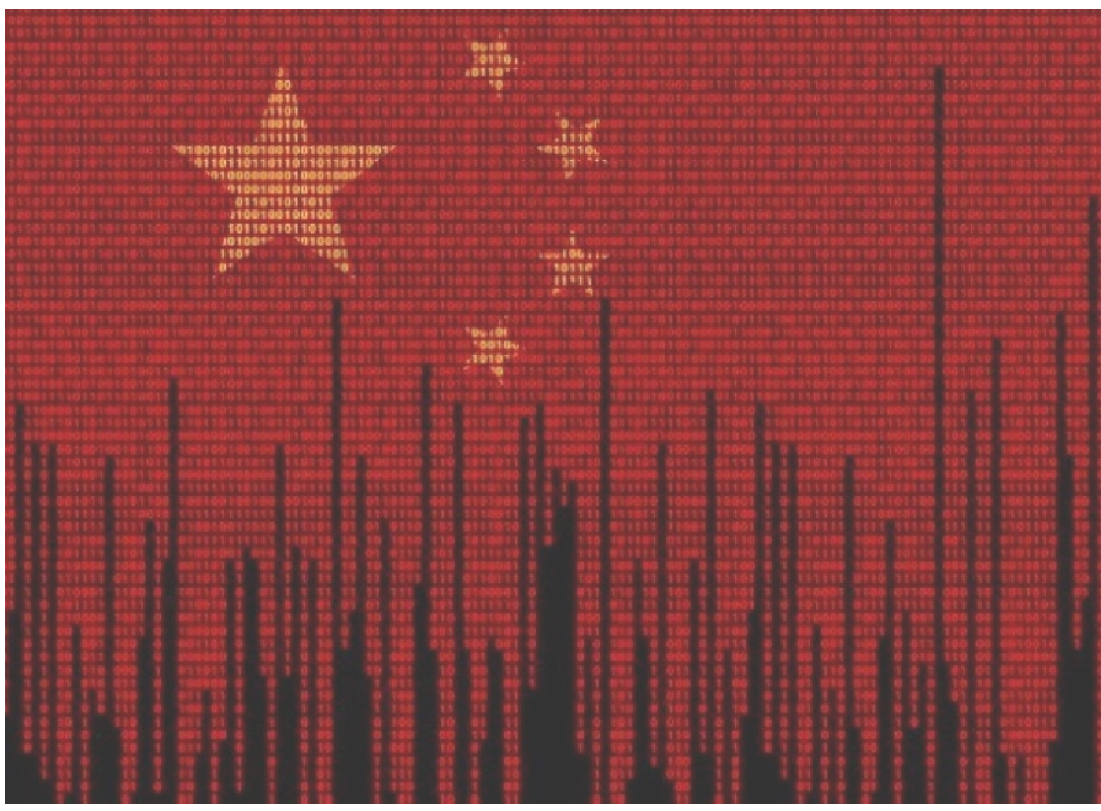


Китайский опыт контроля сознания

Контроль Разума | @MindOwner • November 27, 2018



По некоторым данным, 70% американских солдат, попавших в плен китайской армии, либо признались в совершении военных преступлений, либо поставили свои подписи под призывами прекратить войну в Азии, 15 % полностью сотрудничали с китайцами, а к 1959 г. в США среди бывших военнопленных были выявлены 75 коммунистических агентов.

Справка: *Корейская война – конфликт между Северной и Южной Кореей, длившийся с 1950 по 1953 гг. В состав северной коалиции входили: Северная Корея; китайская армия (поскольку официально считалось, что КНР в конфликте не участвовала, регулярные китайские войска формально считались соединениями так называемых «китайских народных добровольцев»); СССР, который также официально не участвовал в войне, но во многом взял на себя ее финансирование, а также снабжение китайских войск. Со стороны Юга в войне принимали участие Южная Корея, США, Великобритания и ряд других стран в составе миротворческих сил ООН.*

Китайцы сумели заставить американцев доносить друг на друга, что поразительно контрастировало с поведением американских военнопленных во время Второй мировой войны.

По этой причине планы побегов быстро раскрывались и попытки к бегству почти всегда были безуспешными.

По мнению западной пропаганды, успехи китайцев в склонении к сотрудничеству пленных могли быть только результатом изощренных психологических пыток или ужасных технологий зомбирования и контроля личности.

Но как все обстояло на самом деле?

Технология «промывания мозгов»

Китайцы обращались с пленными не так, как их союзники, северные корейцы, которые активно использовали физическое насилие для того, чтобы достичь повиновения. Сознательно избегая зверства, «красные» китайцы придерживались другой политики.

Чтобы превратить пленных солдат в союзников, публично осуждающих свою страну, китайцы подвергали их многоступенчатой обработке.

В основе проводимой работы лежал мощный психологический принцип: **«Публичные заявления обязывают, причем надолго».**

Как только человек занимает позицию, очевидную для других, у него возникает стремление придерживаться этой позиции, чтобы выглядеть последовательным в собственных глазах и глазах окружающих людей. Следовательно, чем более открытой является позиция, которую мы занимаем, тем неохотнее мы будем ее менять.

Используя этот принцип, на первой ступени китайцы просили пленных сделать антиамериканские и прокоммунистические заявления, причем в настолько мягкой форме, что эти заявления казались не имеющими значения («Соединенные Штаты не совершенны», «В социалистических странах нет безработицы»). Однако, подчиняясь этим минимальным требованиям, пленные американцы подталкивали самих себя к более серьезным уступкам врагу. Человека, который только что согласился с тем, что США не совершенны, можно попросить составить список «проблем американского общества» и подписаться под ним. Затем его можно попросить познакомиться с этим списком других пленных, а позднее – написать очерк на данную тему.

Китайцы могли использовать имя и очерк такого солдата в антиамериканских радиопрограммах. **Внезапно ни в чем не повинный солдат оказывался предателем, помогающим коммунистам.**

Осознав, что он написал злополучный очерк без особого принуждения, пленный американец постепенно начинал менять свои политические взгляды.

Одни неприязненно относились к китайским коммунистам, но в то же самое время хвалили их за «прекрасную работу, которую они проделали в Китае». Другие утверждали, что «хотя коммунизм и не работает в Америке, но это хорошая вещь для Азии» (Segal, 1954).

Поскольку тактика китайцев оказалась столь эффективной, поучительно будет более подробно рассмотреть специфические аспекты той методики, которой они воспользовались.

Секрет трансформации личности

Наше восприятие конкретных людей, их убеждений и жизненных ценностей, часто основывается на поведении этих людей.

Китайцы же обнаружили, что и сам человек точно так же на основании своих поступков определяет, кто он и что он собой представляет.

Осознав этот главный принцип самовосприятия, китайцы организовали жизнь в лагерях таким образом, что **совершаемые пленными солдатами поступки начали менять их представления о самих себе.**

Например, мудрые китайцы активно подталкивали заключенных к тому, чтобы они записывали основные тезисы идеологической пропаганды и письменно выражали свое согласие с ними. Даже если пленный отказывался писать отчет, его просили списать ответ из тетрадей товарищей, что выглядело достаточно безобидной уступкой.

Но ох уж эти «безобидные» уступки... Письменное заявление могло уже само по себе изменить поведение человека в нужную сторону.

Во-первых, оно являлось материальным доказательством того, что акт признания имел место. Во-вторых, письменное свидетельство можно показывать другим людям. А люди склонны считать, что заявление отражает истинную позицию его автора (при отсутствии какого-либо серьезного документа, свидетельствующего об обратном).

И здесь вступает в силу очень интересный социальный механизм:

То, что окружающие считают истинным в отношении нас, чрезвычайно важно в определении того, что мы сами полагаем истинным.

Как только пленный солдат подготовил письменное заявление, стремление к внутренней последовательности в поступках и мнение окружающих начинали давить на представление человека о самом себе.

Китайские военные использовали множество других коварных приемов, с помощью которых они заставляли пленных писать «правильные» вещи, без прямого принуждения.

Например, пленные американские солдаты страстно желали дать знать своим семьям, что они живы. Стремясь к тому, чтобы их письма были доставлены по адресу, многие пленные стали включать в свои послания призывы к миру, описания безбедной жизни в лагере, заявления, полные сочувствия к коммунизму.

Конечно, **китайцы с удовольствием отправляли такие письма**, поскольку они способствовали пропаганде коммунизма, а также меняли самовосприятие их авторов.

Аналогичная методика включала в себя регулярное **проведение в лагере конкурсов политических очерков**. Призы для победителей были весьма скромными – несколько сигарет или немного фруктов, – но весьма заманчивыми в условиях плена.

Как правило, лучшим признавался очерк, автор которого занимал прокоммунистическую позицию... но не всегда. Время от времени выигрывал очерк, автор которого в целом поддерживал Соединенные Штаты, но один или два раза «делал поклон» в сторону китайской точки зрения.

В результате пленные продолжали добровольно участвовать в конкурсах, так как видели, что могут победить, написав очерк в поддержку США. Однако, сами того не осознавая, они начинали незаметно менять направленность своих очерков, чтобы повысить шансы на победу.

Но почему, спросите вы, призы были столь скромными? Несколько дополнительных сигарет или немного свежих фруктов... Все-таки китайцы могли бы награждать победителей более щедро – давать теплую одежду, предоставлять особые привилегии в переписке с родственниками, разрешать свободно передвигаться по лагерю.

Суть в том, что мы принимаем на себя внутреннюю ответственность за свои действия, только когда думаем, что совершили их при отсутствии сильного внешнего давления.

Крупное вознаграждение может дать нам самооправдание за совершаемые негативные поступки. То же самое справедливо в отношении сильной угрозы: мы можем уступить врагу из-за страха, но внутри сохраним свою точку зрения.

Именно по этой причине китайские коммунисты использовали незначительные мотиваторы. Пленному нельзя позволять думать, что он включает в свой очерк антиамериканские выпады ради большого вознаграждения. Нужно заставить его признать своим то, что он делает. И никаких самооправданий здесь в принципе не должно быть.