?. ¿Existían palabras nuevas o utilizabais de forma especial y diferente palabras ya existentes?

Nueva jerga, tecnicismos o restricción del lenguaje.

“Sí” → cambios lingüísticos en el sujeto. El grupo ha desarrollado tecnicismos, jergas, consignas, frases hechas... que habitualmente sólo son entendidas dentro del contexto grupal. También cuando se restringe o intenta cambiar formas de expresión (más o menos correctas) previas a su entrada.

VARIABLE 13. ALTERACIÓN DE LAS FUENTES DE AUTORIDAD

1. ¿Tenían importancia las fuentes de autoridad externas (padres, leyes, etc.)?. Si entraban en contradicción con las normas del grupo: ¿qué suponía una mayor importancia y respeto, la doctrina interna del grupo o las leyes de la sociedad?.

Alteración de las fuentes de autoridad. El líder/ doctrina por encima de todo

“Sí” → La doctrina y la autoridad del grupo estaba por encima de todo (familia, sociedad, amistades...), incluso por encima de la ley.

2. ¿La doctrina del grupo era vista como perfecta, inalterable o incriticable?

Doctrina perfecta e inalterable

“Sí” → La doctrina es incuestionable, es perfecta.

TÉCNICAS DE INDUCCIÓN DE ESTADOS DISOCIATIVOS

VARIABLE 14. USO DE DROGAS

1. ¿Se permitía el uso de algún tipo de droga o fármaco sin la correspondiente prescripción médica?.

Uso de drogas o fármacos distorsionantes (salvo previa prescripción facultativa)

“Sí” → cuando el sujeto tomara alguna droga dentro del grupo (incluyendo alcohol de una forma euforizante/narcotizante) o tomara alguna medicación prescrita o recomendada por el grupo.

VARIABLE 15. NEGACIÓN DE TRATAMIENTO / AUXILIO MÉDICO Y/O NEGACIÓN A LA TOMA DE MEDICACIÓN PRESCRITA

1. ¿Se negó en algún momento el auxilio médico para alguna persona del grupo que lo demandaba, o que parecía realmente requerir de esta ayuda?

Negación de ayuda médica – negligencia

“Sí” → el grupo es el que decide cuándo el sujeto está suficientemente enfermo como para pedir ayuda médica. El auxilio médico es un derecho que ha de ser autorizado por el grupo.

2. ¿Personal no sanitario era el responsable de cuestiones de salud?. ¿Eran los encargados de prescribir / aportar la medicación?. ¿Se oponían ellos a que tomarais medicaciones prescritas por un médico?.

Personal no sanitario responsable de tratamientos

“Sí” → existen miembros o personal (no sanitario) dentro del grupo responsable de la prescripción o auxilio sanitario (las enfermeras tampoco han de prescribir medicación, en ese caso también consignad que sí se da este criterio).

3. (Sólo para sectas de tratamiento de adicciones) ¿Cómo se trataba /abordaba el síndrome de abstinencia? ¿Se prohibía la medicación utilizada para contrarrestar el síndrome?. ¿Estaba prohibida la toma de metadona y se aconsejaba a los neófitos a abandonarla par su posterior ingreso?.

Ausencia de tratamiento del síndrome de abstinencia (*sólo para grupos dedicados al tratamiento de adicciones)

“Sí” → en el tratamiento de adicciones se evita que la persona tome medicación, se desaconsejan o prohíben tratamientos psiquiátricos prescritos previamente...el responsable de estas decisiones prohibitivas no es personal médico.

VARIABLE 16. CÁNTICOS, MANTRAS, HABLAR EN LENGUAS, MEDITACIÓN, ORACIÓN, NO PENSAR

1. ¿Se empleaba algún cántico o mantra?. ¿Sabes lo que es hablar en lenguas; lo hacíais, cómo?. ¿Orabais o meditabais; en qué manera?

Cánticos, oraciones, mantras, hablar en lenguas...

“Sí” → el sujeto empleaba oraciones, cánticos, mantras o consignas muy emocionales. También “hablar en lenguas” o uniones y comunicaciones místicas con dios en sesiones de grupo.

VARIABLE 17. OTROS MÉTODOS DE DISOCIACIÓN: SUGESTIÓN, HIPNOSIS, ETC.

1. ¿De algún modo entrabais en estados de trance o en situaciones que alteraban la conciencia?. ¿Sentiste alguna experiencia mística?.

Estados de trance, alteración de la conciencia

“Sí” → se emplean actividades que alteran la conciencia.

2. Aplicaban hipnosis u otras técnicas que desconocíais, de tal modo que sentíais que vivíais la realidad de forma distinta y extraña o que incluso vuestra mente se separaba de vuestro cuerpo?.

Hipnosis, desindividuación...

“Sí” → aplicación de hipnosis u otras acciones para conseguir reestructurar recuerdos, romper la identidad personal o sentirse fuera de sí mismo (rebirthing, regresiones, constelaciones familiares, inducción de recuerdos, experiencias transpersonales, catarsis con gritos...)

2. ¿Has pasado por alguna otra experiencia extraña que hasta entonces no hayamos recogido?

Experiencias extrañas varias

“Sí” → otras experiencias alternativas que recoja el sujeto como manipulativas, extrañas...

PREGUNTAS EXTRAS ABIERTAS PARA RECOGER MÁS INFORMACIÓN DEL GRUPO

- 1. Háblame del líder (personalidad, comportamiento, creencias, posesiones, etc.)**
- 2. Ideología (qué contenido tenía el grupo, cuáles eran las creencias o la filosofía del grupo)**
- 3. Cómo entraste? (Técnicas de Captación)**
- 4. Nosotros frente a ellos ¿cómo se llevaba a cabo esta diferenciación?**
- 5. ¿Algo a destacar del grupo o de tu estancia en general aparte de todo lo anterior?**

ANEXO 6. ESCALA DE ABUSO PSICOLÓGICO (GPA)

Nombre _____ Fecha Nacimiento y edad _____

Grupo _____ Tiempo estancia en grupo (indicar fechas) _____

Versión Española de la Escala de Abuso Psicológico en Grupo (GPAS)

Esta escala está diseñada para evaluar determinados aspectos de grupos religiosos, psicoterapéuticos, culturales, humanitarios, políticos, comerciales, etc. Por favor calificar, lo mejor que pueda, el grado en

que las siguientes afirmaciones caracterizan al grupo en cuestión. Evalúa cada elemento según **su** experiencia y observaciones (respecto a su experiencia pasada) de la forma en que el grupo **realmente** funcionaba. Si su grupo tenían diferentes niveles de membresía (en la que sus características dominantes pueden diferir), califícalas al nivel que usted experimentó. Piense cuidadosamente cada respuesta para dar la respuesta más apropiada.

Pon uncírculo en el número apropiado, donde el continuo valora

1 – Nada característico en el grupo

5 - Muy característico en el grupo

1. El grupo indica a sus miembros cómo comportarse sexualmente 1 2 3 4 5
2. Se dan directrices a las mujeres jóvenes para que usen sus cuerpos con el propósito de manipular o de reclutar nuevos miembros 1 2 3 4 5
3. El grupo aboga por o da a entender que transgredir la ley es adecuado si sirve a los intereses del grupo 1 2 3 4 5
4. Se espera que los miembros pospongan o renuncien a sus metas personales, vocacionales y educacionales con el fin de trabajar para el grupo 1 2 3 4 5
5. El grupo anima a los miembros que estén enfermos a buscar asistencia médica 1 2 3 4 5

6. El logro de influencia política constituye una meta fundamental para el grupo
1 2 3 4 5
7. Los miembros creen que abandonar el grupo supondría la muerte o daño irreparable para ellos o sus familiares
1 2 3 4 5
8. El grupo dificulta que los miembros expresen emociones negativas
1 2 3 4 5
9. Los miembros sienten que son parte de una élite especial
1 2 3 4 5
10. Se enseña que las personas que son críticas con el grupo se encuentran bajo la influencia de fuerzas demoníacas o dañinas
1 2 3 4 5
11. Se utiliza la persuasión coercitiva y el control mental
1 2 3 4 5
12. El grupo aprueba algún tipo de violencia contra personas ajenas al grupo (por ej: contra “comunistas satánicos”)
1 2 3 4 5
13. Se espera de los miembros que vivan con otros miembros del grupo
1 2 3 4 5
14. Los miembros deben seguir las normas del grupo a la hora de salir con personas del otro sexo o de tener relaciones íntimas
1 2 3 4 5
15. Las personas que permanecen en el grupo lo hacen porque están engañadas y manipuladas
1 2 3 4 5
16. El grupo enseña prácticas especiales (meditación, cánticos, hablar en lenguas...) para apartar las dudas o los pensamientos negativos de la conciencia
1 2 3 4 5
17. Se desaconseja la atención médica, aunque pueda existir un problema médico real
1 2 3 4 5
18. Se espera que los miembros sirvan a los líderes del grupo
1 2 3 4 5
19. Recaudar dinero constituye una meta principal para el grupo
1 2 3 4 5
20. El grupo no duda en usar la amenaza frente a personas ajenas que critican al grupo
1 2 3 4 5

- 21 Se espera que los miembros tomen sus propias decisiones sin consultar con el/los líder/es del grupo 1 2 3 4 5
22. Los miembros mantienen la capacidad de tener un juicio crítico e independiente, como antes de unirse al grupo 1 2 3 4 5
23. El grupo cree o da a entender que su líder es de naturaleza divina o muy superior 1 2 3 4 5
24. Se utiliza el control mental sin el consentimiento consciente de los miembros 1 2 3 4 5
- 25 Los miembros son sometidos a poca presión psicológica por parte de los líderes 1 2 3 4 5
26. El/los líder/es del grupo raramente crítica/n a los miembros 1 2 3 4 5
27. Una meta importante para el grupo es la de reclutar miembros 1 2 3 4 5
28. Se espera que los miembros consulten a los líderes antes de tomar la mayoría de las decisiones, incluyendo las que tienen que ver con el trabajo, la educación de los niños, el visitar o no la familia, etc 1 2 3 4 5

El problema de las sectas no es que representen nuevos credos religiosos, disidentes opiniones políticas, o métodos terapéuticos alternativos. La preocupación es que estos grupos tienden a abusar de sus miembros.

Salas, WV, Langone, MD, Dole, AA y Grice, JW (1994)

ANEXO 7. ESCALA DE DETECCIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA (EDPC)

ESCALA DE DETECCIÓN PERSUASIÓN COERCITIVA (EDPC)

Esta escala está diseñada para valorar la presencia de una serie de cambios, actuaciones y estrategias que a veces promueven determinados grupos. Es probable que en su grupo existieran distintos niveles de afiliación y entrega, así como diferentes experiencias particulares. A nosotros nos interesa conocer **su experiencia en concreto**, basándose para ello en la observación que hace de las vivencias que tuvo dentro del grupo. Califique lo mejor que pueda, el grado en que las siguientes afirmaciones caracterizaron su relación con ese grupo.

Marque cada ítem en el número apropiado, donde el continuo valora

0 – Nada característico (ausencia)

6 – Muy característico

1. Mi relación con el grupo perjudicó relaciones sociales que eran importantes para mí

Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
-------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------------

2. El grupo interfirió negativamente en mi trabajo y/o en mis estudios

Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
-------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------------

3. Me animaban a pensar que fuera del grupo no sería posible una vida adecuada

Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
-------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------------

4. El estilo de vida que fomentaba el grupo contribuía a aislarme socialmente

Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
-------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------------

5. El grupo promovía que tuviera una visión pesimista del mundo y las personas

Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
-------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------------

6. Entrar en el grupo alteró mi actividad de ocio y tiempo libre

Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
-------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------------

7. Se limitaba mi acceso a los medios de comunicación o a informaciones ajenas al grupo

Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
-------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------------

8. Contribuían a que mis actividades y mi atención estuvieran centradas en los intereses grupales

Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
-------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------------

9. Influyeron en que apenas estuviera informado respecto a mis familiares y amigos/as ajenos/as al grupo
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
10. El grupo me daba libertad para que actuara conforme a mi propio criterio
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
11. Mi pertenencia al grupo afectaba incluso a mis decisiones más sencillas y cotidianas
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
12. Se nos animaba a considerar como correctas sólo aquellas cosas que estaban conformes a la visión del grupo
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
13. El grupo promovía que obedeciera sin pensar
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
14. Favorecían que creyera que el líder (o la doctrina del grupo) estaba por encima del bien y del mal
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
15. En el grupo vi alterada mi alimentación: descuidándola, restringiéndola u obsesionándome con ciertos alimentos
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
16. El tiempo que tenía para dormir o la calidad de mi sueño se vieron alterados dentro del grupo
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
17. Dentro del grupo apenas tenía tiempo para descansar
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
18. Las enseñanzas dentro del grupo resultaban excesivas por su duración, frecuencia o extraños horarios
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
19. En alguna ocasión el grupo ejerció algún tipo de violencia (física o psicológica) o amenaza sobre mí
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
20. Cuando era nuevo/a el grupo trataba de conectar con mis necesidades y deseos desarrollando actividades o metas que me resultaban atractivas
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
21. Al principio el grupo me hacía sentir querido y especial
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho

22. El grupo me daba indicaciones sobre mi vida afectiva o sexual
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
23. Me hacían sentir que estaba en deuda por lo que suponía que habían hecho por mí
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
24. Sufrí o presencié humillaciones o acusaciones injustas en el seno del grupo
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
25. Fomentaban que tuviera un excesivo sentimiento de culpabilidad
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
26. El grupo me imponía tal grado de perfeccionamiento que a menudo temía equivocarme
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
27. Promovían que sintiera un miedo excesivo por mi propia vida o mi salud, o por la de mis seres queridos
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
28. Me hacían temer la ocurrencia de desgracias o acontecimientos catastróficos
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
29. El grupo me respetaba aun cuando desobedeciera sus indicaciones
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
30. Estando en el grupo me veía privado/a de cosas o personas importantes para mí
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
31. El grupo actuaba con mayor benevolencia cuando era obediente y conformista
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
32. Daban indicaciones a otros miembros del grupo sobre cómo actuar conmigo
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
33. Era censurado si mostraba opiniones o creencias poco acordes con el grupo
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
34. Algunas prácticas en el grupo (rituales, rezos, prácticas, enseñanzas, obligaciones, etc.) dificultaban notablemente mi capacidad para razonar
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
35. El grupo fue sincero respecto a sus objetivos y prácticas cotidianas
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
36. Me animaban con insistencia a que revelara aspectos muy íntimos y privados de mi vida

	Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
37. Me hacían creer que la única opción favorable era pensar tal como lo hacía el grupo	Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
38. El grupo influía notablemente enmi forma de vestir	Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
39. Me hicieron creer que estábamos en posesión de la verdad absoluta	Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
40. Estaba tan ocupado/a con las obligaciones del grupo que no podía pensar en otras cosas	Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
41. El grupo no respetaba aquellos momentos en los que deseaba estar solo	Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
42. Mi contacto con el grupo promovió que alterara la forma en que yo hablaba o me expresaba	Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
43. Me hicieron creer que el grupo era prioritario, por encima de mi familia y la sociedad	Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
44. Me impedían rebatir, criticar o cuestionar la "verdad" del grupo	Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
45. En alguna ocasión el grupo promovió que consumiera alcohol, drogas o fármacos	Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
46. El grupo dificultaba que accediéramos a una oportuna ayuda sanitaria profesional	Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
47. Me animaron a participar intensivamente en rezos, mantras, rituales u otras prácticas reiterativas	Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
48. Se promovían prácticas para que entrara en trance o perdiera el contacto con la realidad	Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
49. En el grupo sufrí técnicas que alteraron mi memoria o la visión de mi pasado	Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
50. Estando dentro del grupo viví determinadas situaciones que aún considero extrañas y de difícil comprensión	Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho

ANEXO 8. ESCALA DE APOYO SOCIAL MEDICAL OUTCOMES STUDY SUPPORT SURVEY (MOS-SSS)

En ocasiones las personas buscan compañía, asistencia u otros tipos de ayuda. Indique con qué frecuencia ha dispuesto de cada tipo de ayuda después de salir del grupo:

Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre

1. Alguien con quien podía contar cuando necesitaba hablar *
2. Alguien que le aconsejaba cuando tenía problemas *
3. Alguien que le mostraba amor y afecto *
4. Alguien con quien pasar un buen rato *
5. Alguien que le informaba y le ayudaba a entender una situación *
6. Alguien en quien confiar o con quien podía hablar de sí mismo y de sus preocupaciones *
7. Alguien que le abrazase *
8. Alguien con quien podía relajarse *
9. Alguien cuyo consejo realmente deseara *
10. Alguien con quien hacer cosas que le servían para olvidar sus problemas *
11. Alguien con quien compartir sus temores y problemas más íntimos *
12. Alguien que le aconsejaba cómo resolver sus problemas personales *
13. Alguien con quien divertirse *
14. Alguien que comprendiera sus problemas *
15. Alguien a quien amar y que le hacía sentirse querido/a *

ANEXO 9. ESCALA STRESSFUL LIFE EVENT QUESTIONNAIRE (SLEQ)

A continuación encontrará un conjunto de acontecimientos estresantes que nos pueden ocurrir a lo largo de la vida. Para cada acontecimiento, marque “Nunca” si no le ha ocurrido después de salir del grupo. En caso de que le haya ocurrido tras su salida del grupo, señale la intensidad del estrés que le pudo ocasionar, pudiendo ir desde “Muy leve” hasta “Muy severo”:

Nunca Muy leve Leve Moderado Severo Muy severo

1. Muerte de un familiar cercano *
2. Enfermedad importante de algún familiar que le llevó a ser hospitalizado *
3. Muerte de padres, cónyuges o hermanos *
4. Nacimiento de hijos *
5. Separación de los hijos de la familia *
6. Problemas con los hijos *
7. Preocupación por su futuro *
8. Cambios sociales importantes *
9. Discriminación social *
10. Inseguridad social *
11. Soledad *
12. Fracaso en lograr las metas de la vida *
13. Falta de apoyo social *
14. Alienación cultural *
15. Falta de amistades íntimas *
16. Problemas educativos de los hijos *
17. Participar en exámenes importantes *
18. Fracaso en exámenes importantes *
19. Gastos en educación elevados *
20. Bajo salario *
21. Alta responsabilidad en el trabajo *
22. Preocupación por el futuro laboral *
23. Despido del trabajo *
24. Desempleo de larga duración *
25. Atender a clientes *
26. Discusión con compañeros / jefe *
27. Lugar o entorno de trabajo inapropiado *
28. Aumento de las horas de trabajo *
29. Inflación financiera *
30. Ingresos bajos *
31. Obtener un préstamo *
32. Obtener una hipoteca *
33. Problemas financieros importantes *
34. Enfermedad leve *
35. Enfermedad física importante que le llevó a ser hospitalizado *
36. Problemas de relaciones sexuales *
37. Embarazo *

38. Embarazo no deseado *
39. Ser acusado *
40. Problemas legales *
41. Cambios importantes en los hábitos de sueño o alimentarios *
42. Polución en el aire y tráfico *
43. Adicción (uno mismo o un familiar) *
44. Preocupación por la adicción de un familiar *
45. Discusiones con el cónyuge *
46. Divorcio o separación *

ANEXO 10 ESCALA DE AUTOESTIMA DE ROSENBERG (RSE)

Esta escala tiene por objeto evaluar el sentimiento de satisfacción que una persona tiene de sí misma en un momento determinado. Por favor, señale en qué medida está de acuerdo con cada una de las siguientes afirmaciones. Utilice la siguiente escala que va desde 1 = Totalmente en desacuerdo hasta 4 = Totalmente de acuerdo.

1 2 3 4

1. En general, estoy satisfecho/a conmigo mismo/a. *
2. A veces pienso que no soy bueno/a en nada. *
3. Tengo la sensación de que poseo algunas buenas cualidades. *
4. Soy capaz de hacer las cosas tan bien como la mayoría de las personas. *
5. Siento que no tengo demasiadas cosas de las que sentirme orgulloso/a. *
6. A veces me siento realmente inútil. *
7. Tengo la sensación de que soy una persona de valía al menos igual que la mayoría de la gente. *
8. Ojalá me respetara más a mí mismo/a. *
9. En definitiva, tiendo a pensar que soy un/a fracasado/a. *
10. Tengo una actitud positiva hacia mí mismo/a. *

ANEXO 11 INVENTARIO BREVE DE SÍNTOMAS (BSI)

A continuación encontrará un conjunto de problemas y situaciones que la gente experimenta en ocasiones. Por favor, léalos con cuidado. Ponga el número que según la codificación mejor describa cuánto le ha afectado o aquejado ese problema durante la semana pasada incluyendo el día de hoy.

Nada Poco Moderadamente Bastante Mucho

1. Nerviosismo o agitación interior *
2. Sensaciones de desmayo o mareo *
3. La idea de que otra persona pueda controlar sus pensamientos *
4. La impresión de que la mayoría de sus problemas son culpa de los demás *
5. La dificultad para recordar las cosas *
6. Sentirse fácilmente molesto, irritado o enfadado *
7. Dolores en el corazón o en el pecho *
8. Sentir miedo de los espacios abiertos o en la calle *
9. Pensamientos o ideas de acabar con su vida *
10. La idea de que no se puede fiar de la mayoría de las personas *
11. Falta de apetito *
12. Tener miedo de repente y sin razón *
13. Arrebatos de cólera o ataques de furia que no logra controlar *

14. Sentirse incapaz de hacer las cosas o terminar las tareas *
15. Sentirse solo *
16. Sentirse triste *
17. No sentir interés por las cosas *
18. Sentirse temeroso *
19. Ser demasiado sensible o sentirse herido con facilidad *
20. La impresión de que otras personas son poco amistosas o que usted no les gusta *
21. Náuseas o malestar en el estómago *
22. Sentirse inferior a los demás *
23. Sensación de que las otras personas le miran o hablan de usted *
24. Dificultad para conciliar el sueño *
25. Tener que comprobar una y otra vez todo lo que hace *
26. Dificultad en tomar decisiones *
27. Sentir temor de viajar en coche, autobuses, metros o trenes *
28. Ahogos o dificultad para respirar *
29. Escalofríos, sentir calor o frío de repente *
30. Tener que evitar ciertas cosas, lugares o actividades porque le dan miedo *
31. Que se le quede la mente en blanco *
32. Entumecimiento u hormigueo en alguna parte del cuerpo *
33. Sentirse desesperanzado con respecto al futuro *
34. Tener dificultad para concentrarse *
35. Sentirse débil en alguna parte del cuerpo *
36. Sentirse tenso o agitado *
37. Pensamientos sobre la muerte o el hecho de morir *
38. Sentir el impulso de golpear, herir o hacer daño a alguien *
39. Tener fuertes deseos de romper algo *

40. Sentirse muy cohibido entre otras personas *
41. Sentirse incómodo entre mucha gente, por ejemplo en el cine, tiendas, etc
42. Ataques de terror o pánico *
43. Tener discusiones frecuentes *
44. Sentirse nervioso cuando se queda solo *
45. El que otros no reconozcan adecuadamente sus méritos *
46. Sentirse solo aunque esté con más gente *
47. Sentirse tan inquieto que no puede ni estar sentado tranquilo *
48. La sensación de ser inútil o no valer nada *
49. La impresión de que la gente intentaría aprovecharse de usted si se lo permitiera *
50. La idea de que debería ser castigado por sus pecados o sus errores *
51. Sentirse siempre distante, sin sensación de intimidad con nadie *
52. Sentimientos de culpabilidad *
53. La idea de que algo anda mal en su mente *

ANEXO 12. INVENTARIO DE COGNICIONES POSTRAUMÁTICAS (ICP)

A continuación encontrará una serie de afirmaciones que podrían ser representativas de lo que ha pensado en algún momento respecto siguiente escala que va desde 1 = Totalmente en desacuerdo hasta 7 = Totalmente de acuerdo.

1 2 3 4 5 6 7

1. Lo ocurrido se debe a mi manera de actuar *
2. No puedo confiar en que haré lo que debo *
3. Soy una persona débil *
4. No soy capaz de controlar mi ira y podría hacer cosas terribles *
5. No me siento capaz de enfrentarme ni siquiera al más leve contratiempo *
6. Solía ser una persona feliz, pero ahora me siento un ser despreciable *
7. No se puede confiar en la gente *
8. Tengo que estar en guardia todo el tiempo *
9. Me siento muerto por dentro *
10. Nunca puedes saber quién te hará daño *
11. Tengo que estar siempre alerta porque no sé lo que me puede ocurrir *
12. Me siento una persona incapaz *
13. No voy a ser capaz de controlar mis emociones y sucederá algo terrible *
14. Si pienso en lo que ocurrió, me siento incapaz de enfrentarme a ello *
15. Lo que me ha ocurrido se debe al tipo de persona que soy *
16. Mis reacciones desde que sucedió me hacen pensar que me estoy volviendo loco *
17. Nunca volveré a sentir emociones normales *
18. El mundo es un lugar peligroso *
19. Alguien tendría que haber evitado lo que sucedió *
20. He cambiado a peor *
21. Me siento como un objeto, no como una persona *
22. Cualquiera otro hubiera evitado este suceso *
23. No puedo confiar en la gente *
24. Me siento aislado y al margen de los otros *
25. No tengo futuro *
26. No puedo evitar que me sucedan cosas malas *
27. La gente no es lo que parece *
28. Mi vida ha quedado destrozada *
29. Algo falla en mí como persona *
30. Mis reacciones desde el suceso muestran que soy un pésimo luchador *
31. Hay algo dentro de mí que provocó el suceso *
32. No soy capaz de afrontar mis pensamientos sobre lo que sucedió e intento olvidarlos y apartarlos *
33. Siento como si ya no supiera quién soy *
34. Nunca sabes cuándo pasará algo terrible *
35. No puedo confiar en mí mismo *
36. Nada bueno puede pasarme en el futuro *

ANEXO 13. ESCALA DE DESEABILIDAD SOCIAL (EDS)

A continuación verá una serie de frases que están relacionadas con actitudes personales. Lea atentamente cada una de ellas y decida si su forma habitual de ser se parece (Verdadero) o no (Falso) al contenido de la frase.

Verdadero Falso

1. Nunca he dejado que alguien fuera castigado por cosas que había hecho yo *
2. Nunca me ha caído nadie realmente mal *
3. Siempre soy cortés, aun con gente desagradable *
4. A veces estoy descontento cuando no puedo hacer las cosas a mi manera *
5. Cuando no sé algo no me importa admitirlo *
6. Nunca dudo en dejar lo que estoy haciendo para ayudar a alguien con problemas *
7. En algunas ocasiones me he sentido bastante celoso de la buena fortuna de los demás *
8. Alguna vez me «he hecho el loco» para quitarme a alguien de encima *
9. A veces me irrita la gente que me pide favores *
10. Ha habido veces en que he tenido sentimientos de rebeldía contra personas con autoridad aún sabiendo que ellos tenían la razón *

ANEXO 14. ESCALA DE DETECCIÓN DE PERSUASIÓN COERCITIVA, Versión Final propuesta (EDPC)

ESCALA DE DETECCIÓN PERSUASIÓN COERCITIVA (EDPC)

Esta escala está diseñada para valorar la presencia de una serie de cambios, actuaciones y estrategias que a veces promueven determinados grupos. Es probable que en su grupo existieran distintos niveles de afiliación y entrega, así como diferentes experiencias particulares. A nosotros nos interesa conocer **su experiencia en concreto**, basándose para ello en la observación que hace de las vivencias que tuvo dentro del grupo. Califique lo mejor que pueda, el grado en que las siguientes afirmaciones caracterizaron su relación con ese grupo.

Marque cada ítem en el número apropiado, donde el continuo valora

0 – Nada característico (ausencia)

6 – Muy característico

1. Mi relación con el grupo perjudicó relaciones sociales que eran importantes para mí

Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
-------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------------

2. El grupo interfirió negativamente en mi trabajo y/o en mis estudios

Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
-------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------------

3. Me animaban a pensar que fuera del grupo no sería posible una vida adecuada

Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
-------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------------

4. El estilo de vida que fomentaba el grupo contribuía a aislarme socialmente

Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
-------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------------

5. El grupo promovía que tuviera una visión pesimista del mundo y las personas

Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
-------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------------

6. Entrar en el grupo alteró mi actividad de ocio y tiempo libre

Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
-------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------------

7. Se limitaba mi acceso a los medios de comunicación o a informaciones ajenas al grupo

Nada	0	1	2	3	4	5	6	Mucho
-------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	--------------

8. Contribuían a que mis actividades y mi atención estuvieran centradas en los intereses grupales

- | | Nada | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | Mucho |
|---|-------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|--------------|
| 9. Influyeron en que apenas estuviera informado respecto a mis familiares y amigos/as ajenos/as al grupo | Nada | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | Mucho |
| 10. Mi pertenencia al grupo afectaba incluso a mis decisiones más sencillas y cotidianas | Nada | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | Mucho |
| 11. Se nos animaba a considerar como correctas sólo aquellas cosas que estaban conformes a la visión del grupo | Nada | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | Mucho |
| 12. El grupo promovía que obedeciera sin pensar | Nada | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | Mucho |
| 13. Favorecían que creyera que el líder (o la doctrina del grupo) estaba por encima del bien y del mal | Nada | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | Mucho |
| 14. El tiempo que tenía para dormir o la calidad de mi sueño se vieron alterados dentro del grupo | Nada | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | Mucho |
| 15. Dentro del grupo apenas tenía tiempo para descansar | Nada | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | Mucho |
| 16. Las enseñanzas dentro del grupo resultaban excesivas por su duración, frecuencia o extraños horarios | Nada | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | Mucho |
| 17. En alguna ocasión el grupo ejerció algún tipo de violencia (física o psicológica) o amenaza sobre mí | Nada | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | Mucho |
| 18. Cuando era nuevo/a el grupo trataba de conectar con mis necesidades y deseos desarrollando actividades o metas que me resultaban atractivas | Nada | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | Mucho |
| 19. Al principio el grupo me hacía sentir querido y especial | Nada | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | Mucho |

20. El grupo me daba indicaciones sobre mi vida afectiva o sexual
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
21. Me hacían sentir que estaba en deuda por lo que suponía que habían hecho por mí
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
22. Sufrí o presencié humillaciones o acusaciones injustas en el seno del grupo
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
23. Fomentaban que tuviera un excesivo sentimiento de culpabilidad
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
24. El grupo me imponía tal grado de perfeccionamiento que a menudo temía equivocarme
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
25. Estando en el grupo me veía privado/a de cosas o personas importantes para mí
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
26. El grupo actuaba con mayor benevolencia cuando era obediente y conformista
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
27. Daban indicaciones a otros miembros del grupo sobre cómo actuar conmigo
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
28. Era censurado si mostraba opiniones o creencias poco acordes con el grupo
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
29. El grupo era sincero respecto a sus objetivos y prácticas cotidianas
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
30. Me animaban con insistencia a que revelara aspectos muy íntimos y privados de mi vida
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
31. Me hacían creer que la única opción favorable era pensar tal como lo hacía el grupo
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
32. El grupo influía notablemente en mi forma de vestir
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho

33. Me hicieron creer que estábamos en posesión de la verdad absoluta
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
34. Estaba tan ocupado/a con las obligaciones del grupo que no podía pensar en otras cosas
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
35. El grupo no respetaba aquellos momentos en los que deseaba estar solo
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
36. Mi contacto con el grupo promovió que alterara la forma en que yo hablaba o me expresaba
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
37. Me hicieron creer que el grupo era prioritario, por encima de mi familia y la sociedad
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
38. Me impedían rebatir, criticar o cuestionar la "verdad" del grupo
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
39. El grupo dificultaba que accediéramos a una oportuna ayuda sanitaria profesional
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho
40. Estando dentro del grupo viví determinadas situaciones que aún considero extrañas y de difícil comprensión
Nada 0 1 2 3 4 5 6 Mucho

Proposición de nuevos ítems adicionales

41. *El grupo fomentaba que tuviera miedos innecesarios*
42. *El grupo promovía prácticas que alteraban mi contacto con la realidad*