

Acesta este primul volum publicat al Academiei Naționale de Informații „Mihai Viteazul” (ANIMV) care integrează lucrările prezentate în cadrul Conferinței Științifice *Intelligence și Cultura de Securitate 2022* (ICS2022). Scopul ICS2022 este de a oferi studenților un spațiu pentru dezbateri academice și promovare a rezultatelor obținute în demersurile de cercetare proprii.

Prezenta ediție a fost dedicată atât doctoranzilor, cât și studenților din cadrul programelor de studii de licență și master, iar domeniile de interes științific propuse au fost: intelligence, securitate națională, istorie și relații internaționale.

Realizarea Conferinței a fost posibilă prin implicarea doctoranzilor și a conducătorilor de doctorat din Școala Doctorală Informații și Securitate Națională a ANIMV. Așteptăm cu entuziasm următoarea ediție a Conferinței!



ISSN 2971-8139
ISSN-L 2971-8139

◆
INTELLIGENCE ȘI CULTURA DE SECURITATE

◆
CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ STUDENȚEASCĂ



INTELLIGENCE ȘI CULTURA DE SECURITATE

CONFERINȚA ȘTIINȚIFICĂ STUDENȚEASCĂ
VOLUM DE PROCEEDINGS

VOLUMUL 1
2022

Editura Academiei Naționale de Informații
„Mihai Viteazul”

CONSIDERAȚII PRIVIND MIJLOACELE DE MANIPULARE PSIHOLOGICĂ UTILIZATE ÎN CADRUL CULTULUI ADNAN

Andrei-Cristian MORARU*

Abstract:

The present paper thoroughly analyzes the ever-evolving concept of psychological manipulation. Its objective is to assess the risk level of manipulation and its techniques using different actors and to establish a pattern of evolution. The problems raised by manipulation exist not only in the family environment, but also in the circle of friends and society, through mass-media and politics. The continuous technological advancement of the internet has opened new opportunities for those interested in providing fake news and distorting the truth, all while using manipulation techniques, which are described in this paper. The research method used is a qualitative one, providing a case study of a Turkish leader known for manipulating his cult members. Given the analysis of the psychological profile of a manipulator, exemplified through the case study, the paper explains the evolution of the usage of manipulative techniques, passed down to different actors.

Results have shown that manipulators of the truth use different channels for spreading information, all adjusted to retain the attention of citizens, by using as bait their subjects of interest and employing powerful emotional responses, to mobilize them in forming an opinion, changing one, or act acceptably. Therefore, people have become simple objects through which the interests of manipulators can be put to action. The main factors that prevent humans from seeing manipulation are the need to belong to a social group and the need to affiliate with others. By responding favorably to the needs mentioned, they are conforming to a set of rules set by society, when in fact those rules are made by people with high social statuses, to fulfill their interests. This solution seems to be optimal for both parties, as the social or ideal identities of the people are maintained, and the interests of high-society actors are achieved.

The most vulnerable spot of humans, as social beings, is the pain associated with not being accepted or being rejected by society. That is the reason why citizens are afraid to think or act differently from the group, and they accept the social norms as they are set by the group. What they fail to realize is that beyond the society, and overruling the basis on which it works, are the puppeteers, actors that have hidden interests in controlling the social movements and mindset. Nevertheless, the power of influence and manipulation on citizens is as significant as society allows it because by observing and naming manipulation, we are able to control it and develop our critical thinking.

Keywords: *risk, psychological manipulation, society, techniques, emotional responses, social group, critical thinking.*

* Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir”.

Introducere

În prezenta lucrare am abordat tema manipulării psihologice, deoarece acest fenomen ne înconjoară atât în relaționările directe, cât și în mediul online. Identificând modalitățile de manipulare, putem să înțelegem mai bine ce intenții are sursa și care este soluția, pentru a nu deveni victime. În plus, această conștientizare ne va transpune dintr-o stare letargică în una vigilentă, pentru a fi capabili de observație și analiză critică a situației.

Lucrarea este structurată pe următoarele capitole – Definirea conceptelor, Stadiul actual al cercetării în domeniu, Studiu de caz, Rezultatele cercetării, Concluzii și Referințe bibliografice. Cercetarea conține o metodă calitativă (studiu de caz).

Obiectivul cercetării îl constituie identificarea elementelor definitorii ale manipulării în studiul de caz prezentat și găsirea de modalități de prevenire a materializării riscurilor asociate fenomenului, atât la nivel individual, cât și la nivel social. Informațiile furnizate în prezenta lucrare, fiind accesibile publicului, vor ridica nivelul de cunoaștere, cu privire la riscurile asociate fenomenului psihologic de manipulare și va aduce în lumină studiul de caz privind mișcarea Adnană din Turcia, prea puțin cunoscut în spațiul european.

Manipularea este la fel de veche ca omenirea însăși, în toate timpurile și în toate locurile au existat și există indivizi sau grupuri de indivizi care o folosesc, pentru a-i convinge pe ceilalți de justetea cauzei lor. Fie că vorbim de manipularea în scopuri politice, comerciale sau pur și simplu în activitatea de zi cu zi, o întâlnim la tot pasul, suntem victimele ei sau o folosim chiar noi, fără să fim conștienți de modurile acesteia de manifestare.

Legitimitatea manipulării este oferită atât de efectele observabile ale fenomenului în viața socială, cât și de conceptele care stau la baza acesteia, precum influențarea și persuasiunea, existând anumite diferențieri între ele care vor fi analizate în capitolul introductiv.

De asemenea, existența sectelor, precum și denaturarea informațiilor de presă ne arată că, manipularea are loc și în prezent. Acest lucru naște îngrijorări în rândul societății – la nivelul cetățenilor și al autorităților. Deși, studiul de caz din cercetarea prezentă nu analizează fenomenul, din perspectiva securității naționale, problema manipulării există în cadrul tuturor dimensiunilor de securitate, unde deciziile luate afectează securitatea națională. Conștientizarea modului în care funcționează procesul manipulării ne ferește de posibilitatea transformării în victime, directe sau indirecte.

Definirea conceptelor

Manipularea, în toate formele sale, reprezintă *„acțiunea de a determina un actor social (persoană, grup, colectivitate) să gândească și să acționeze într-un mod compatibil cu interesele inițiatorului, iar nu cu interesele sale, prin utilizarea unor tehnici de persuasiune care distorsionează intenționat adevărul, lăsând însă impresia libertății de gândire și decizie”* (Zamfir & Vlăsceanu, 1998: 4-12).

Într-un sens mai general, *„prin manipulare se urmărește relativizarea, alterarea sau distrugerea referințelor personale sau de grup de natură axiologică, cognitivă, afectivă sau praxiologic-utilitară, cu scopul de a se obține schimbări atitudinale și comportamentale la nivelul țintei, care să corespundă intereselor sursei”* (Cristea, 2011: 209).

În încercarea separării fenomenului manipulării de altele asociate, au fost trecute în revistă atât persuasiunea, cât și influențarea proceselor, care se află în strânsă legătură cu subiectul lucrării.

Dimensiunile tehnicilor persuasive sunt adesea identificate și distinse în literatura de specialitate, prin referire la caracterul distinctiv al sursei, subiectului, mediului, beneficiarilor sau rezultatelor asupra cărora se concentrează (Slattery, Vidgen & Finnegan, 2019: 7). Într-o viziune mai largă, persuasiunea poate fi considerată *„schimbarea necoercitivă a atitudinilor sau a comportamentului unui individ”* (Steiny, 2009: 474).

Aceste două concepte au la bază influențarea, pe care Cialdini și Guadagno au definit-o drept *„schimbarea atitudinilor, comportamentului sau credințelor cuiva din cauza presiunii externe care este reală sau imaginară”* (Guadagno & Cialdini, 2005: 4).

Astfel, manipularea reprezintă o tehnică (sau mai multe) de influențare sau persuasiune, care a fost perfecționată și a atins un prag atât de înalt, încât poate schimba comportamentul individului, chiar și în lipsa stimulilor inițiali sau a sursei. Diferențierea celor trei concepte stă în tehnicile folosite, precum și în efectul avut asupra subiectului, pe termen lung.

Încă de la naștere, ființa umană are în gene tendința de a manipula. Cu cât ne dezvoltăm intelectual, cu atât manipularea devine conștientă și poate fi periculoasă. Perioada maturității este cea în care manipularea poate ajunge la apogeu. Ca orice alt proces, manipularea presupune o victimă și un vinovat – conștientizarea fenomenului reprezintă momentul în care ne atribuim statutul.

Stadiul actual al cercetării în domeniu

În prezent, literatura de specialitate este bine conturată și accesibilă publicului, fiind definite și conceptualizate atât elemente și aspecte ce vizează manipularea și actorii acesteia, cât și concepte privind evoluțiile istorice ale acesteia. În capitolul prezent au fost analizate cercetări și rezultatele acestora cu privire la tehnici manipulative, faze și profilul psihologic al manipulatorului și al manipulatului, precum și elementele care au stat la baza cercetărilor ulterioare.

Astfel, George Simon (1996: 28-43) a identificat o serie de tehnici specifice de manipulare, fiind printre primii autori care au adus în spațiul public conceptul de manipulare, în termeni de metode folosite. Printre acestea, autorul vorbește despre: *minciună*, *minciună prin omisiune* (această tehnică este utilizată în prezent și pentru amplificarea propagandei), *negarea*, *atenția selectivă*, *minimizarea*, *raționalizarea*, *evaziunea*, *învinovățirea persoanei vizate*, *rușinarea* (prin tactici subtile – de exemplu un timbru scăzut al vocii, comentarii șoptite), *asumarea rolului de victimă* și altele.

În completarea acestor tehnici, cercetările prezente au fost cultivate prin conceptualizarea termenului de „manipulare a maselor”, Noam Chomsky (Borovic, 2014: 1), formulând zece principii care stau la baza procesului. Acestea sunt relevante, mai ales când vorbim despre lideri carismatici, precum Hitler, Osho sau Adnan Oktar, tiranul german fiind cel care a determinat curiozitatea autorului, în cercetările care astăzi aduc plus-valoare fenomenului analizat, din perspectivă teoretică.

La baza elementelor studiate, însă, după cum a fost evidențiat în capitolul anterior, stau o serie de procese și fenomene, din care manipularea a evoluat, precum influențarea. Deși, în anii premergători începutului mileniului III, la momentul efectuării cercetării de către Robert Cialdini (2000: 40-45), cercetările nu erau abundente, acesta au sporit dorința de cunoaștere a cercetătorilor din domeniu. Autorul vorbește despre șase principii de influențare: *reciprocitatea*, *dovada socială*, *raritatea*, *angajamentul*, *simpatia* și *autoritatea*. În prezent, acestea sunt folosite, fiind observate în viața de zi cu zi a societății (la restaurante, în momentul semnării unui contract etc.), în mod deosebit principiile enunțate fiind folosite în medieri și negocieri, între actori de importanță majoră pentru state. Modul de manifestare al acestora a evoluat, față de cercetările de la acea vreme, însă, și-au păstrat baza originală de funcționare.

O altă metodă, conform lui Robert-Vincent Joule (Joule, 1997: 101-130) este aceea de a cere cuiva o favoare extremă, al cărei refuz este

sigur, ulterior fiind solicitată o cerere mai puțin intruzivă. Individul ar putea resimți o presiune normativă, care să-l facă să răspundă concesiei printr-un compromis din partea sa.

În ciuda simplității și a ușurinței de utilizare a acestor tehnici, în viața de zi cu zi, este nevoie de o victimă deschisă la nou și care nu are o gândire critică bine dezvoltată, pentru ca procesul manipulării să aibă succes. Așadar, tehnicile trebuie aplicate într-o anumită ordine, sau în câteva faze. Conform Hare și Babiak (2006: 96-103), persoanele cu empatie scăzută (sau aproape inexistentă) denumite generic „psihopate”, caută să își manipuleze victimele în trei faze: *faza de evaluare, faza de manipulare și faza de abandonare* – ultima dintre acestea fiind pusă în aplicare, în momentul satisfacerii nevoilor sursei.

Pentru o mai bună înțelegere a dinamicii interacțiunii dintre sursă și recipient, cercetători din domeniul sociologiei au stabilit o serie de concluzii privind profilul psihologic al acestora.

Astfel, manipulatorii pot suferi de numeroase condiții psihologice (Braiker, 2004: 33-61), precum: *personalitate de tip machiavelic și de tip A, tulburări de personalitate* (narcisică, borderline, anxioasă, dependentă, histrionică, antisocială), *comportament pasiv-agresiv*. De asemenea, conform aceluiași autor (2004: 33-61), aceștia au trei motivații posibile: *câștigul cu orice preț, dorința de a deține controlul și nevoia de a se simți în superioritate*.

Sigmund Freud, în lucrările sale (Ficeac, 1997: 23-68), a analizat modul de lucru al manipulatorilor și a stabilit o serie de elemente specifice victimelor acestora, printre care: *altruism exagerat, naivitate, încredere exagerată, masochism, lăcomie, impresionabilitate, imaturitate, dependență emoțională, impulsivitate, narcisism*. Același autor a determinat că, în majoritatea cazurilor studiate, victimele au o vârstă înaintată și că le lipsește încrederea și respectul de sine. Un alt factor, care ridică semnale de alarmă, îl reprezintă lipsa unui suport emoțional, sub formă de prieteni sau familie, astfel că, victimele pot căuta acest sprijin din partea unor persoane necunoscute, în scopul compensării lipselor. Cercetările efectuate de Freud reprezintă un punct-cheie în evoluția conceptualizării manipulării, introducând termenul de „victimă a manipulării”. Acesta a adus în discuție și criza vârstei mijlocii, ca fiind un factor de influență major, în lipsa unei viziuni critice a realității de către victime, dată fiind instabilitatea emoțională pe care o presupune această etapă a vieții.

Studiu de caz

În cele ce urmează, vom analiza un caz de manipulare la nivelul unui cult musulman creaționist din Turcia, ce a avut loc în perioada 1979-2018, care poartă numele de cultul Adnan. Pentru atingerea obiectivelor lucrării, în cadrul acestuia vor fi analizate tehnicile de manipulare și principiile de influențare folosite, elementele comune ale victimelor sale, motivațiile manipulatorului, precum și stabilirea existenței celor trei faze ale manipulării.

Pentru înțelegerea metodelor și tehnicilor de manipulare folosite este necesară încadrarea istorică a grupării conduse de Adnan Arslanoğullar, cunoscut drept Adnan Oktar.

În anul 1979, pe timpul anilor de studiu din facultate, acesta a început să adune studenți și să le țină discursuri despre francmasonerie, darwinism și alte aspecte, pe care le considera simple mituri. Acesta, încă din acea perioadă, făcea adunări secrete, cu grupuri restrânse de persoane, și le propovăduia o viziune diferită asupra lumii (Solberg, 2013: 3).

Liderul de cult emergent a avut primele probleme cu autoritățile naționale în anul 1986, când, după ce a oferit un interviu, a fost acuzat de Curtea de Securitate a Statului din Istanbul de propagandă, cu scopul slăbirii sentimentelor naționale (Solberg, 2013: 4). A fost încarcerat timp de 19 luni și ulterior, trimis la un azil clinic, unde a fost diagnosticat cu schizofrenie paranoidă (Güner, 1986: 14).

În perioada 1980-1990, mișcarea Adnană a fost văzută ca o grupare conservatoare, fiind influențată și condusă de filozoful și activistul musulman, turc, Said Nursi. Gruparea promova pasaje religioase din Qur'an, într-un stil diferit de alte organizații, fapt ce a atras numeroși tineri. Adnan Oktar s-a separat de Said Nursi la finalul secolului al XX-lea, iar de atunci, acesta a condus mișcarea drept lider unic și autoproclamat profet (Solberg, 2013: 5).

Până în anul 2000, liderul de cult a elaborat o serie de lucrări de cercetare științifică și cărți, în care denigra poziția darwinistă și conceptul de materialism, sub pseudonimul Cavit Yalçın și Harun Yahya. Tot în acea perioadă, a început să comercializeze elemente de vestimentație, produse de gruparea pe care o conducea (Solberg, 2013: 6).

În perioada următoare, mișcarea Adnană a exploatat avantajele tehnologice, prin folosirea mass-media și a mediului online, în scopul dobândirii unui renume. Astfel, au fost generate mijloace de propagare a mesajelor acesteia, prin crearea unui site web, unui canal de Youtube și alte conturi de social media (Solberg, 2013: 7).

În anul 2011, Adnan Oktar a înființat A9 TV, un canal televizat, prin care prezenta viața luxoasă, pe care membrii cultului său o aveau. În cadrul acestuia, existau emisiuni, precum „Viața pisicuțelor” (femeile din cadrul grupului erau numite în acest fel) și „Regii leu” (bărbații membrii ai grupării erau numiți „lei”), precum și talk-show-uri, în care erau abordate subiecte care se aflau în trending la momentul respectiv, precum stilurile de viață ale vedetelor (Rutherford, 2009).

În anul 2007, Adnan Oktar a scris și a publicat o carte de 800 de pagini, numită „Atlas of Creation”, care a fost distribuită în numeroase universități internaționale și propagată în mediul online (Solberg, 2013: 7).

În conținutul acesteia, autorul pretinde că, nicio ființă care există astăzi nu a suferit mutații și nu a evoluat, evoluția fiind un concept fals și că, în realitate, oamenii au fost dintotdeauna așa cum sunt astăzi. A demonstrat preținsele obiecții față de teoriile evolutive prin poze, care arătau fosile de animale, care trăiesc în zilele noastre pe Terra sub aceeași formă, dimensiune etc. Aceste poze, însă, erau plagiate și acele fosile nu existau, în realitate, fiind vorba despre o serie de creații artistice (Rutherford, 2009).

Printre cercetătorii care și-au arătat dezacordul profund față de dovezile științifice, din cartea scrisă de Adnan Oktar, se numără și Adam Rutherford (2009), genetician și autor, care a explicat aspectele științifice care stau la baza proceselor evolutive ale omului de astăzi.

Numeroși jurnaliști au încercat să poarte discuții cu autorul controversat, în urma materialului publicat. Printre aceștia se numără un reporter, care a reușit să stabilească o întâlnire cu auto-proclamatul profet și a adresat întrebări, cu privire la sursele de venit pentru publicarea numărului mare de cărți și cu privire la discrepanța dintre credința profesată de el și bogăția în care trăiește. Adnan Oktar a refuzat să ofere răspunsuri clare, menționând doar că, aspiră către un stil de viață precum cel al Profetului Solomon, care avea tot timpul grijă de modul în care se prezenta. Acesta a adăugat, că „*este voia lui Allah ca musulmanii să fie frumoși, și aceștia ar trebui să îi respecte dorințele*” (Butt, 2008).

De asemenea, în cadrul aceluiași interviu, autorul cărții de 800 de pagini a menționat că, nu are studii în științe sau domenii asociate, fiind absolvent al unui program de studii de design interior. În ciuda acestor discrepanțe, el își explica teoria, printr-un crez relativ simplu „*Nu există fosile care să demonstreze că oamenii au evoluat. Un crocodil de 100 de milioane de ani, de exemplu, nu a devenit profesor după un timp*” (Butt, 2008).

Sursele financiare ale cultului, însă, puteau fi presupuse, date fiind acțiunile vizibile în spațiul public, precum apariții televizate, fiind afișate anumite elemente propagandistice, prin care se urmărea manipularea membrilor cultului și a societății de-a întregul în scopul donării de bani. În cadrul unei emisiuni din anul 1999 (NostaljiTürkiye, 2018), de exemplu, prezentatorul promova un anunț umanitar, cu privire la fratele liderului, Babuna Oktar. Acesta era neurochirurg și programul îl prezenta ca fiind diagnosticat cu leucemie. Se susținea că, ar fi programat pentru un test de țesuturi osoase în Turcia, cu trei luni mai târziu, însă medicul mai avea doar 15 zile până când „nu va mai fi printre noi” (NostaljiTürkiye, 2018: 5:52-6:00). O altă posibilitate este ca situația să fie reală, iar motivul pentru care membrii cultului sufereau operații estetice, cu pretextul unei înfățișări „demne de superioritatea lor” era donarea de țesuturi osoase, întrucât, conform cercetărilor (Mutlu *et.al.*, 2008: 142-145), nu existau donatori în perioada semnalată.

În altă lucrare publicată, intitulată „A call for a Turkish-Islamic Union”, acesta scoate în evidență elemente folosite pentru manipulare, precum asumarea unui statut înalt:

„Aș dori să vă spun, frații mei, că zilele care urmează vor fi excelente (...) Va fi o mare unitate între lumile islamice și turcești. (...) Voi fi, cu ajutorul lui Allah, așa cum a fost Profetul Solomon” (Oktar, 2018: 239).

O altă tehnică de manipulare este reliefată în următorul pasaj, fiind vorba despre exagerarea adevărului:

„Uniunea Islamică Turcă va contribui la dezvoltarea unui model care va folosi toate resursele energetice în cel mai eficient mod, fără a afecta nicio țară” (Oktar, 2018:329).

De asemenea, autorul folosește raționalizarea și minciuna, pentru legitimarea autorității sale în cadrul grupului, folosindu-se de ideea de cunoaștere absolută:

„Această mentalitate, care consideră civilizațiile non-occidentale ca fiind primitive, a fost punctul de vedere dominant în secolul al XIX-lea și al XX-lea. Se presupune că a fost demonstrată științific de teoria evoluției lui Darwin; cu toate acestea, în realitate, este o rămășiță a colonialismului. După cum știm, Darwin a susținut că umanitatea și maimuțele au evoluat din același strămoș și că existau diferențe mari între rase, pentru că unele erau foarte evolute, în timp ce altele erau încă <<jumătate maimuță>>. Această teorie a fost recunoscută pe scară largă la momentul formulării sale, dar a fost infirmată de datele științifice obținute în ultimele decenii” (Oktar, 2018: 332).

În data de 11 ianuarie 2021, Adnan Oktar este încarcerat pentru o perioadă de 1.075 de ani și trei luni, după ce a săvârșit multiple infracțiuni, printre care înființarea și conducerea unei organizații criminale, sprijinirea grupării teroriste Gülenist (FET), spionaj, privare de libertate, abuz sexual asupra minorilor, încălcarea dreptului la educație, precum și tortură (Daily Sabah, 2021).

Un scurt-metraj tip documentar, numit „*Valley of the Islamic Dolls*” a fost realizat în anul 2015, cu privire la studiul de caz analizat, în care este prezentată experiența unui recrut în cadrul cultului, de către reporterița Mehed Ahmad din cadrul agenției de presă VICE.

Rezultatele cercetării

Pentru atingerea obiectivului lucrării, vor fi analizate tehnicile de manipulare și principiile de influențare folosite, elementele comune ale victimelor, motivațiile manipulatorului precum și stabilirea existenței celor trei faze ale manipulării.

În baza interviurilor întreprinse de reporterii agențiilor de presă The Guardian (Butt, 2008) și VICE (VICE Life, 2016) a putut fi stabilit un algoritm prin care membrii cultului creaționist erau ținuti sub control și informațiile controversate privind activitatea desfășurată să nu ajungă în spațiul public.

Prima etapă, cea de recrutare, avea loc în mediul online, prin intermediul rețelelor de socializare sau prin recomandări, iar cu persoanele interesate discuta doar membrii avizați de către Adnan Oktar. În cadrul discuțiilor erau dezbătute informații neavizate științific, cu privire la teorii anti-darwiniste și cu caracter propagandistic, fiind impusă citirea cărții „Atlas of Creation” și descrierea părții preferate.

Atunci când, un posibil recrut dorea să pășească în cult, era stabilită o dată și o locație generală, unde candidatul urma să se întâlnească cu un al membru al cultului, care deținea funcția de „îndrumător”, pentru a fi evitată furnizarea locației exacte. Acest îndrumător era tot timpul prezentabil, fiind îmbrăcat cu haine elegante și scumpe, care erau impregnate cu parfum, astfel încât, să exprime „bogăție și bunăstare”.

Odată ajunși la sediu, recruților le era interzisă folosirea oricărui aparat electronic, cu scopul de a filma sau fotografia, fiind stabilită o regulă conform căreia, doar membrii cultului pot întreprinde aceste activități, imaginile și filmările editate fiindu-le furnizate după părăsirea incintei.

Un element obligatoriu pentru includerea în grup era participarea la o emisiune din cadrul canalului TV, a lui Adnan Oktar. Indiferent de gen, era folosită o cantitate mare de machiaj pentru participanți și urma o întâlnire televizată, care semăna cu un interviu pentru admitere. Candidații erau obligați să adreseze întrebări lui AdnanOktar și să-și exprime dorința de a abandona viața anterioară, pentru a trăi alături de acesta și „pisicuțele” sau „lei” săi, fiind obligați să trăiască în cartierul pe care îl deținea. De menționat este faptul că, membrii grupării nu părăseau incinta cartierului fără aprobarea acestuia, pe care o puteau obține prin intermediul „asistentului” său.

Tehnicile de manipulare folosite de către Adnan Oktar sunt *minciuna, minciună prin omisiune, exagerarea adevărului, negarea, raționalizarea, evaziunea și asumarea unui statut înalt*. Toate aceste elemente contribuie la conturarea unei imagini de „unitate” și par să ofere un scop mișcării, fie el politic, economic, ecologic etc., victimele fiind motivate în acest fel, să rămână parte din grup.

Din perspectiva principiilor de influențare folosite, putem observa *raritatea* (membrilor le era prezentată o viață cu totul nouă, care părea simplistă și în același timp aducând împliniri materiale și spirituale), *angajamentul* (era adusă în discuție ideea că, recrutul deja își asumase ideologia, în urma discuțiilor din social media cu reprezentanți ai grupării), *simpatia* (în cadrul emisiunilor sale erau folosite melodii, care erau în trending la momentul respectiv, aveau loc discuții despre show-biz și se apropia de telespectatori, prin comportamentul său non-verbal – zâmbete, comportamente de liniștire etc.), *autoritatea* (se auto-proclama ca fiind un urmaș de al Profetului Solomon, o figură importantă din Qur'an). De menționat este faptul că, *reciprocitatea și dovezile sociale* nu au fost utilizate pe timpul îndoctrinării membrilor de cult, fiind folosite metode directe și agresive de manipulare.

Dintre elementele comune ale victimelor, în studiul de caz, cele mai relevante sunt *naivitatea* (membrii credeau în teorii științifice nevalidate și ilustrate într-un stil minimalist, cădeau în capcana lui Adnan Oktar la prima vedere a palatului în care trăia etc.), *încredere exagerată* (pe timpul interviurilor realizate de reporteri, membrii au fost confrunțați cu realitatea, în ceea ce privește anumite elemente științifice și istorice – precum faptul, că Darwin nu ura femeile, așa cum susținea liderul – însă, aceștia au refuzat să creadă), *lăcomie* (deși mișcarea promova minimalismul și era anti-materialistă, membrii erau tot timpul îmbrăcați cu haine scumpe și trăiau în locuințe, care le ofereau tot confortul, în cadrul cartierului ce îi aparținea lui Adnan Oktar),

dependență emoțională (membrii mișcării erau tot timpul împreună, iar nevoia de confirmare socială și de afiliere era evidentă, în mod special, atunci când era necesară primirea unei donații financiare din partea acestora).

Cu privire la motivațiile lui Adnan Oktar putem concluziona că, acestea se încadrează în modelul dezvoltat de Braiker (2004: 33-61). Principalele obiective ale liderului de cult fiind atinse prin îmbogățire, dorința de a avea putere și prin avantajele sexuale, pe care le putea cere oricând de la adepții săi, indiferent de vârstă sau gen.

În studiul de caz analizat, nu sunt prezente toate fazele manipulării, conform teoriilor lui Hare și Babiak (2006: 96-103), însă, se poate stabili existența primelor două – *faza de evaluare* (discuțiile anterioare recrutării propriu-zise) și *faza de manipulare* (recrutarea candidaților și respectarea ordinelor primite de către lider). Motivul pentru care faza de abandonare nu este prezentă în cadrul analizei poate fi faptul, că Adnan Oktar își orienta toți membrii cultului către satisfacerea nevoilor proprii, iar atunci când intervenea o schimbare atitudinală, din partea unuia, era mutat pe altă „funcție” în cadrul mișcării.

Cu scopul îndeplinirii obiectivului lucrării, au fost, de asemenea, elaborate o serie de modalități de prevenire a materializării riscurilor asociate fenomenului de manipulare psihologică, la nivel individual și social.

Un prim element care trebuie reținut este informarea din surse sigure. În studiul de caz, existența cărților și a articolelor de cercetare științifică, a căror autor era Adnan Oktar, oferea o formă de legitimitate autorității acestuia, însă, teoriile promovate nu erau validate științific, iar informațiile prezentate erau folosite în interes propriu.

Altă modalitate de prevenire a manifestării fenomenului este prin conștientizarea motivației sursei. În cazul în care, manipulatorul refuză să dea explicații coerente cu privire la motivele acțiunilor sale, sau sunt observate anumite comportamente necongruente cu poziția asumată, pot fi puse întrebări justificate, cu privire la intențiile acestuia.

De asemenea, de importanță majoră este eliminarea factorului social din judecată, atunci când este luată o decizie majoră. În termeni mai largi, factorul social, în expresia de mai sus, exprimă nevoia de confirmare socială și de afiliere a individului, pe care o poate conștientiza și separa în procesul de luare a deciziei, în momente critice.

Concluzii

Oricine poate manipula, și cel mai important – oricine poate ascunde această acțiune. Depinde de fiecare persoană în parte, dacă reușește să observe acest lucru la timp. Deși există persoane care conștientizează și acceptă manipularea psihologică, din diverse motive personale (în dragoste, în grupul de prieteni, pentru a fi acceptați de societate etc.), restul societății, prin conștientizarea unor elemente definitorii ale fenomenului, poate face inutilă încercarea de manipulare.

Întrebarea cheie ce trebuie adresată, în momentul în care simțim că suntem manipulați, este *„Ce urmărește persoana/instituția care îmi oferă avantaje?”* Pentru a reuși să manipuleze, inițiatorul va încerca să aducă avantaje persoanei vizate – materiale, emoționale sau să apeleze la ideile inconștiente, existente la nivelul fiecărui individ. În vederea identificării acestor încercări, care se pot face asupra noastră, pe baza confuziei emoționale, ne putem induce câteva momente de detașare, de analiză lucidă, ori de câte ori simțim că cineva abuzează de sentimentele celui în cauză, când avem un disconfort psihic, sau când sesizăm că ceva nu este în ordine, într-un context dat.

Indicatorii stabiliți de către autorii enunțați, în prima parte a lucrării, s-au dovedit a rezista testului timpului, astfel că, și cazuri mai recente de manipulare, precum mișcarea Adnană, poate fi interpretată în această cheie.

Manipularea este parte inerentă din comportamentul uman, în societate, și este o caracteristică specifică ființelor inteligente. Oamenii o folosesc nativ, fără să o conștientizeze, în familie și în mediul social și profesional. Atunci când ia forme oficiale însă, precum denaturarea informațiilor de interes pentru societate, în mass-media, sub forma fake-news, impactul asupra securității naționale este clar conturat. Lucrarea de față este o contribuție științifică, redactată în vederea creșterii nivelului de cultură privind posibilitățile de manipulare și modalități de contracarare a acesteia.

Considerații privind evoluția ulterioară a cercetării, în domeniul manipulării psihologice, pot fi făcute având la bază studiul prezent. Posibile demersuri științifice ulterioare pot avea loc, prin inițiative din partea cercetătorilor din domeniu, precum proiecte de specialitate, pentru realizarea unor aplicații ce utilizează inteligență artificială, în vederea identificării elementelor definitorii ale manipulării, în diverse situații, inclusiv în mediul online, în momentele recrutării candidaților de către culte sau grupări cu interese ostile.

Referințe bibliografice:

1. Borovic, M. (2014, June 18). *10 Strategies of Manipulation*. Retrieved from <https://www.scribd.com/document/230329069/10-Strategies-of-Manipulation-by-Noam-Chomsky>
2. Braiker, H. (2004). *Who's Pulling Your Strings? How to Break The Cycle of Manipulation*. New York: McGraw-Hill.
3. Butt, R. (2008). *Muslim creationist Adnan Oktar challenges scientists to prove evolution*. Retrieved from <https://www.theguardian.com/science/blog/2008/dec/22/atlas-creationism-adnan-oktar-harun-yahya>
4. Cialdini, R. (2000). *The Psychology of Persuasion*. New York: Harper Collins.
5. Cristea, D. (2011). *Tratat De Psihologie Socială*. Bucharest: Renaissance.
6. Daily Sabah. (2021). *Cult leader Adnan Oktar sentenced to thousands of years in Turkey*. Retrieved from <https://www.dailysabah.com/turkey/cult-leader-adnan-oktar-sentenced-to-thousands-of-years-in-turkey/news>
7. Ficeac, B. (1997). Tehnici de manipulare. Bucharest: Nemira
- Freud, S. (1914). *The Psychopathology of Everyday Life*.
8. Guadagno, R.; Cialdini, R. (2005). Online persuasion and compliance: Social influence on the Internet and beyond In Amichai-Hamburger, Y. (2005). *The social net: Understanding human behavior in cyberspace*. Oxford University Press. 91-113.
9. Güner, A. (1986, July). *Adnan Hoca Bu Kez Tutuklandı*. Milliyet.
10. Hare, R; Babiak, P. (2006). *Snakes in Suits: When Psychopaths Go to Work*. New York: Harper Collins Publishers.
11. Joule, R. (1997). *Tratat de Manipulare*. București: ANTET.
12. Mutlu, A. *et.al.* (2008). Turkish Transplant Registry: A comparative analysis of national activity with the EBMT European Activity Survey. *Bone marrow transplantation* 42 Suppl 1. 142-145. Retrieved from doi: 10.1038/bmt.2008.144.
13. NostaljiTürkiye. (2018). *Mart 1999 Dr Oktar Babuna Kanser Tedavisi Yaridim*. Retrieved from <https://www.youtube.com/watch?v=9MXauFO-Snk>. 08:39.
14. Oktar, A. (2018). *A Call for a Turkish-Islamic Union*. Global Publishing. Retrieved from https://www.academia.edu/34754843/A_Call_for_a_Turkish-Islamic_Union
15. Rutherford, A. (2009). *Should I interview Adnan Oktar?*. Retrieved from <https://www.theguardian.com/commentisfree/belief/2009/feb/10/religion-evolution>.
16. Simon, G. (1996). *In Sheep's Clothing: Understanding and Dealing with Manipulative People*. Arkansas: A.J. Christopher & Co.
17. Slattery, P; Vidgen, R; Finnegan, P. (2019, September). Persuasion: An Analysis and Common Frame of Reference for IS Research. *Communications*

of the Association for Information Systems 3(1), 33-65. Middlesex, England: SAGE Publishing. Retrieved from doi:10.13140/RG.2.2.21088.02564.

18. Solberg, A.R. (2013). The Mahdi Wears Armani: An Analysis of the Harun Yahya Enterprise. *Södertörn doctoral dissertations 80*. Södertörn University.

19. Steiny, D.F. (2009). Networks and persuasive messages. *Communications of the Association for Information Systems, 24(1)*, 473-484.

20. VICE Life. (2016). *Inside the Weird World of Adnan Oktar's Islamic 'Feminist' Cult*. Retrieved from <https://www.youtube.com/watch?v=7bH21w2R0hc>. 19:08.

21. Zamfir, C.; Vlăsceanu, L. (1998). *Dicționar de sociologie*. Bucharest: Babei.