



Técnicas de reforma del pensamiento en los grupos de persuasión coercitiva desde una perspectiva psicosocial

ANTONIO CERVERO FERNÁNDEZ-CASTAÑÓN
LUCÍA ÁLVAREZ BLANCO
UNIVERSIDAD DE OVIEDO

Title: “Thought reform techniques in coercive persuasion groups from a psychosocial perspective”

Abstract: Belonging to coercive persuasion groups, previously called sectarian dynamic groups or merely sects, is a serious socio-political and personal problem, which affects around 1% of the population, both Spanish and European. The difficulties in approaching this field of study are, moreover, extensive, since the complexity of the phenomenon include not only the lack of consensus on the main terms under analysis, but also the different perspective, generally biased, from which its study can be faced: psychological, sociological, religious, legal, etc. In the present work, the main concepts are delimited and a psychological perspective is adopted, starting from the established models, both general and specific to the study of this type of group, to enumerate and describe in detail the different techniques of thought reform that culminate in a conversion process whose goal to adopt a new social identity that prevails over their own.

Key words: Coercive persuasion groups, thought reform techniques, sects, sectarian dynamics groups.

Resumen: El fenómeno de pertenencia a los grupos de persuasión coercitiva, también denominados grupos de dinámica sectaria o sencillamente sectas, es un serio problema socio-político y personal, que afecta a alrededor del 0,9% de la población tanto española como europea. Las dificultades a la hora de abordar este campo de estudio son, además, amplias, pues a la complejidad del fenómeno habría que añadir tanto la falta de consenso en los principales términos objeto de análisis, como la diferente perspectiva, generalmente parcializada, desde la cual se puede afrontar su estudio: psicológica, sociológica, religiosa, jurídica, etc. En el presente trabajo se delimitan los principales conceptos y se adopta una perspectiva psicológica para, partiendo de los modelos establecidos tanto generales como propios del estudio de este tipo de grupos, enumerar y describir detalladamente las diferentes técnicas de reforma del pensamiento que culminan con un proceso de conversión cuya meta es que el sujeto adopte una nueva identidad social que predomine sobre la propia.

Palabras clave: Grupos de persuasión coercitiva, técnicas de reforma del pensamiento, sectas, grupos de dinámica sectaria.

Recepción del original: 7 de julio 2022

Fecha de aceptación: 12 de septiembre 2022

Cómo citar este artículo: CERVERO FERNÁNDEZ-CASTAÑÓN, Antonio; ÁLVAREZ BLANCO, Lucía: “Técnicas de reforma del pensamiento en los grupos de persuasión coercitiva desde una perspectiva psicosocial”, en Boletín Criminológico, artículo 4/2022 (nº 216).

Contacto con los autores: ancerverus@gmail.com

Sobre los autores:

Antonio Cervero Fernández-Castañón. Doctor en Psicología y Educación, Graduado en Psicología, Licenciado en Pedagogía y Diplomado en Magisterio. Cuenta con diversos posgrados como el Máster en Criminología y trabaja como profesor de la Universidad de Oviedo y psicólogo sanitario (ORCID ID: 0000-0002-4747-1331).

Lucía Álvarez Blanco. Doctora en Pedagogía, Licenciada en Pedagogía, Diplomada en Magisterio y Experta en Mediación Familiar. Es profesora adscrita al área de Métodos de Investigación y Diagnóstico en Educación de la Universidad de Oviedo (ORCID ID: 0000-0003-4116-4864).

Sumario: 1.- Introducción. 2.- Conceptualización. 2.1.- Lavado de cerebro vs. técnicas de reforma del pensamiento. 2.2.- Técnicas de reforma del pensamiento y procesos afines. 3.- Teorías y modelos relacionados con la adhesión sectaria. 3.1.- Teorías generales. 3.2.- Modelos explicativos. 4.- Técnicas de reforma del pensamiento. 4.1.- Técnicas de control del ambiente. 4.2.- Técnicas de control emocional. 4.3.- Técnicas de control de la conducta. 4.4.- Técnicas de control del pensamiento. 4.5.- Técnicas de control de la información. 4.6.- Técnicas de control del lenguaje. 4.7.- Generación de estados disociativos. 5.- Conclusiones. 6.- Referencias bibliográficas.

1. Introducción

Pertenecer a un grupo de persuasión coercitiva (o de dinámica sectaria) es un hecho que puede generar consecuencias indeseables o negativas en la esfera personal, familiar, social y laboral de un sujeto, pero también se configura como un problema social con implicaciones jurídicas, económicas y políticas.

Entre las consecuencias más preocupantes que se pueden mencionar a nivel personal, se encuentran: deterioro de la salud física, generación de pensamiento unilateral, ideación fóbica o paranoide, expresión emocional reducida, disminución de la autoestima, despersonalización, disociación, culpa o aparición de patologías mentales como ansiedad y depresión (González-Bueso et al., 2015). Por otro lado, formar parte de este tipo de grupos altera los lazos afectivos del adepto, ya que es frecuente que se traten de romper sus redes sociales de referencia y, especialmente, el contacto con la familia, a la que se intenta presentar como origen de todo mal y como foco de contaminación en el proceso de búsqueda interior (Hernández e Ibáñez, 2016).

No obstante, más allá del ámbito personal, el marco de actuación de estas organizaciones supone un conflicto jurídico y económico de primer nivel, pues aunque por un lado amparan su existencia en derechos fundamentales establecidos constitucionalmente como el derecho a la libertad ideológica y religiosa (art. 16, CE), el derecho a la libertad de expresión (art. 20, CE), el derecho de reunión (art. 21, CE) y el derecho de asociación (art. 22, CE), por otro ocultan conductas delictivas tales como: falsificación en documento público, evasión de capitales, delitos contra la seguridad en el trabajo y la salud pública, asociación ilícita, intrusismo profesional, corrupción de menores, coacciones, amenazas, estafa o fraude (Domínguez, 2017).

En España, la magnitud del problema es relevante, pues se estima que el porcentaje de personas pertenecientes a grupos sectarios (unos 250 en nuestro país) ronda el 0,9% de la población, un porcentaje similar al de otros países europeos, lo que deja en nuestro país 400.000 afectados (Lambertucci, 2018).

Definir lo que es un grupo de persuasión coercitiva no es tarea fácil, pues existe un problema terminológico ya desde los orígenes del establecimiento del campo de estudio, que utilizaba para su análisis el concepto de secta. En referencia a ello, el Diccionario de la Real Academia Española establece varias acepciones, entre las que destacan para el presente análisis la primera, que alude a su significado tradicional, como: “doctrina religiosa o ideológica que se aparta de lo que se considera ortodoxo”; y la tercera, que la define como una “comunidad cerrada, que promueve o aparenta promover fines de carácter espiritual, en la que los maestros ejercen un poder absoluto sobre los adeptos”.

Es por ello que la literatura científica ha tratado de delimitar estas dos acepciones, utilizando en ocasiones los términos de *nuevos movimientos religiosos alternativos* (Urra, 2019) o *nuevos cultos* (González et al., 2000) para los grupos que caen dentro de la primera acepción (tratando de eliminar su carácter despectivo) y reservando el término de *sectas destructivas* (Rodríguez, 2005), *sectas coercitivas* (Rodríguez-Carballeira, 2004), *grupos de manipulación psicológica* (Almendros et al., 2011), *grupos de dinámica sectaria* o *grupos de persuasión coercitiva* (Ferrán, 2010) para los que se encuentran en el segundo caso. De hecho, la superación del término secta, para pasar hablar de grupos, cobra especial relevancia una vez que ha trascendido su carácter religioso, al hacer constar que actualmente pueden articularse también en torno a objetivos comerciales, políticos, humanísticos, psicoterapéuticos, dietéticos, educativos, etc. (Urra, 2019). De hecho, fenómenos de este tipo pueden darse también en relaciones familiares, de pareja o incluso, relacionadas con el ámbito de la salud (Rodríguez-Carballeira et al., 2005).

Por todo ello, lo que define a un grupo de persuasión coercitiva no es su objetivo aparente ni sus creencias (doctrina externa), sino su funcionamiento, basado en las técnicas de manipulación psicológica que utiliza, y su meta real (doctrina interna), que busca dominar la vida de los adeptos, acumular recursos económicos y ampliar su red de seguidores para extender su poder y capacidad de control a diferentes espacios e instituciones sociales (Rodríguez-Carballeira, 2004).

La perspectiva psicológica, al centrar su estudio en aspectos muy concretos del comportamiento humano, grupal y de las organizaciones, aporta en este contexto una visión fundamental. Y aplicándose al estudio de los grupos de persuasión coercitiva, puede centrarse en aspectos como: las características de los miembros que componen el grupo, los factores de riesgo y protección de las víctimas potenciales, las relaciones que se establecen entre los adeptos (o entre estos y el líder) y la utilización de programas de manipulación mental, que llevan al sujeto a reconfigurar su propia identidad personal y a mantenerse en la organización (Farías, 2015).

Teniendo todo esto en cuenta, el presente trabajo tiene como objetivo profundizar en el proceso de reforma del pensamiento que sufre el adepto de un grupo de persuasión coercitiva, explicando cómo se produce la reconfiguración de su personalidad a través de algunas de las técnicas más habitualmente utilizadas.

2. Conceptualización

Antes de analizar las estrategias de reforma del pensamiento que llevan a cabo los grupos de persuasión coercitiva, es necesario comenzar estableciendo una delimitación conceptual que permita diferenciar algunos términos del campo de estudio que pueden entenderse como equivalentes. Es el caso de expresiones relativas al procedimiento utilizado, como: lavado de cerebro, manipulación psicológica, control mental, abuso psicológico grupal, persuasión coercitiva (Trujillo et al., 2009), reforma del pensamiento o adoctrinamiento intenso (Alonso, 2010); pero también de expresiones que aluden al tipo de técnicas, como técnicas de influencia, de propaganda, de persuasión o de persuasión coercitiva.

2.1. *Lavado de cerebro vs. técnicas de reforma del pensamiento*

En cuanto al procedimiento psicológico de manipulación es necesario diferenciar el lavado de cerebro de los otros vocablos mencionados, ya que algunos autores como Hassan (1990) lo diferencian en base a una serie de matices distintivos.

El término “lavado de cerebro” fue acuñado por el periodista (y agente de la CIA) Edward Hunter, quien lo utilizó originalmente en 1950 (Hunter, 1950), popularizándose a través del ensayo *Lavado de Cerebro en la China Roja*, publicado un año después (Hunter, 1951). Con él, Hunter hacía referencia a un proceso coercitivo y sistemático que, aplicado a los militares estadounidenses durante la Guerra de Corea, les hacía cambiar su patrón de personalidad y modificar su escala de valores, quebrando su principio de lealtad y moviéndoles a desertar, en ocasiones, al bando enemigo.

El proceso se basaba en tres características fundamentales: la férrea demarcación y asimetría jerárquica en los roles de los participantes (captor y víctima) que se producía en un contexto bélico, la imposibilidad de escapar de una situación explícitamente hostil y el uso para la modificación de conducta de estrategias entre las que se incluían la violencia, la tortura y los malos tratos (Hassan, 1990). Eran estas estrategias, supuestamente, las que garantizaban la eficacia del procedimiento, al constituirse el acercamiento de la víctima a los postulados de su captor como el único medio para que este recobrase su humanidad y su capacidad empática, disminuyendo o cesando entonces su patrón de abuso.

El proceso de reforma del pensamiento, por el contrario, es llevado a cabo por personas más cercanas a la víctima (en una posición jerárquica más horizontal o al menos no tan explícitamente asimétrica), que utilizan procedimientos de manipulación más sutiles y menos evidentes, aunque más eficaces y perdurables. Estos, frente al maltrato físico y la tortura, se basan en estrategias de coerción psíquica menos violentas como la amenaza indirecta, el miedo, la presión moral, el castigo o la humillación; por estrategias de coerción social como el control del ambiente y del entorno o la presión grupal y social (Rodríguez-Carballeira, 1994), y por el uso perverso de otras estrategias que no son en sí mismas coercitivas, pero que pueden utilizarse con este fin, como los procedimientos hipnóticos o las dinámicas grupales (Hassan, 1990).

2.2. *Técnicas de reforma del pensamiento y procesos afines*

Por otro lado, se pueden encontrar diferentes términos que hacen mención a las técnicas de seducción y cambio de personalidad que el grupo desplegará sobre su víctima y

que, aunque pueden ser utilizados genéricamente de forma indistinta, poseen diferentes matices que es necesario considerar a nivel psicológico.

En lo referente a esta cuestión, la influencia social se podría definir como el proceso a través del cual se pretende el cambio de actitudes de otro, en unas ocasiones de forma genérica y, en otras, con la intención principal de condicionar una conducta concreta subsecuente (López, 2009a). De este modo, el estudio de la influencia en estos entornos abusivos respondería a un análisis del proceso que tiene que ver con la inducción de la conformidad, la aceptación de un requerimiento o del condicionamiento de los diferentes elementos del proceso de comunicación. En el primer caso se hablaría de influencia o conformidad en sentido estricto y, en el segundo, sería más apropiado utilizar el término persuasión, que podría definirse como el proceso que trata de provocar cambios en las actitudes de las personas mediante un tipo de comunicación que ha sido planificada con dicha intención (Martínez-Pecino y Guerra, 2012). Así, la persuasión se centra en la evaluación de cualquiera de los elementos que intervienen en el proceso comunicativo: emisor, receptor, mensaje, canal, código, contexto o, incluso, ruido.

La persuasión, por otro lado, se diferenciaría de la mera propaganda en muchos aspectos, entre los cuales quizás el más relevante sería el de pretender establecerse como una comunicación informativa de carácter neutral, ocultando deliberadamente su carácter promocional, verdadero objetivo del propagandista (García et al., 2012).

Los grupos del presente análisis utilizan, sin embargo, la denominada persuasión coercitiva. En este sentido, la legitimidad persuasiva ejercida por un tercero, ya sea un individuo o un grupo, se pierde al ampararse en el uso de la fuerza. Una fuerza que, siempre ejercida con el objeto de imponer el propio criterio o impedir que la víctima actúe conforme a su libre albedrío, debe ser entendida como presión externa y que, por tanto, no debe considerarse solo desde la perspectiva de la violencia física, sino también desde una óptica psicológica y social (Rodríguez-Carballeira, 1994).

3. Teorías y modelos relacionados con la adhesión sectaria

Una vez delimitados los conceptos y entendiendo que el objetivo del presente análisis es tratar de describir y clasificar las técnicas de reforma del pensamiento que utilizan

los grupos de persuasión coercitiva, se hace necesario mencionar brevemente las bases teóricas y modelos en que se sustentan y que explican su funcionamiento.

3.1. Teorías generales

Para entender cómo y por qué una persona puede llegar a convertirse en adepto de un grupo de persuasión coercitiva, lo primero es entender lo que puede ofrecer al sujeto o, dicho de otro modo, conocer la motivación que impele al sujeto a acercarse a él. En este sentido, y aunque podrían mencionarse otras como la teoría de los motivos sociales universales de Susan Fiske (Gaviria y Fernández, 2004) puede ser interesante, para el objetivo del presente análisis, mencionar tres.

La teoría de la jerarquía de las necesidades humanas, más conocida como la Pirámide de Maslow, es una teoría de la motivación humana en la cual el autor establece una serie de necesidades que el ser humano se ve impelido a satisfacer de forma secuencial. Los tres últimos escalones: necesidad de afiliación, necesidad de estima y necesidad de autorrealización reflejarían algunas de las carencias que los adeptos buscarían llenar en los grupos de persuasión coercitiva.

La teoría de la autodeterminación (Deci y Ryan, 1985), ampliamente actualizada y revisada, es también una teoría de la motivación que busca alcanzar una comprensión de los comportamientos de los sujetos. En ella se describen tres necesidades psicológicas básicas: la necesidad de autonomía, que implica la libertad de sentirse actor y origen de la propia conducta; la necesidad de competencia, la cual supone asumir que las propias conductas permitirán conseguir los objetivos que pretenden y la necesidad de vinculación, que lleva al sujeto a querer establecer lazos sociales. Como es fácilmente deducible, la necesidad de vinculación puede ser explotada por estas organizaciones permitiendo la captación del sujeto, pero también las necesidades de autonomía y de competencia, que a priori podrían funcionar como factores protectores frente a la captación, pueden ser utilizadas perversamente a través de la manipulación de sus vulnerabilidades para generar el efecto opuesto.

Finalmente, y a diferencia de las teorías anteriores, la teoría de la disonancia cognitiva no versa sobre las motivaciones humanas, sino que trata de explicar lo

que ocurre cuando se produce una falta de consistencia entre las propias creencias, actitudes y conductas, lo que se considera relevante de cara al proceso de justificación psicológica que mantiene a un adepto en un grupo de persuasión coercitiva. Esta teoría no plantea la búsqueda de coherencia como una necesidad, sino que asume que los sujetos, lejos de resolver su inconsistencia, lo que tratan es de justificarla a través de la racionalización (López, 2009b). Por tanto, establece que cuando una persona manifiesta cogniciones (o más bien cogniciones, emociones o conductas) que no son consonantes (coherentes) entre sí, se da un estado de malestar en el organismo denominado disonancia que la persona tratará de reducir evitando activamente las situaciones que podrían aumentarlo (Festinger, 1957). Así, una de las principales consecuencias que se desprende de este proceso, es que un sujeto rechazará cualquier información que incremente la inconsistencia de sus planteamientos.

3.2. Modelos explicativos

Una vez aceptado que las necesidades de socialización y reconocimiento son motivaciones básicas del ser humano y que la propia incoherencia no siempre se resuelve sino que trata de justificarse, se puede pasar a mencionar modelos psicológicos concretos ya centrados en determinar la estructura de los grupos de persuasión coercitiva, el proceso de cambio del adepto o las variables involucradas en el proceso de reforma del pensamiento.

En este contexto puede ser de interés citar, dentro del primer grupo, el modelo de los ocho puntos (Lifton, 1961) y el modelo triádico de Hochman (Hochman, 1990), que establecen los criterios que debería cumplir un grupo para ser catalogado como grupo de dinámica sectaria o de persuasión coercitiva. Dentro del segundo, el modelo del cambio (Lewin, 1947) que Schein (1961) aplicó a estos entornos y detalla las fases del proceso de reconfiguración de la personalidad por las que pasa el adepto para adoptar su nueva identidad. Y dentro del tercero, una serie de modelos más actuales que tratan de delimitar y organizar las técnicas de reforma del pensamiento (Trujillo et al., 2018) como base de la estrategia manipuladora, destacando entre ellos el modelo BITE (Hassan, 2012).

4. Técnicas de reforma del pensamiento

Tras mencionar estos modelos, se pueden analizar ya las técnicas de reforma del pensamiento, entendidas como el conjunto de estrategias directamente aplicables que favorecen el cambio de identidad y que, no obstante, pueden desplegarse en una serie de fases o etapas estratégicamente planificadas (Rodríguez-Carballeira et al., 2005). Estas pueden clasificarse en función del elemento personal, psicológico o ambiental que tratan de controlar para facilitar dicho cambio, tal y como ocurre, por ejemplo, en el modelo BITE.

4.1. Técnicas de control del ambiente

Controlar las múltiples variables del ambiente donde un adepto desempeña su actividad diaria es una labor inabarcable para cualquier grupo de persuasión coercitiva, por lo que una de las primeras estrategias pasa por organizar una ingente cantidad de actividades que mantengan al miembro del grupo ocupado. Por ello, suele ser frecuente la organización de retiros, seminarios, cursos o encuentros (Cuevas, 2016) donde la propia planificación del evento permite justificar el establecimiento de las condiciones del entorno.

En este tipo de actividades se procurará la ocupación total del tiempo, una planificación horaria detallada hasta el último minuto que busca no solo alterar los horarios habituales del individuo sino también lograr que este permanezca atareado en todo momento, evitando así la gestión autónoma del tiempo que se desea dedicar a las actividades del grupo (Rodríguez-Carballeira et al., 2017) y desviando la atención de otros contextos diferentes al establecido. Como consecuencia de ello, aparecerán la distracción y el agotamiento, dificultando o evitando así que se activen los procesos de racionalización.

Con este mismo fin se aplica también la privación del sueño, una técnica que intenta reducir las horas de descanso para impedir pensar con claridad (Álvarez, 2019), generar desorientación y facilitar la generación de falsos recuerdos (Diekelmann et al., 2008; McKeon et al., 2012).

Estos efectos se incrementarán además gracias al cambio de dieta, pues adoptar una dieta insuficiente y desequilibrada (Álvarez, 2019), más si se combina con las dos estrategias previas, conduce al agotamiento físico y mental. En este sentido, muchas sectas utilizan dietas pobres en proteínas y ricas en azúcares (García, 1993), que facilitan la fase de descongelamiento mencionada en el Modelo del Cambio.

Por otro lado, romper los vínculos sociales del adepto y fomentar un sentimiento de aislamiento genera una situación de sumisión que impedirá al sujeto recurrir a fuentes de ayuda más allá del propio grupo. Así, es habitual controlar las relaciones, especialmente con la familia (Calvo, 2016) o con aquellos que tienen ideas críticas con él. Para ello, en fases de captación ya avanzadas o cuando esta ya se haya producido, se apoyará en técnicas como el acompañamiento continuo, la intervención del teléfono o la revisión de la correspondencia (Mora-Anda, 2014), que buscan anular la intimidad y cortar los lazos emocionales con personas del exogrupo, fomentando exclusivamente la unión con los miembros de la secta (Rodríguez-Carballeira et al., 2009) y propiciando a su vez una situación de absoluta soledad en caso de abandono de la misma.

Esta situación llegará a su grado más extremo si se logra posicionar al sujeto en una situación de dependencia económica, que fomenta a su vez la dependencia personal (Tamarit, 2004), para lo cual se incitará al individuo a donar grandes sumas de dinero al grupo o a transferirle todos sus bienes y propiedades (Farías, 2015).

4.2. Técnicas de control emocional

Si las técnicas para controlar el ambiente constituyen un sistema organizado que trata de romper los marcos de referencia del sujeto con el fin de quebrar las bases de su identidad, las técnicas de control emocional son la piedra angular de las estrategias de reforma del pensamiento, especialmente en la fase de captación. Tal y como señala López (2000), lo más importante es captar al sujeto en un momento de debilidad emocional que puede deberse al paso por una etapa de crisis económica, una ruptura amorosa o la muerte de un ser querido, el cual aprovechará en su beneficio el grupo ofreciendo amistad, solidaridad, compañerismo, felicidad, paz, perfección, equilibrio, éxito, etc.

En este contexto, una primera técnica es el bombardeo amoroso (Carmona et al., 2012), que consiste en inundar al neófito de alabanzas y emociones positivas como amor y afecto, para que se sienta en un clima de aceptación y reconocimiento permanente que le genere cierta adicción (Richardson e Introvigne, 2004) y que, posteriormente, superada la fase inicial, se convertirá en desvalorización.

Del mismo modo, y una vez avanzado el proceso de captación, se procederá con la inducción de emociones negativas, cobrando especial relevancia la culpa, la vergüenza y el miedo, que servirán como freno ante un deseo incipiente de abandonar el grupo y que continuarán operando, incluso, si este se produce.

La vergüenza es una emoción que surge cuando se da una evaluación negativa del yo de carácter global, un estado desagradable que provoca la interrupción de la acción y cierta confusión mental, mientras que la culpa es una emoción que surge de una evaluación negativa del yo más específica, de carácter concreto y situacional (Fernández-Abascal et al., 2007). Fomentar ambas emociones será relativamente fácil, dado que es muy probable que, debido a su pertenencia al grupo, el adepto haya lastimado o defraudado a su familia, haya reclutado a otros amigos o parientes o haya participado en actividades relacionadas con el grupo que estaban en contra de sus valores morales anteriores (Landau y Lalich, 1999) o de los principios éticos socialmente aceptados.

El miedo, por otro lado, es una emoción primaria muy ligada al estímulo que lo genera y que se produce por un peligro presente e inminente que puede llevarnos a huir de este, a la inmovilidad o a la amenaza y el ataque (Fernández-Abascal et al., 2007). Para una secta destructiva que controla la mente del adepto, es relativamente sencillo implantar también una diversidad de miedos como pueden ser: el miedo a aquellos que están fuera del grupo, al castigo dentro del mismo, al fracaso, al ridículo, a la destrucción espiritual o a la propia violencia de sus miembros. Pero, incluso en este ámbito, no sería extraño que la organización hubiera trabajado la implantación de imágenes negativas o ideas programadas en el adepto que le hubieran creado una auténtica fobia a abandonar el grupo (Landau y Lalich, 1999), lo cual se materializaría en un miedo extremo e irracional a un hecho catastrófico, como un accidente, una grave enfermedad o la muerte.

Por otro lado, si resulta relativamente fácil inducir emociones negativas como las citadas, también puede implementarse la estrategia de redefinición de emociones positivas, una estrategia derivada de la re-elaboración del lenguaje y el significado de las palabras (Jara, 2012), aspecto en el que se profundizará posteriormente. De este modo, es habitual dotar a un término de un significado nuevo cargado emocional e ideológicamente (Rodríguez-Carballeira et al., 2017) que pretende influir directamente en la conducta del sujeto, lo cual puede aplicarse también a las emociones. Así, al igual que se puede definir la felicidad desde una perspectiva hedónica, desde una perspectiva eudaimónica o desde una perspectiva del bienestar subjetivo (Baptista et al., 2016), con el consiguiente cambio conductual que el sujeto desempeñaría en su búsqueda, podría plantearse una nueva definición en cualquier otro sentido, entendiendo la felicidad como el mayor grado de acercamiento al sufrimiento divino o como el alcance de todo el potencial propio a través del esfuerzo en pro de los intereses del grupo.

4.3. Técnicas de control de la conducta

En lo referente al control de la conducta hay que tener en cuenta que este hecho no solo es un fin en sí mismo, sino también un medio instrumental utilizado para, progresivamente, integrar al individuo en el grupo moldeando su identidad.

De este modo, y partiendo de la invitación a una actividad gancho o de captación, como puede ser una fiesta, un curso formativo, un análisis sanitario, una conferencia, un asesoramiento psicológico... (Urra, 2019), se procederá a incrementar gradualmente la participación del individuo hasta llegar a un total control de las actividades realizadas por este.

En este sentido es importante resaltar que a medida que el individuo participa en las actividades y se integra en la vida diaria del grupo, va adquiriendo, a través de la presión grupal y el refuerzo, ciertos patrones comportamentales, alguno de los cuales puede hacerse visible como ocurre, por ejemplo, con el habitual cambio de vestimenta o el uso de simbología (Ovejero, 2000; Flórez, 2004), que identifica a los miembros colectivamente a la par que va afianzando la identidad grupal sobre la individual.

No obstante, más allá de la vestimenta o del uso de símbolos, lo cierto es que casi cualquier conducta o práctica, especialmente si expresa lealtad y devoción al grupo, es susceptible de ser fomentada (u obstaculizada en caso contrario). Para ello, bastaría con utilizar los procedimientos del condicionamiento operante tan habituales en el ámbito educativo (Robles y Romero, 2011) y del condicionamiento clásico que, por asociación, permitirán condicionar determinado tipo de respuestas, tal y como se puede observar en el entorno publicitario (Núñez et al, 2015).

Sin embargo, en determinadas situaciones también puede ser interesante utilizar el refuerzo inestable, de modo que en unas ocasiones una misma conducta sea reforzada positivamente y en otras negativamente, lo cual, y especialmente si se expresa en forma de comportamiento violento impredecible (Escudero et al., 2005), genera pasividad, indefensión aprendida y una incertidumbre tal que refuerza las conductas dependientes.

Entre las prácticas reforzadas más habituales se puede citar, por ejemplo, la confesión forzosa, mediante la cual el adepto se expone de forma pública (o privada) y autocrítica a los líderes o al resto de miembros reconociendo sus defectos, dudas o pensamientos críticos, lo que supone una exposición total de la intimidad que el grupo aprovechará para denigrar y controlar a la persona, y explotar las vulnerabilidades expuestas en la confesión (Almendros et al. 2011). Puede darse también una modalidad de la misma, la silla caliente, en la cual es el resto del grupo el que de forma pública criticará las debilidades del adepto (Hassan, 1990), supuestamente con el objetivo de hacerlo evolucionar. Este tipo de ejercicios, además de suponer una amplia fuente de información para los líderes sobre los movimientos críticos que puedan operar dentro de la organización, genera un fuerte sentimiento de unión emocional entre sus miembros y anula la individualidad en favor del grupo.

Por último, en cuanto a las técnicas de control conductual, se puede citar la obligatoriedad de practicar el proselitismo, que será constante y abusivo (Mesa, 2020). En primer lugar, por ser una fuente de nuevos adeptos, pero también por ser una estrategia para afianzar el sentido de pertenencia al grupo, al generar un mayor compromiso, y debido al potencial de aprendizaje que tiene el propio proceso de enseñanza para el instructor.

4.4. *Técnicas de control del pensamiento*

Generalmente, cuando uno piensa en un miembro de una secta, la primera imagen que tiene es la de un sujeto que, tras un férreo proceso de adoctrinamiento ideológico, ha cambiado de forma radical su modo de pensar, adaptándolo al discurso de su grupo de referencia. Sin embargo, como ya se ha analizado y se desprende de la teoría de la disonancia cognitiva, este cambio mental no tiene por qué deberse principalmente a un factor de convencimiento relacionado con la doctrina en sí, sino que puede ir produciéndose de forma paulatina por la adaptación programada de la razón a otros mecanismos de corte ambiental, emocional o conductual.

En todo caso, las técnicas de control centradas en lo cognitivo también existen, aunque las más importantes quizás estén relacionadas con la forma de gestionar la información, constituyendo por tanto un bloque aparte que analizaremos en el punto siguiente.

La primera es el adoctrinamiento ideológico directo, que se llevará a cabo en múltiples actividades de grupo, enfocadas de forma exclusiva a este procedimiento o alternándolo con otros. En este contexto, la repetición de ideas, la provisión de argumentarios para justificarlas y la defensa retórica de las mismas (con penalización o ausencia de toda duda o crítica) jugarán un papel importante, siempre en un clima donde impera la presión social, cuyo poder para inducir conformidad se demostró en los experimentos de Asch (Mori y Arai, 2010).

La segunda es la detención del pensamiento (Rivera y Mateo, 2018), una técnica habitual en el entorno clínico y consistente en detener un pensamiento negativo cuando se comienza a ser consciente de su existencia, acompañándolo de una estrategia de distracción. En este tipo de organizaciones se fomenta perversamente mostrándola como una técnica de perfección ante la aparición de tentaciones malignas (que toman la forma de pensamientos críticos), pudiendo adoptar la forma de meditaciones, rezos, cantos o repetición de mantras (Mora-Anda, 2014; Alas, 2017), que supuestamente aclararían la mente, provocando en realidad estados disociativos o efectos contrarios de amodorramiento y huida mental.

La tercera es la constituida por los procedimientos de sobre-estimulación sensorial, estrategia que ya en el ámbito publicitario ha demostrado su capacidad para facilitar

la interiorización de información impidiendo hacer un procesamiento consciente, lo que activa el sistema representacional asociado a ella influyendo así en la futura toma de decisiones (Bermejo, 2011).

Y finalmente, su inverso, la privación sensorial, que puede implementarse acompañada o no del uso de drogas, también puede citarse como una estrategia útil para controlar la mente, como demostraron los experimentos financiados por la CIA en los años 50 y 60 al provocar la ruptura de la actividad organizada de los procesos centrales complejos, lo cual resultaba eficaz para desintegrar y reprogramar la psique (Pavón-Cuellar, 2017).

4.5. Técnicas de control de la información

Las técnicas de control de la información están muy relacionadas con el control cognitivo, pues, inicialmente, solo el procesamiento racional de nueva información sobre la organización podrá activar las defensas del individuo contra ella. De este modo, controlar el acceso a la información es una estrategia que evita al grupo la preocupación por el procesamiento que el adepto pudiera hacer de la misma, siempre más difícil de gestionar.

Por esta razón es frecuente que los grupos de persuasión coercitiva, al menos los que han alcanzado cierto estatus o nivel económico, tengan canales propios que operan como fuentes de creación de información y contenido propio, ya sean: editoriales, revistas, canales audiovisuales, licencias radiofónicas, perfiles en redes sociales, webs... (Perlado, 2020).

Esta disponibilidad de información propia va necesariamente acompañada de la restricción, cuando no directamente el bloqueo, de información no controlada por el grupo (González et al., 2000), especialmente si esta es de carácter crítico con sus ideas, su estructura o su funcionamiento. Esto puede implementarse tanto a través de normas explícitas (con sus correspondientes castigos en caso de infracción), como de la inducción de miedos y fobias, tal y como se ha analizado en el apartado de técnicas de control emocional.

En lo referente al punto previo, pero también con carácter general, será de especial importancia favorecer la delación por parte de los miembros del grupo (Musacchio, 2000), que entendiendo esto como una acción en pro del adepto que se aparta de su

proceso de perfeccionamiento (como ocurría con la confesión), supondrá una fuente de información para la jerarquía y una fuente de miedo para cortar cualquier disensión respecto a los dogmas grupales y las directrices marcadas por el líder.

No obstante, por si alguna información escapara al control del grupo, este también se ocupará de alterar los mecanismos para procesar la información crítica, bien activando procedimientos como la detención del pensamiento, ya analizado, o potenciando los aspectos conductuales y emocionales para maximizar la disonancia, de forma que sea el propio acólito quien para reducirla rechace tal información, como se desprende de la teoría de la disonancia cognitiva.

Por otro lado, el propio grupo, respecto a sí mismo, facilitará al neófito una información fragmentada y ceñida a sus tareas en el mismo (Hassan, 1990). De este modo, y al negarle tener una visión global y de conjunto, nunca podrá establecer un auténtico criterio de verdad sobre aquello que en él acontece o sobre lo que en él se discute, lo que reducirá los procesos críticos y mantendrá al sujeto aislado de los ámbitos de decisión.

Algo semejante ocurre respecto a la propia doctrina, siendo habitual que se produzca un suministro gradual de información, con el establecimiento de diferentes niveles de conocimiento o verdad (Farías, 2015). Ello permite apelar a la falta de evolución respecto a las dudas que plantea el sujeto, haciéndole ver que no ha alcanzado aún un nivel adecuado de entendimiento o perfección, motivándolo a su vez para llegar a ser merecedor de un conocimiento reservado solo para la élite.

Un conocimiento que, por supuesto, será diferente para los miembros y para los extraños, siendo la información externa una versión idílica y más socialmente aceptable de la información interna que se transmite a los adeptos, la cual irá aumentando en función del nivel alcanzado dentro de la organización.

4.6. Técnicas de control del lenguaje

La influencia del lenguaje en los procesos de pensamiento es un tema recurrente y no exento de polémica, estudiado en el ámbito psicológico casi desde sus inicios. La

convicción de que el lenguaje determina la estructura de los procesos de pensamiento y la forma en que percibimos el mundo, se conoce como la hipótesis de Sapir-Whorf. Según esta hipótesis, la estructura lingüística de un contexto cultural influiría en la forma de pensar (Escalera, 2012), existiendo por tanto una relación causal entre la diversidad lingüística y la diversidad cultural. No obstante, existen diversas versiones de esta hipótesis siendo la que más apoyo ha recibido la versión débil (Harley, 2011), según la cual las diferencias de lenguaje afectarían al procesamiento de diversas tareas donde la codificación lingüística es un factor fundamental.

Más allá de esta influencia, el lenguaje también se constituye como un símbolo de pertenencia grupal que sirve, por tanto, como base para la categorización y como marcador de identidad social (Gómez y Huici, 2004), lo que permite reafirmar una identidad propia y mantener la distintividad en situaciones de contacto intergrupal.

Así pues, no es extraño, como apuntan Trujillo et al. (2018) o Rodríguez-Carballeira et al. (2017), que la estructura del lenguaje de un grupo de persuasión coercitiva tenga un carácter particular, que se caracteriza por ciertas peculiaridades como su tendencia a la simplificación y su naturaleza restringida, plagada de clichés fáciles de memorizar. Además, es fácilmente identificable debido a su carácter abstracto y alejado de la realidad, donde abundan los prejuicios y estereotipos, y el uso de heurísticos, que conduce a respuestas rápidas y programadas.

Del mismo modo, es habitual la existencia en su vocabulario de una jerga propia (Ferro, 2012), con términos que tienen un significado especial o muy determinado para los miembros del grupo, lo que acentúa su complicidad y refuerza su sentido de pertenencia. Y, en algunos casos, la propia jerga o los términos utilizados tendrán un significado muy particular que frecuentemente tendrá una intensa carga emocional, con palabras talismán cuyo objetivo es crear un lenguaje del “no pensamiento” (Musacchio, 2000).

Todo ello, en definitiva, lo que pretende es crear un lenguaje polarizado y maniqueo (Álvarez, 2019) que permita reconocer de primera a mano a los miembros del grupo frente a los extraños, estableciendo una dinámica de buenos frente a malos y de valoración del grupo frente a lo ajeno, facilitando, por tanto, un pensamiento equivalente, sin matices, donde todo es blanco o negro y que invalida todo lo que está más allá de su propia aceptación.

4.7. *Generación de estados disociativos*

La última de las técnicas de reforma del pensamiento es la inducción de estados disociativos, un estado caracterizado por la separación de los procesos mentales (pensamientos, emociones, conciencia, memoria e identidad) que normalmente están integrados (Spiegel y Cardeña, 1991), pero sin la desintegración de funciones que se produce en otros estados como la esquizofrenia (Belloch et al., 2008).

La generación de este estado es una práctica producida en los grupos de persuasión coercitiva (Perlado, 2005) que se puede fomentar, a su vez, con diferentes técnicas ya analizadas como el uso de cánticos, rezos y mantras; la meditación; el aislamiento y la privación sensorial; o bien otras, como los rituales de renuncia al pasado, determinadas dinámicas grupales y especialmente, la hipnosis (Musacchio, 2000).

Especialmente relevante es esta última por su frecuencia y por su carácter transversal, en mayor o menor medida, a muchos otros procedimientos del grupo sectario. A pesar de los múltiples mitos sobre la hipnosis, esta puede entenderse como “un conjunto de procedimientos que generan un contexto donde se facilita el cumplimiento de sugerencias” (Capafons, 2001, p. 18) por lo que, en este sentido, es una estrategia muy útil y ampliamente explotada en los entornos sectarios (Jara y López, 1998; Núñez, 2020). En este sentido, puede utilizarse de forma directa, como herramienta para el perfeccionamiento personal; de forma indirecta, para inducir sugerencias inconscientes en la práctica de actividades teóricamente ajenas a su implementación, o, incluso, de forma perversa, aprovechando por ejemplo su potencial para inducir falsos recuerdos, una de las circunstancias que, precisamente por ello, la inhabilitan para ser utilizada en un entorno clínico con fines de regresión memorística (Capafons, 2001).

5. Conclusiones

Como puede desprenderse del análisis realizado, caer bajo el influjo de un grupo de persuasión coercitiva es una circunstancia que puede ocurrir a cualquiera si el proceso de captación se produce en un momento de vulnerabilidad emocional adecuado, más allá de su edad, estatus socio-económico, grado formativo, nivel cultural, etc.

Por ello, es importante en primer lugar potenciar la labor de las Administraciones Públicas, de las instituciones políticas y del trabajo policial para la desarticulación de este tipo de organizaciones (Domínguez, 2004), siendo necesario considerar todos estos fenómenos psicológicos de cara a adaptar la legislación y establecer una normativa que garantice los principios de autonomía y libertad, sin dejar vacíos legales a través de los cuales puedan operar este tipo de grupos.

Asimismo, hay que considerar la importancia del contexto educativo en el ámbito de la prevención.

La educación formal debería abordar este tema, especialmente durante la etapa adolescente, que por sus propias características es una fase donde los jóvenes sufren una importante tensión emocional que los hace especialmente proclives a la captación. Este proceso debería, asimismo, involucrar a las familias, que deberían estar alerta ante los primeros indicios de peligro. En este contexto, una de las principales estrategias preventivas pasa por el fomento de un proceso educativo entendido de forma global, que respete la individualidad del sujeto, fomentando principios y valores como el pensamiento crítico, la autonomía y la libertad individual (Hernández e Ibáñez, 2016), sin olvidar los contenidos y habilidades propios de la inteligencia emocional.

No obstante, considerando también que la captación puede afectar a víctimas de todo tipo y condición, parece procedente sugerir que las organizaciones de los ámbitos educativos no formales e informales, o los departamentos laborales y servicios sanitarios, fundamentalmente de carácter psicológico, consideren incluir entre sus funciones estrategias de prevención.

En ambos casos, como señala Santamaría (2012), habría que favorecer con carácter general un deseo por el conocimiento de uno mismo, realizando un trabajo psicológico adecuado que facilite el desarrollo de la personalidad de los ciudadanos, así como recuperar el carácter central de la familia como institución socializadora, lo cual facilita el apoyo en los momentos de crisis.

También habría que potenciar la investigación psicológica, profundizando en el fenómeno de la persuasión coercitiva y en los procesos y fases que la desarrollan, siempre

teniendo como meta el establecimiento de medidas preventivas a nivel comunitario, además de ahondar en las terapias e intervenciones que se desarrollan en el contexto clínico con fines de desprogramación.

Todo ello, no obstante, no impide facilitar una información y formación básica y necesaria para conocer el fenómeno de la persuasión coercitiva de forma concreta, haciendo especial hincapié en los procesos de reforma del pensamiento, pues solo su conocimiento permitirá activar los mecanismos de defensa para no caer en las redes de quienes solo buscan beneficio propio a costa del sufrimiento ajeno.

6. Referencias bibliográficas

- Alas, H.M. (2017). La música como mecanismo de manipulación afectiva y conductual en la experiencia religiosa desde la neurociencia. *Investigaciones Teológicas*, 3, 19-22.
- Almendros, C., Gámez-Guadix, M., Carroble, J.A., y Rodríguez-Carballeira, A. (2011). Abuso psicológico en grupos manipuladores. *Psicología Conductual*, 19(1), 157-182.
- 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.
- Álvarez, S. (2019). El fenómeno sectario y la figura del líder como piedra angular del grupo. *Revista de Criminología, Psicología y Ley*, 2(1), 1-38.
- Baptista, A., Camilo, C., Becalli, M., Santos, I., Brites, J.A., Brites, J., y Fernández-Abascal, E. (2016). What are people saying when they report they are happy or life satisfied. *Anales de Psicología*, 32(3), 803-809. <http://doi.org/10.6018/analesps.32.3.229121>
- Belloch, A., Sandín, B., y Ramos, F. (2008). *Manual de Psicopatología (vol. II)*. McGrawHill.
- Bermejo, J. (2011). Hiperestimulación cognitiva y publicidad. *Pensar la publicidad*, 5(2), 13-18.
- Calvo, C.M. (2016). *Sectas. El universo de las religiones presuntas: manual de alerta*. Samarcanda.
- Capafons, A. (2001). *Hipnosis*. Síntesis.
- Carmona, A., Marco, M.J., Paz, J.I., y Sánchez, J.A. (2012). Cambio de actitud y comunicación persuasiva: claves para comprender los procesos de captación y conversión a sectas. *Apuntes de Psicología*, 30(1-3), 43-48.

- Cuevas, J.M. (2016). Las Sectas de la Nueva Era. *El Escéptico*, 45, 36-39.
- Deci, E.L. y Ryan, R.M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. Plenum Press.
- Diekelmann, S., Landolt, H.P., Lahl, O., Born, J., & Wagner, U. (2008). Sleep loss produces false memories. *Plos One*, 3(10): e3512. <http://doi.org/10.1371/journal.pone.0003512>
- Domínguez, J. (2017). Sectas en el sistema jurídico español. *Publicaciones Didácticas*, 79(1), 191-212.
- Domínguez, J.L. (2004). Estrategias policiales y otros mecanismos de prevención. *Eguzkilore*, 18, 215-227.
- Escalera, A. (2012). Relativismo lingüístico, relativismo ontológico. *Nósis: Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 21(42), 60-85.
- 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. I: Las estrategias de la violencia. *Revista de la Asociación Española de Neuropsiquiatría*, XXV(95), 85-117.
- Farías, A. (2015). *Sectas y manipulación mental. Un enfoque desde la psicología*. Vita Brevis.
- Fernández-Abascal, E., Jiménez, M.P., y Martín, M.D. (2007). *Emoción y Motivación: la adaptación humana (vol. I)*. Centro de Estudios Ramón Areces.
- Ferrán, M.A. (2010). Tratamiento jurídico y policial de las dinámicas de persuasión coercitiva. *International Journal of Cultic Studies*, 1, 61-74.
- Ferro, J.M. (2012). *Criminalidad esotérica*. Blurb
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford University.
- Flórez, A. (2004). Elementos para una metafísica del símbolo. *Universitas Philosophica*, 42, 63-74.
- García, F. (1993). *Las adoradoras de la delgadez. Anorexia nerviosa*. Ediciones Díaz de Santos.
- García, V., D'Adamo, O., y Slavinsky, G. (2012). Propaganda gubernamental. En A.V. Arias, J.F. Morales, E. Nouvilas y J.L. Martínez-Rubio (coords.), *Psicología Social Aplicada*. (pp. 95-112). Editorial Médica Panamericana.
- Gaviria, E. y Fernández, I. (2004). Influencia de la evolución y la cultura en la mente y la conducta social. En E. Gaviria, I. Cuadrado y M. López (coords.), *Introducción a la Psicología Social*. (pp. 32-64). Sanz y Torres.
- Gómez, C. y Huici, C. (2004). La comunicación en los grupos. En C. Huici y J.F. Morales (dirs.), *Psicología de grupos I. Estructura y procesos*. (pp. 199-228). UNED
- González-Bueso, V., Santamaría, J.J., Merino, L., Montero, E., y Cano, M. (2015). Trastorno de dependencia grupal en un grupo de manipulación psicológica o



- secta coercitiva: a propósito de un caso. *Cuadernos de Medicina Psicosomática y Psiquiatría de Enlace. Revista Iberoamericana de Psicología*, 117, 84-92.
- González, J.L., Ibáñez, J., y Muñoz, A.M. (2000). Introducción al estudio de las sectas. *Papeles del Psicólogo*, 76, 51-56.
- Harley, T. (2011). *La psicología del lenguaje. De los datos a la teoría*. McGrawHill.
- Hassan, S. (1990). *Las técnicas de control mental de la sectas y cómo combatirlas*. Urano.
- Hassan, S. (2012). *Freedom of mind. Helping loved ones leave controlling people, cults and Beliefs*. Freedom of Mind Press
- Hernández, M.A., e Ibáñez, D. (2016). La vulnerabilidad de los adolescentes ante las sectas. Propuestas educativas. *Educación*, XXVI(50), 145-161. <http://doi.org/1018800/educacion.201701.008>
- Hochman, J. (1990). Miracle, mystery, and authority: the triangle of cult indoctrination. *Psychiatric Annals*, 20(4), 179-187. <http://doi.org/10.3928/0048-5713-19900401-05>
- Hunter, E. (1950, 24 de Septiembre). Brain-Washing' tactics force chinese into ranks of communist party. *Miami Daily News*, p. 2.
- Hunter, E. (1951). *Brain-Washing in red China*. The Vanguard Press.
- Jara, V. (2012). El líder sectario: padre para los adeptos. *Familia*, 44, 23-54.
- Jara, P., y López, C. (1998). Valor heurístico de los procesos de influencia hipnótica en el adoctrinamiento sectario. *Revista de la Federación Española de Asociaciones de Psicología*, 51(2), 201-211.
- Lambertucci, C. (2018, 13 de Agosto). Las sectas no tienen un cartel en la puerta. *El País*. <https://bit.ly/3lxifxm>
- Landau, M. y Lalich, J. (1999). *El terrible poder de las sectas*. Tikal.
- Lewin, K. (1947). Frontiers in group dynamics: concept, method and reality in social science, social equilibria and social change. *Human Relations*, 1, 5-41. <http://doi.org/10.1177/001872674700100103>
- Lifton, R.J. (1961). *Thought reform and the psychology of totalism. A study of "brainwashing" in China*. W.W. Norton.
- López, D. (2000). Una aproximación a las sectas. *Derecho y Opinión*, 8, 133-140.
- López, M. (2009a). Influencia, persuasión y cambio de actitudes. En E. Gaviria, I. Cuadrado y M. López (coords.). *Introducción a la Psicología Social*. (pp. 211-249). Sanz y Torres.
- López, M. (2009b). Actitudes. En E. Gaviria, I. Cuadrado y M. López (coords.), *Introducción a la Psicología Social*. (pp. 165-210). Sanz y Torres.

- Martínez-Pecino, R. y Guerra, J.M. (2012). Aspectos psicosociales de la comunicación. En M. Marín y R. Martínez-Pecino (coords.), *Introducción a la Psicología Social*. (pp. 113-124). Pirámide.
- McKeon, S., Pace-Schott, E.F., & Spencer, R.M. (2012). Interaction of sleep and emotional content on the production of false memories. *Plos One*, 7(11): e49353. <http://doi.org/10.1371/journal.pone.0049353>
- Mesa, M.P. (2020). Los menores y su captación por las sectas religiosas. *Cuadernos de Derecho Actual*, 13, 383-405.
- Mora-Anda, E. (2014). *Lo Secreto y lo Sagrado. Hechos y vivencias sobre religiones y sectas*. Editorial Dunken.
- Mori, K. y Arai, M. (2010). No need to fake it: reproduction of the Asch experiment without confederates. *International Journal of Psychology*, 45(5), 390-397. <http://doi.org/10.1080/00207591003774485>
- Musacchio, A. (2000). Otra adicción: las sectas y su logro de inducir a dependencia e incertidumbre. *Revista Argentina de Clínica Neuropsiquiátrica*, 9(2): 6. <https://bit.ly/3n9k5VW>
- Núñez, E.M. (2020). La indefinición jurídico-conceptual de secta, la persuasión coercitiva y el concepto extrapenal de “secta coercitiva”. En R. García y J. Rosell (coords.), *Derecho y Religión*. (pp. 417-427). Edisofer.
- Núñez, M., Sebastián, A., y Muñoz, D. (2015). Principios de condicionamiento clásico de Pavlov en la estrategia creativa publicitaria. *Opción*, 31(2), 813-831.
- Ovejero, A. (2000). La adicción como búsqueda de identidad: una base teórica psicosocial para una intervención eficaz. *Psychosocial Intervention*, 9(2), 199-215.
- Pavón-Cuellar, D. (2017). Psicología y destrucción del psiquismo: la utilización profesional del conocimiento psicológico para la tortura de presos políticos. *Psicologia: Ciência e Profissão*, 37, 11-27. <http://doi.org/10.1590/1982-3703010002017>
- Perlado, M. (2005). La atadura sectaria. *Intercambios, Papeles de Psicoanálisis*, 15, 27-35.
- Perlado, M. (2020). ¡Captados! Todo lo que debes saber sobre las sectas. Ariel.
- Richardson, J.T., & Introvigne, M. (2004). Brainwashing theories in european parliamentary and administrative reports on cults and sects. In J.T. Richardson (ed.), *Regulating Religion* (pp. 151-178). Springer.
- Rivera, A. y Mateo, E. (eds.). (2018). *Verdaderos creyentes. Pensamiento sectario, radicalización y violencia*. Catarata.
- Robles, Z. y Romero, E. (2011). Programa de entrenamiento para padres de niños con problemas de conducta: una revisión de su eficacia. *Anales de Psicología*, 27(1), 86-101.



- Rodríguez, P. (2005). El problema de las sectas: criterios para una aproximación analítica. *Ciencias Religiosas*, XIV, 43-62.
- Rodríguez-Carballeira, A. (1994). Estrategias para resistir el lavado de cerebro. *Psychosocial Intervention*, 3(8), 37-50.
- Rodríguez-Carballeira, A. (2004). La actuación de las sectas coercitivas. *Eguzkilore*, 18, 247-268.
- Rodríguez-Carballeira, A., Almendros, C., Escartín, J., Porrúa, C., Martín-Peña, J., Javaloy, F., y Carrobles, J.A. (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(3), 299-314.
- Rodríguez-Carballeira, Á., 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(2), 183-195. <http://doi.org/10.1174/021347409788041435>
- Rodríguez-Carballeira, A., Saldaña, O., y Almendros, C. (2017). *Sectas coercitivas: delimitación, evaluación e intervención*. <https://bit.ly/3mQUpNQ>
- Santamaría, L. (2012). Jóvenes españoles y sectas. *Familia*, 44, 55-70.
- Schein, E. (1961). *Coercive Persuasion*. W.W. Norton.
- Spiegel, D. y Cardena, E. (1991). Desintegrated experience: the dissociative disorders revisited. *Journal of Abnormal Psychology*, 3, 366-378.
- Tamarit, J.M. (2004). El Derecho Penal ante el fenómeno sectario. *Eguzkilore*, 18, 269-278.
- Trujillo, H., Alonso, F., Cuevas, J.M., y Moyano, M. (2018). Evidencias empíricas de manipulación y abuso psicológico en el proceso de adoctrinamiento y radicalización yihadista inducida. *Revista de Estudios Sociales*, 66, 42-54. <http://doi.org/10.7440/res66.2018.05>
- Trujillo, H., Ramírez, J.J., y Alonso, F. (2009). Indicios de persuasión coercitiva en el adoctrinamiento de terroristas yihadistas: hacia la radicalización violenta. *Universitas Psychologica*, 8(3), 721-736.
- Urra, J. (2019). *La huella de la despersonalización. Estrategias de prevención y afrontamiento de las sectas y grupos fanáticos*. Morata.