

Psihologija kultova-mehanizmi psihološke manipulacije u svrhu privlačenja novih članova

Jović, Ana

Undergraduate thesis / Završni rad

2024

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Filozofski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:142:081903>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-03-17**



Repository / Repozitorij:

[FFOS-repository - Repository of the Faculty of Humanities and Social Sciences Osijek](#)



Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku

Filozofski fakultet u Osijeku

Prijediplomski studij Psihologije

Ana Jović

**Psihologija kultova: mehanizmi psihološke manipulacije u svrhu
privlačenja novih članova**

Završni rad

Mentorica: prof. dr. sc. Silvija Ručević

Sumentorica: dr. sc. Sandra Brezetić

Osijek, 2024.

Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku

Filozofski fakultet u Osijeku

Odsjek za psihologiju

Prijediplomski studiji Psihologije

Ana Jović

**Psihologija kultova: mehanizmi psihološke manipulacije u svrhu
privlačenja novih članova**

Završni rad

Društvene znanosti, Psihologija, Socijalna psihologija

Mentorica: prof. dr. sc. Silvija Ručević

Sumentorica: dr. sc. Sandra Brezetić

Osijek, 2024.

Prilog: Izjava o akademskoj čestitosti i o suglasnosti za javno objavljivanje

Obveza je studenta da donju Izjavu vlastoručno potpiše i umetne kao treću stranicu završnoga, odnosno diplomskog rada.

IZJAVA

Izjavljujem s punom materijalnom i moralnom odgovornošću da sam ovaj rad samostalno napisao/napisala te da u njemu nema kopiranih ili prepisanih dijelova teksta tuđih radova, a da nisu označeni kao citati s navođenjem izvora odakle su preneseni.

Svojim vlastoručnim potpisom potvrđujem da sam suglasan/suglasna da Filozofski fakultet u Osijeku trajno pohrani i javno objavi ovaj moj rad u internetskoj bazi završnih i diplomskih radova knjižnice Filozofskog fakulteta u Osijeku, knjižnice Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku i Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu.

U Osijeku 27.08.2024

Ana Jović, 0122238525

Ime i prezime studenta, JMBAG

Sadržaj

1. Uvod	1
2. Definicija kulta	1
3. Struktura kulta	2
3.1. Karizmatični vođa	3
3.2. Karakteristike sljedbenika	5
4. Prisilna persuazija	8
4.1. Deindividuacija.....	8
4.2. Razrješenje kognitivne disonance.....	9
4.3. Indoktrinacija.....	9
5. Proces regrutacije	10
5.1. Privlačenje	10
5.2. Uvjeravanje.....	10
5.3. Preobraćenje.....	11
6. BITE model.....	11
6.1. Kontrola ponašanja.....	12
6.2. Kontrola informacija	12
6.3. Kontrola mišljenja	13
6.4. Kontrola emocija	13
7. Zaključak	14
8. Literatura.....	16

SAŽETAK

Kultovi su grupe koje se sastoje od vjernih sljedbenika koje predvodi karizmatični vođa te štiju jednu, ekstremnu ideologiju. Vođa svoje sljedbenike privlači koristeći različite tehnike manipulacije i održavanja kontrole. Najvažnije i najmoćnije osobe unutar hijerarhije kulta su vođe, često se predstavljaju kao božanska figura, donose sve odluke i pravila te se njihove zapovijedi i poruke moraju poštivati bez propitkivanja, a zadatak sljedbenika je da ostvare njihove želje. Postoje određene osobine ličnosti i životne situacije koje pojedince čine podložnijima regrutaciji u kult te regruteri to iskorištavaju koristeći tehnike manipulacije i uvjeravanja. Cilj je učiniti pojedinca u potpunosti ovisnim o zajednici kulta (psihički, financijski i socijalno), mijenjajući im stavove i poimanja o vlastitom identitetu. Proces regrutacije traje dugo, a sastoji se od privlačenja, uvjeravanja i preobraćenja. Kako bi vođa imao potpunu kontrolu nad sljedbenicima, koristi se metodama održavanja kontrole ponašanja, informacija, mišljenja i emocija sljedbenika. Jednom kada je osoba indoktrinirana, tj. u potpunosti je prihvatila ideologiju kulta i autoritet vođe, u stanju je napraviti bilo što u ime kulta (npr. (samo)ubojstvo, prisluškivanje, žigosanje, krađa itd.). Znanje o metodama regrutacije u kult bitno je u svrhu osobne zaštite od potencijalnih regrutacija, ali i u svrhu boljeg razumijevanja žrtava, njihovih iskustava i planiranja njihova oporavka.

Ključne riječi: kult, tehnike manipulacije, prisilna persuazija, kontrola sljedbenika

1. Uvod

Najčešće korištena definicija kulta je grupa sljedbenika koju vodi karizmatični i autoritarni vođa, najčešće s ekstremnom ideologijom (Abgrall, 1999). Jedna od glavnih odlika kulta je korištenje manipulacije i kontroliranje sljedbenika u svrhu zadobivanja odanosti i poslušnosti. Struktura kulta sastoji se od hijerarhije kojom vlada karizmatični vođa, dok njegovi sljedbenici imaju promjenjiv status s obzirom na odnos koji imaju s njim (Taylor, 2006).

Vođe kultova, karizmatični i osebujni pojedinci koji oko sebe okupljaju sljedbenike naučavajući određenu ideologiju ili predstavljajući se kao božanska figura, koriste razne tehnike manipulacije kako bi od svojih sljedbenika zadobili potpunu odanost i poslušnost (Langone, 1988, prema Petherick, 2017). Kontroliranjem ponašanja, emocija i mišljenja sljedbenika te informacija koje primaju, vođe imaju mogućnost uvjeriti i natjerati sljedbenike na gotovo sve. Ovakva posvećenost može sljedbenike, ali i opću javnost, dovesti u opasnost (Hassan i Shah, 2019). Naime, pod kontrolom vođe, sljedbenici su u stanju počiniti različita nedjela, primjerice, poput grupnog samoubojstva 909 članova People's Temple kulta 1978. godine ili napad kulta Aum Shinrikyo smrtonosnim plinom sarinom u podzemnim željeznicama Tokija 1995. godine (Dinklage i sur., 2023).

Regruteri su podučavani načinima biranja i manipulacije potencijalnih sljedbenika kako bi ih zaintrigirali zajednicom koju predstavljaju. Koristeći prisilnu persuaziju predstavljaju kult izostavljajući informacije koje bi mogle odbiti potencijalnog sljedbenika te navode samo one koje zajednicu prikazuju u pozitivnom svjetlu. Krajnji cilj kulta je promjena identiteta sljedbenika, odnosno gubitak autonomije čime pojedinac postaje u potpunosti ovisan o kultu (Abgrall, 1999).

Tehnike korištene u svrhu privlačenja sljedbenika u kult štetne su te mogu ostaviti ozbiljne posljedice na mentalno, ali i fizičko zdravlje sljedbenika. Razumijevanjem tehnika privlačenja novih sljedbenika smanjuje se mogućnost regrutacije u kult, ali se stvaraju i temelji za pružanje pomoći žrtvama manipulacije kulta (Hassan i Shas, 2019).

2. Definicija kulta

Kultovi postoje od početka čovječanstva, a osnova nastanka i organizacije ovakvih grupa ostaje nepresušna tema istraživanja za stručnjake iz područja društvenih znanosti (Abgrall, 1999). Iako danas riječ kult ima negativu konotaciju, u vrijeme rimske antike sljedbenici kultova bili su posebno odabrane osobe koje su imale čast sudjelovati u tajnim ritualima prinošenja žrtava i štovanja određenih božanstava (Britannica, 2024).

Iako prema Campbellu (1978) ne postoji jedinstvena definicija kulta, najčešće korištena je ona prema kojoj je kult grupa čiji su sljedbenici pretjerano odani određenoj osobi, ideji ili predmetu. Bitna odlika kulta je korištenje neetičnih i manipulativnih tehnika uvjeravanja i održavanja kontrole nad sljedbenicima kako bi ostali poslušni i vjerni, s minimalnom tolerancijom za unutarnja neslaganja i vanjska propitkivanja, a sve u svrhu postizanja krajnjeg cilja vođe (Langone, 1988, prema Petherick, 2017; Taylor, 2006). Kultovi se nerijetko predstavljaju kao novonastale religije čime iskorištavaju slobodu vjeroispovijesti uklanjajući moguće napade na pokret (Abgrall, 1999).

S obzirom na cilj i vjerovanja grupe, postoji više vrsta kultova: a) politički (npr. Unification Church), b) religijski (npr. Children of God), c) teroristički (npr. Aum Shinrikyo), d) seksualni (npr. NXIVM) te e) apokaliptični kultovi (npr. The Heaven's Gate) (Matičević, 2022). No, bitno je odrediti razliku između religije, sekte i kulta. Religije i religijska vjerovanja se tradicionalno prenose s generacije na generaciju, no iako nalažu određena pravila za sljedbenike, dopuštaju im slobodnu volju te imaju pravo na osobno mišljenje. Sekte nastaju odvajanjem manje religiozne skupine od dominantne (npr. eseni, skupina Židova koja se odvojila od Farizeja), dok kultovi nastaju okupljanjem sljedbenika nove ideologije ili okupljanjem oko vođe koji se poistovjećuje s božanstvom te je aspekt kritičkog mišljenja i slobodne volje sljedbenika izostavljen (Abgrall, 1999). Također, postoji razlika u strukturi sekta i kultova. Sekte su veće od kultova, odnosno imaju veći broj sljedbenika, dok se kultovi sastoje od sljedbenika koji se međusobno poznaju, čime se zadržava zatvorena struktura grupe te se lakše održava kontrola nad skupinom (Pfautz, 1955, prema Pintarić, 2023).

3. Struktura kulta

Kult je skupina koja je uređena prema hijerarhiji na čijem je vrhu karizmatični vođa koji upravlja sljedbenicima koji imaju različite statuse (Taylor, 2006). Status sljedbenika unutar hijerarhije ovisi o njihovom odnosu s vođom te se može promijeniti u svakom trenutku, a s obzirom na njega sljedbenici imaju različite koristi i zaduženja. Nagrada koju sljedbenik dobije za uspješno obavljen zadatak je prisniji odnos s vođom koji se uništava kada sljedbenik napravi pogrešku.

Unutar hijerarhije kulta postoje dvije vrste sljedbenika, odnosno sljedbenici koji manipuliraju drugima te nesvjesni i manipulirani sljedbenici. Sljedbenici koji manipuliraju, odnosno regruteri, svjesno koriste tehnike uvjeravanja nad ostalim sljedbenicima s ciljem postizanja i zadržavanja kontrole nad njima. Među nesvjesnim sljedbenicima nema hijerarhijske razlike kako bi se zadržala potisnutost njihove autonomije. Jedini pojedinac koja se izdvaja od

ostalim nesvjesnih sljedbenika je glasnik, osoba koja prenosi informacije kontrolirane od strane vođe ostalim sljedbenicima. Glasnik se može unaprijediti ili zamijeniti s obzirom na procjenu sposobnosti za obavljanje navedene dužnosti (Abgrall, 1999).

Dio sljedbenika koji su svjesni manipulatori raspoređeni su u obliku piramide. Što je njihov status viši, to ih je manje te oni imaju bliži kontakt s vođom. Takva hijerarhija važna je za održavanje kontrole nad sljedbenicima. Što je osoba na višoj poziciji u hijerarhiji, ima veće znanje o planovima, prevarama i krajnjem cilju vođe kulta. No, viši status znači i veću predanost, kako u psihološkom tako i u materijalnom smislu, a cilj je da osoba postane potpuno ovisna o vođi i kultu, psihološki i financijski. Također, nižom pozicijom u hijerarhiji smanjuje se količina znanja koju osoba ima o pravom cilju i planovima vođe kulta, a posljedično se povećava razina kontrole pod kojom je osoba. Jedini način da se sljedbenici uzdignu na višu poziciju unutar hijerarhije je apsolutna posvećenost vođi i njegovoj ideologiji (Abgrall, 1999).

3.1. Karizmatični vođa

Vođe kultova, nazivani i guruima, često su opisivani kao psihopati koji preuveličavaju, nemaju morala te zanemaruju tuđa mišljenja, ali to nije uvijek slučaj. Naime, neki su vođe pojedinci sa psihičkim teškoćama te usprkos njima uspijevaju u preuzimanju kontrole nad svojim sljedbenicima, ili su jednostavno prevaranti koji iskorištavaju sljedbenike za ostvarenje svojih financijskih i političkih ciljeva, ili pak seksualnih perverzija (Abgrall, 2023). Abgrall (2023) navodi kako postoje četiri kategorije vođa:

- a. „Gospodari misli“ (*eng.* master of thought) koji, iako imaju plemeniti cilj, još uvijek iskazuju nemoralna i upitna ponašanja. Primjer takvog vođe je Teala Swan, govornica koja djeluje putem društvenih mreža s ciljem „smanjenja ljudske patnje i stvaranja pozitivne promjene u svijetu“. Ona daje neetičke savjete o mentalnom zdravlju i osobnom razvoju te glorificira smrt čime dovodi u opasnost svoje sljedbenike (Yellin, 2022).
- b. Prevaranti koji su vješti u iskorištavanju osoba za svoje ciljeve i potrebe, poput Keith Rainer, vođa seks kulta NXIVM koji je predstavljen kao tvrtka koja je održavala radionice o razvitku ljudskog potencijala. Članice tajne grupe unutar kulta, Dominus Obsequious Sororium (*hrv.* vladar nad poslušnim ženama), bile su prisiljene na seksualno ropstvo u kojem su bile iskorištavane za ostvarenje Rainereovih seksualnih perverzija. Tijekom tajnog rituala inicijacije bile su žigosane inicijalima vođe kulta i njegove glavne pomoćnice

te su morale predati svoje promiskuitetne fotografije ili inkriminirajuće informacije o sebi koje su bile korištene kao ucjena u slučaju izdaje vođe Rainerea (Edmondson, 2019).

- c. Pojedinci sa psihičkim teškoćama koji pate od paranoje, naglih promjena raspoloženja i halucinacija, poput Charlesa Masona, slavnog vođe kulta Freemasonry, kažnjenog smrću na temelju odgovornosti za ubojstvo sedmero osoba. Roy i suradnici (2023) navode kako su Masonu dijagnosticirani shizofrenija, paranoidni i narcistični poremećaj ličnosti, no usprkos tomu uspio je okupiti odanu zajednicu koja je bila spremna za njega počiniti i najveća nedjela (Altman, 2015).
- d. Vođe koje su svoj pokret započele s plemenitim ciljem, ali su s vremenom preuzeli patološku percepciju stvarnosti ili su počeli svoju moć koristiti za iskorištavanje svojih sljedbenika. Primjer ovakvog vođe je Jim Jones, vođa kulta People's Temple koji je odgovoran za grupno samoubojstvo 909 osoba. Jones je svoju zajednicu osnovao s ciljem promoviranja socijalne i rasne jednakosti te borbe protiv siromaštva, međutim, nakon nekog vremena počeo je iskorištavati svoje sljedbenike za iznuđivanje novca što je dovelo do optužbi za nemoralno odnošenje prema njima. Zbog straha od gubitka moći, Jones je preselio svoju zajednicu u Gvajanu gdje im je oduzeo putovnice i zarobio ih u novonastalom Jonestownu. Sljedbenici su popili Kool-Aid (poznati američki bezalkoholni napitak) koji je bio zamiješan s raznim otrovima, uključujući i cijanidom, zbog Jonesove lažne informacije kako će biti napadnuti od američkih vlasti te kako je samoubojstvo bolje rješenje (Dinklage i sur., 2023).

Najčešća riječ kojom se opisuju vođe kultova je karizmatičnost. Prema Hrvatskoj enciklopediji (2024a), karizma je „svojstvo ili sposobnost koju sljedbenici priznaju vođi na temelju kojih on ostvaruje političku nadmoć u društvu“. Taylor (2006) navodi kako je karizma sposobnost osobe da u ostalima probudi odanost i entuzijizam, a osnažuje se dojmom moći i snažnim osjećajem „unutarnjeg ja“. Nadalje, tvrdi kako je bitan aspekt karizme razvijenost međuljudskih vještina kojima privlače pojedince te se u njima budi zanos i vjernost prema idejama vođe. Bez razvijenih socijalnih vještina, usmjerenost vođe na svoje ciljeve rezultira opsesivnošću. Altman (2015) navodi kako je Mason svojom karizmom, šarmom, sposobnošću dobrog „čitanja“ i uvjeravanja ljudi okupljao sljedbenice, dok je Jim Jones svoje sljedbenike privlačio sposobnošću stvaranja povezanosti s različitom publikom koju je postizao prilagođavanjem svog načina govora i sadržaja poruke (Dinklage i sur., 2023).

Uspješnost kulta ovisi o tome prati li vođa duh vremena, slažu li se ideje vođe s aktualnim stanjem društva i politike, a bitna je i razvijena kreativnost vođe. Naime, vođe moraju moći svoje ideje sagledati u sklopu novih ili iznenadnih situacija, odnosno prilagoditi ih kako bi riješili naizgled nerješivi problemi (Taylor, 2006). Primjerice, kada je Bonnie Lu Nettles „Ti“, navodno besmrtna voditeljica kulta Heaven's Gate, umrla od raka, njezin muž Marshall Applewhite „Do“ morao je pronaći način da to objasni svojim sljedbenicima bez stvaranja sumnje u ideologiju kulta. „Do“ je pojasnio kako je „Ti“ završila svoj posao na „ovoj razini“ te će mu nastaviti pomagati sa „sljedeće razine“ („nebeskog kraljevstva“). Time je spriječio potencijalni razvoj sumnje kod sljedbenika te im ojačao vjeru u svoju ideologiju prikazavši „Ti“ kao primjer koji trebaju pratiti (Dinklage i sur., 2023). S druge strane, visoko kreativne osobe sklonije su razvitku paranoje, vjere u paranormalno, mogu razviti blage simptome shizofrenije (vizualne i auditivne halucinacije) te postoji veći rizik od razvitka bipolarnog afektivnog poremećaja i pojave psihoze (Nettle, 2001, prema Taylor, 2006).

Nadalje, kako bi vođa postigao svoj cilj, važno je da održi kontrolu i moć nad svojim sljedbenicima, bilo to zastrašivanjem (npr. Keith Rainere) ili nadahnućem (npr. Charles Mason). Nemoralnost dovodi do toga da vođe ne biraju sredstva kojima ostvaruju svoje planove, čime postaju opasni te zatim koriste tehnike manipulacije, izazivanja straha i stresa te inhibiciju razumnog razmišljanja kod svojih sljedbenika (Abgrall, 1999).

3.2. Karakteristike sljedbenika

Iako je poznato kako bilo tko može postati dio kulta, Abgrall (1999) tvrdi da tehnike regrutiranja i indoktrinacije djeluju samo na pojedince određenih osobina ličnosti. Također, napominje kako su istraživanja psiholoških profila sljedbenika kulta (npr. Zhou i sur., 2016; Rousselet i sur., 2017) provedena na neprimjerenim skupinama (npr. bivšim sljedbenicima, volonterima koji su tijekom istraživanja bili sljedbenici ili pojedincima koji su u procesu psihijatrijskog liječenja). Unatoč tomu, određene su neke osnovne sličnosti u osobinama ličnosti među sljedbenicima kultova. Curtis i Curtis (1993) opisali su devet faktora koji utječu na podložnost osoba da se pridruže i budu regrutirane u kultove:

1. *Oslabljenost ega i emocionalna ranjivost*: Kada je ego pojedinca oslabljen, on počinje koristiti neadaptivne mehanizme suočavanja te je izložen utjecaju neugodnih emocija (strah, ljutnja i krivnja). Struktura i obećanja kulta mogu donijeti prividan osjećaj olakšanja. Nadalje, stanje emocionalne ranjivosti je stanje nezadovoljenosti osnovnih potreba kao što

su sigurnost, pripadanje i zaštita. Pojedincima kojima navedene potrebe nisu zadovoljene u pripadnicima kultova vide odgovor jer pronalaze skupinu koja ih prihvaća onakvima kakvi jesu te im pružaju osjećaj pripadanja i zaštite.

2. *Sklonost disocijativnim stanjima*: Orne (1966, prema Curtis i Curtis, 1993) navodi kako sklonost disocijativnim stanjima korespondira sa smanjenim analitičkim promišljanjem i sposobnostima rasuđivanja te da su takve osobe podložnije neprepoznavanju obmana i opasnih prijedloga. Upravo zbog toga su u većoj opasnosti od regrutiranja u kultove jer će zbog manjka kritičkog mišljenja i povodljivosti prije povjerovati i prihvatiti predstavljenu ideologiju.
3. *Krhki, narušeni ili nepostojeći obiteljski odnosi i sustavi socijalne podrške*: Slično prvom navedenom faktoru, manjak stabilnih obiteljskih odnosa i socijalne potpore dovodi do nezadovoljavanja potreba za pripadanjem, sigurnošću i zaštitom. Pojedinaac se u ovakvoj situaciji može osjećati usamljeno, prestravljeno ili bespomoćno te ulazak u kult, naizgled podržavajuću grupu, može biti motiviran instinktom za preživljavanje. Prethodni zaključak potvrđen je rezultatima istraživanja Rouseleta i suradnika (2017) u kojem su ispitanici bili bivši sljedbenici kultova. Utvrđeno je kako su prije ulaska u kult iskazivali emocionalnu i socijalnu ranjivost koja ih je mogla učiniti podložnijim utjecaju kulta. Također, pojedinci bez obitelji i socijalne podrške podložniji su idealiziranju osoba i situacija. Posljedično, smanjuje im se kapacitet za kritičko promišljanje, objektivnost i sposobnost rasuđivanja zbog čega mogu kultove gledati kao oaze spasa i rješenje svojih problema (Curtis i Curtis, 1993).
4. *Neadekvatni načini suočavanja sa zahtjevima svakodnevnog života*: Clark (1979, prema Curtis i Curtis, 1993) napominje da nezaposlenost, manjak obrazovanja ili nesposobnost samostalnog življenja dovodi osobu u veću opasnost od regrutacije u kult. Na samostalnost i neovisnost osobe veliki utjecaj ima obitelj pojedinca. Naime, Bowen (prema, 1978, prema Curtis i Curtis, 1993) navodi da neke obitelji sputavaju razvoj autonomije i neovisnosti kod pojedinih članova što dovodi do nerazvijanja vještina potrebnih za samostalno življenje. Organizacije kao što su kultovi mogu poslužiti kao brzo razrješenje problema brige za vlastiti opstanak.
5. *Zanemarivanje ili zlostavljanje u djetinjstvu*: Curtis i Curtis (1993) tvrde da su posljedice proživljenog zlostavljanja tijekom djetinjstva nisko samopouzdanje, nemogućnost

postavljanja granica, prevelika ovisnost o drugima i problemi s identitetom što čini osobu savršenim kandidatom za regrutaciju u kult. Bolni rituali inicijacije u kult mogu biti reprodukcija zlostavljanja iz djetinjstva, koja je pojedincu na kognitivnoj razini poznata. Time se stvara neprekidna veza između novog sljedbenika i zlostavljača na temelju odnosa koje je osoba imala sa zlostavljačima u djetinjstvu.

6. *Izloženost osebnim ili ekscentričnim obiteljskim obrascima:* Struktura obitelji čije se tradicije i običaji razlikuju od normativnog standarda te su izolirani od vanjskog svijeta slične strukturi kulta internaliziranjem određenih mišljenja, ponašanja i filozofija. Određene obitelji odgajaju svoje članove učeći ih kako su određene skupine, pojedinci, ponašanja i iskustva opasni te je jedini način da se takva mišljenja oduče odmicanje od obitelji i stjecanje novih, istinitih informacija. Zbog odrastanja u grupi koja je sama po sebi nalik kultu, djeca iz takvih obitelji u većoj su mjeri podložna pristupanju u kult u kasnijoj životnoj dobi (Curtis i Curtis, 1993).
7. *Skлонost zlouporabi psihoaktivnih tvari:* Conway i Seligman (1978, prema Curtis i Curtis, 1993) navode kako skлонost zlouporabi ili zlouporaba alkohola i drugih psihoaktivnih tvari povećava podložnost priključenja kultu. Curtis i Curtis (1993) nadodaju da je to posljedica oslabljenog kritičkog promišljanja i odlučivanja te da osobe koje inače nisu osjetljive na utjecaj uvjeravanja od sljedbenika kulta mogu to postati pod utjecajem psihoaktivnih tvari.
8. *Nesposobnost nošenja sa stresom i stresnim situacijama:* Nakupljeni stres i nemogućnost nošenja sa stresom negativno utječe na sposobnost prilagodbe i kritičko mišljenje pojedinca. Upravo zbog toga pojedinci koji prolaze kroz teške životne situacije (npr. rastava, gubitak posla, svađe s bližnjima, gubitak člana obitelji) skloniji su povjerovati obećanjima koje nudi kult, a samim time su skloniji i pristupanju u njega (Curtis i Curtis, 1993).
9. *Loši socioekonomski uvjeti:* Kao što je već navedeno, nezadovoljene osnovne životne potrebe (npr. nezaposlenost, nedovršeno obrazovanje, usamljenost) čine osobu podložnijom regrutaciji u kult. Primjerice, osobe koje nemaju potrebno obrazovanje za zaposlenje ni zajednicu koja bi im mogla pomoći sklonije su pridruživanje kultu smatrati praktičnim rješenjem za svoje financijske probleme. Upravo zbog toga mnogi beskućnici koji nemaju potporu zajednice ili su žrtve neuspjelih vladinih strategija rješenje pronalaze

u zajednicama koje im ne nude samo potporu već i smještaj, odjeću i hranu (Curtis i Curtis, 1993).

Abgrall (1999) navodi kako su sljedbenici kultova većinski regrutirani u dobi od 18 do 25 godina, odnosno u razdoblju kada završavaju srednju školu ili započinju višu razinu školovanja i traže svoje mjesto u svijetu. Nadalje, tvrdi kako su osobe koje su se odselile od svoje primarne obitelji također podložnije utjecajima kultova zbog ulaska u nepoznato socijalno okruženje, a srdačni sljedbenici kulta se čine kao savršena nova skupina za upoznavanje.

4. Prisilna persuazija

Prema Hrvatskoj enciklopediji (2024b), persuazija se smatra oblikom komunikacije u kojem se argumentima i informacijama odnosno racionalnim sredstvima nastoji djelovati na stavove, prosudbe, uvjerenja i ponašanje pojedinca. No, ova definicija pretpostavlja da osoba nad kojom se vrši persuazija ima slobodnu volju, ali to nije slučaj tijekom procesa prisilne persuazije. Abgrall (1999) piše kako su odlike prisilne persuazije a) predstavljanje ideje ili poruke kao savršene, b) osoba koja vrši persuaziju prilagođava ju s obzirom na publiku i trenutnu situaciju, te c) njeno objašnjenje ne mora biti istinito. Iskrivljavanje istine i prilagođavanje poruke bilo kojoj situaciji ili potrebi daje osobi osjećaj prividnog slobodnog odlučivanja čime se zapravo događa upravo suprotno, odnosno osoba biva manipulirana te gubi pravo na donošenje samostalnih odluka. Glavni ciljevi prisilne persuazije koju provodi regruter je postizanje deindividuacije novog sljedbenika, zanemarivanje osobnih stavova i uvjerenja sljedbenika te indoktrinacija.

4.1. Deindividuacija

Ulaskom u kult se mijenja sustav vjerovanja osobe te ona sve manje razmišlja racionalno i logički. Kada bi osoba počela koristiti svoje kritičko mišljenje, došlo bi do sumnje u sustav. Kada se sljedbenik obveže, očekuje se da vjeruje u sve informacije koje su mu priopćene bez propitkivanja, čime ostaje pod kontrolom vođe (Taylor, 2006). Potvrdu toga da će pojedinac prihvatiti vidno netočnu informaciju kako se ne bi razlikovao ili izdvajao od ostatka grupe nudi Aschovo (1951; 1956, prema Aronson i sur., 2021) istraživanje konformizma.

Kako bi osoba u potpunosti pripala grupi, potrebno je da prilagodi svoje ponašanje onom drugih sljedbenika, a to se postiže imitacijom. Prema socio-kognitivnoj teoriji učenja, učenje ponašanja (npr. agresivno ponašanja) uvelike ovisi o promatranju i oponašanju drugih osoba, pogotovo kada su te osobe autoritet (Aronson i sur., 2021). Bushman i suradnici (2007, prema Aronson i sur., 2021) su tijekom istraživanja utjecaja priča o religioznom nasilju na pojavu

agresivnog ponašanja uočili kako je agresivno ponašanje sudionika bilo češće kada im je bilo prezentirano da je Bog odobrio nasilje u priči. Budući da se vođe kulta smatraju božanskim figurama unutar svoje zajednice, njihovo odobravanje agresivnog ponašanja može dovesti do češće pojave nasilja kod sljedbenika. Osim uvjerenja, novi sljedbenik mora promijeniti i svoje ponašanje, a ponekad i izgled (npr. odjeću, frizuru itd.). Time dolazi do gubitka individualnosti te osoba osjeća sve veći pritisak da ispuni cilj koji vođa nalaže. Osim toga, stvara se kompetitivnost među sljedbenicima, odnosno svi se žele iskazati kao najkompetentniji u izvršenju zadanih zadataka (Taylor, 2006). Novom sljedbeniku se stvara novi identitet koji se pred ostalim sljedbenicima potvrđuje ritualima. Svojom ustrajnošću osoba postaje uzorni sljedbenik te dolazi do potpune identifikacije s kultom čime je cilj prisilne persuazije postignut (Abgrall, 1999).

4.2. Razrješenje kognitivne disonance

Prema teoriji kognitivne disonance, uvjerenja se sastoje od a) emocionalnog, b) kognitivnog i c) ponašajnog dijela. Nadalje, prema toj teoriji, osoba teži unutarnjoj konzistenciji među svojim ponašanjima, stavovima i vrijednostima, a pojavom neusklađenosti između dvije kognicije (uvjerenje i stav) pojedinca ili neusklađenost ponašanja i stavova osobe nastaje nelagodan osjećaj, odnosno kognitivna disonanca. Postoje tri načina razrješenja kognitivne disonance: a) usklađivanje ponašanja, stavova i uvjerenja, b) traženje dodatnih informacija koje podržavaju stav osobe, te c) umanjivanje značenja nastale inkonzistencije (Festinger, 1957, prema Aronson i sur., 2021). Kada je riječ o čvrstim uvjerenjima koja su potvrđena mnogo puta ili snažnim podražajima, njihovo mijenjanje je iznimno teško (Taylor, 2006).

Kada se kod sljedbenika pojavi sumnja i nedoumica u sustav ili ideologiju kulta zbog prevelike kognitivne disonance između njihova prijašnjeg uvjerenja i onog koji nalaže kult, mora doći do razrješenja, tj. uravnoteženja između ponašanja i kognicije. Kako bi došlo do unutarnje uravnoteženosti, novog sljedbenika je potrebno uvjeriti u istinitost i smislenost prezentirane ideologije, ali je bitno da sljedbenik nastavi misliti kako je njegovo mišljenje cijenjeno te da je odluka promjene stava ili ponašanja proizašla njegovom slobodnom voljom (Gajewski, 2020).

4.3. Indoktrinacija

Taylor (2006) ističe kako je indoktrinacija proces koji se primjenjuje na neposlušnim osobama s ciljem preoblikovanja njihova identiteta. Abgrall (1999) navodi kako je poanta indoktrinacije ukloniti mogućnost pojave nedoumica kod novog sljedbenika njihovim integriranjem u odnose unutar kulta. Integracijom novi sljedbenik zadobiva mnogobrojne dužnosti

koje zauzimaju sve više njegovog osobnog vremena, a slobodno vrijeme i dalje provodi unutar zajednice kulta. Iako ispunjavanje zadanih dužnosti uzdiže status pojedinca unutar hijerarhije kulta, osoba postaje ovisnija o kultu, psihološki, socijalno, emocionalno i financijski.

5. Proces regrutacije

Proces regrutacije u kult može trajati poprilično dugo. Rezultati istraživanja Rousseleta i suradnika (2017) ukazuju kako je prosječni vremenski razmak između stvaranja prvog kontakta regrutera i potencijalnog sljedbenika te obvezivanja sljedbenika ideologiji kulta 22 mjeseca. Cilj tako dugog procesa je emocionalno se povezati s potencijalnim sljedbenikom kojemu je tada teško odbiti poziv za pridruživanje kultu jer je izgrađen odnos povjerenja s regruterom. Proces regrutacije sastoji se od tri faze: a) privlačenje, b) uvjeravanje i c) preobraćenje (Abgrall, 1999).

5.1. Privlačenje

Tijekom ovog procesa cilj regrutera je predstaviti potencijalnom sljedbeniku (PS) kult kao utopiju u kojoj će moći riješiti sve svoje probleme, šarmirati ga te stvoriti prividnu razmjenu emocija koju će PS percipirati kao duboku emocionalnu vezu (Abgrall, 1999). Zadatak regrutera je i prikazati obitelj, prijatelje PS-a, ali i samo društvo kao loše i negativno, a kult predstaviti kao zajednicu koja je bolja od one u kojoj PS trenutno živi, bilo to kao obitelj (npr. Jehovini svjedoci) ili kao zajednica mladih aktivista čiji je cilj promijeniti svijet (npr. scijentologija). Napadom na vanjski svijet, regruter svoju grupu prikazuje kao pozitivnu alternativu. Regruter stvara vezu sa PS-om na temelju zajedničke povijesti i vodi se načelom „Što je dobro za mene, dobro je i za tebe. Ako sam ja uspio/uspjela, uspjeh ćeš i ti.“ Stvara se prividan osjećaj slobodne volje u kojoj pojedinac tobože odabere između dvije opcije (Abgrall, 1999).

Nakon uspostavljanja te poveznice, započinje formiranje lažnog emocionalnog odnosa sa PS-om, kroz flert, lažiranje empatije ili obasipanje lažnom ljubavi. Osoba koja se osjeća usamljeno, odbačeno i neshvaćeno, nailazi na pojedinca koji ga razumije i prihvaća upravo onakvima kakav jest, bez potrebe za promjenom te se razvija osjećaj sigurnosti i povjerenja. Upravo zbog razvitka osjećaja sigurnosti, sljedeća faza prijenosa ideologije kulta ili uvjeravanja postaje lakša jer PS vjeruje kako mu regruter ne bi našao (Abgrall, 1999).

5.2. Uvjeravanje

Cilj faze uvjeravanja je da PS prihvati ideologiju ili poruku koju mu vjerodostojni regruter predstavlja te naposljetku promjena mišljenja ili stava osobe (Abgrall, 1999). Abgrall (1999) navodi kako se taj proces naziva model vjerojatnosti elaboracije (*eng.* Elaboration Likelihood Model -

ELM) i započinje direktnim ili indirektnim pristupom prijenosa poruke, a odabrani pristup ovisi o procjeni lakoće kojom će PS prihvatiti poruku. U slučaju da regruter procijeni da će PS jednostavno prihvatiti poruku, koristi se direktni pristup koji se bazira na argumentiranju poruke i njezinih pozitivnih strana. No, ako se procijeni da će osobu biti teže uvjeriti, koristi se indirektni pristup. On se zasniva na emocionalnoj manipulaciji i obmanama te lažiranju empatije regrutera.

Regruter mora biti vjerodostojan i samopouzdan u poruku koju šalje, mora je moći argumentirati te u isto vrijeme izazvati emocionalnu reakciju kod PS. Nadalje, prihvaćanje poruke, a nakon toga i sam ulazak u kult, mora biti predstavljen kao slobodna volja PS-a, a do toga se dolazi korištenjem nekoliko varki koje koriste regruteri kao što je skrivanje vlastitih i ignoriranje tuđih raspoloženja, održavanje kontakta očima, simuliranje empatije te navođenje osobe da priča o sebi i svojim interesima. Nesvjesno, potencijalni sljedbenik će s vremenom prihvatiti ideologiju kulta kao vlastiti identitet (Abgrall, 1999).

5.3. Preobraćenje

Tijekom faze fascinacije, nakon upoznavanja dinamike kulta, ostalih sljedbenika i vođe, svaka sumnja i nedoumica potencijalnog sljedbenika nestaje. Fasciniranje započinje stvaranjem odnosa između novog sljedbenika i ostatka sljedbenika koji se čini čudesnim. Kult je predstavljen kao zatvorena zajednica, dovoljna sama sebi, a svi sljedbenici mogu međusobno računati jedni na druge u bilo kojoj situaciji. No, dolazi do sve većeg odmicanja od stvarnosti i vanjskog svijeta te se time uklanja svaka mogućnost napuštanja ili odustajanja od daljnjeg sudjelovanja (Abgrall, 1999).

Grupa se predstavlja u najboljem svjetlu, kao da će promijeniti svijet ili pomoći novom sljedbeniku da poboljša sebe. Vođa se opisuje kao nadčovjek koji će biti spasitelj čovječanstva, a njegovi sljedbenici će zajedno uspjeti u svojoj misiji te je jedino što osoba mora učiniti kako bi bila dio te promjene u potpunosti se predati kultu. Nakon pristanka na potpuno obvezivanje, slobodna volja novog sljedbenika počinje se gubiti (Abgrall, 1999).

Jedan od modela koji objašnjava metode kontrole ponašanja (*eng.* behavior), informacija (*eng.* information), mišljenja (*eng.* thought) i emocija (*eng.* emotion) koje koriste kultovi u svrhu regrutiranja i zadržavanja kontrole nad sljedbenicima je BITE model (Hassan i Shah, 2019).

6. BITE model

Model se temelji na teoriji kognitivne disonance prema kojoj se, kao što je već spomenuto, uvjerenja sastoje od emocionalnog, kognitivnog i ponašajnog dijela (Festinger, 1957, prema

Aronson i sur., 2021). BITE model obuhvaća objašnjenje utjecaja na ove tri sastavnice te dodatnu sastavnicu koja objašnjava preklapanja prethodno spomenutih. Ovim metodama postiže se kontroliranje osobnosti sljedbenika, pri čemu lokus kontrole pojedinca nije temeljen na autonomiji već ovisi o kultu (Hassan i Shah, 2019).

6.1. Kontrola ponašanja

Kao što je prethodno navedeno, cilj faze preobraćanja novog sljedbenika je njegova potpuna posvećenost novoj zajednici, vođi i ideologiji kulta (Abgrall, 1999). Potpuna posvećenost označava apsolutnu poslušnost i ovisnost novog sljedbenika o kultu što je temelj kontrole ponašanja sljedbenika (Hassan i Shah, 2019).

Pravilima kulta su strogo određene sve vrste ponašanja, aspekt slobodne volje biva izbrisan te sljedbenici moraju tražiti odobrenje za važne životne odluke, u suprotnom slijedi kazna. Djelovanje operantnog uvjetovanja koje se bazira na nagrađivanju poželjnog i kažnjavanja nepoželjnog ponašanja ukazuje na to kako je ovakav pristup sljedbenicima kulta učinkovit način da se njihovo ponašanje drži pod kontrolom. Skinner (1953, prema Forsyth, 2017) tvrdi kako će se ona ponašanja nakon kojih slijedi nagrada ponoviti, a ona nakon kojih je zadana kazna prestat će se pojavljivati.

Sljedbenike se iskorištava za rad unutar kulta, a svoje slobodno vrijeme provode razgovarajući o osobnim temama, učenju ili u ritualima kulta (Hassan i Shah, 2019). Prema paradigmi ulaganja napora, što pojedinac uloži više vremena, truda ili novaca u neki zadatak, povećat će se i njihova naklonost prema cilju ili grupi. U slučaju da pojedinac shvati kako je cilj besmislen zbog velike količine uloženog truda dolazi do samouvjeravanja u smisao i vrijednost cilja (Aronson i sur., 2021). Posljedično, kada novi sljedbenici kulta dobrovoljno pristanu na duge radne sate ili neugodne rituale inicijacije, zbog paradigme opravdanja napora uloga unutar kulta činit će im se privlačnijom i teže će se odvojiti od grupe. Primjerice, sljedbenici Heaven's Gate kulta živjeli su u kampu u kojem su morali poštovati raspored rada, molitve, predavanja o astrologiji i meditacije. Seksualni činovi su bili strogo zabranjeni. Kako bi ponašanje sljedbenika bilo pod što većom kontrolom, svakom od njih bio je dodijeljen partner čiji je zadatak bio prijaviti nedolična ponašanja drugog sljedbenika (Dinklage i sur., 2023).

6.2. Kontrola informacija

Kako bi kult prikazali u najboljem svjetlu, regruteri prezentiraju lažne i iskrivljene informacije te skrivaju one bitne o tome tko su, koja su njihova uvjerenja te koja su zaduženja ili

obveze sljedbenika kulta. Vođa ima potpunu kontrolu nad time tko zna koje informacije, a to se odnosi i na sljedbenike kulta i javnost. Nadalje, kako bi saznali osobne i inkriminirajuće informacije o svojim sljedbenicima, vođe često zahtijevaju ispovijed sljedbenika. Priznate informacije iz prošlosti koriste se kao oblik ucjene u slučaju da sljedbenik poželi izaći iz kulta. Kako bi se zadržala kontrola nad informacijama koje sljedbenici primaju, često im se nalaže izbjegavanje bilo kakvih medija (npr. internet, novine, članci, televizor) te su strogo zabranjena socijaliziranja s osobama izvan kulta (Hassan i Shah, 2019). Kontrola informacija koje dolaze do sljedbenika rezultira pristankom na radikalne ideje vođe zbog nemogućnosti izbora i odupiranja odlukama vođe (Aronson i sur., 2021). Na primjer, NXIVM naziv je tvrtke koja je tobože održavala seminare o poboljšavanju ljudskih potencijala, a zapravo je bila krinka za seks kult Keith Rainera. Kult je potencijalnim sljedbenicima bio predstavljen kao podržavajuća zajednica čija je svrha osobni razvoj, ali im prava istina nije bila rečena (npr. odricanje vlastitog novca i vremena u svrhu razvoja kulta, mentalna, fizička i seksualna zlostavljanja, strogo praćenje pravila itd.) (Edmondson, 2019).

6.3. Kontrola mišljenja

U svrhu promjene mišljenja i uvjerenja sljedbenika, kultovi se služe metodama izazivanja izmijenjenih stanja svijesti. Ona mogu biti u obliku iscrpljujućih predavanja, hipnoza, različitih vrsta rituala, molitve i meditacija koje umanjuju kritičko mišljenje sljedbenika te ih čine lakovjernijima zbog čega je lakše implementirati ideologiju kulta. Također, ideologija kulta se smatra apsolutnom istinom. Svaka osoba koja ne vjeruje u nju smatra se neprijateljem zajednice te je bilo kakvo propitkivanje vođe ili ideologije kulta zabranjeno (Hassan i Shah, 2019). Tako je, na primjer, Charles Mason izmijenjena stanja uma kod svojih sljedbenica izazivao koristeći visoke doze lizergida (LSD-a). Učinak LSD-a je sljedbenice učinio podložnijima promjenama mišljenja, a Mason je to iskoristavao kako bi ih uvjerio da je on reinkarnacija Isusa Krista (Altman, 2015).

6.4. Kontrola emocija

Kako bi zadržali prvotnu naklonost, novi sljedbenici revno prate postavljena pravila kulta. Sljedbenicima se nalaže da moraju ignorirati svoje osjećaje (npr. tugu, stres, frustraciju, čežnju za domom, ljubomoru, zavist itd.), a u slučaju da ih izraze, ostali sljedbenici ih posramljuju zbog njih. Kako bi postali ovisniji o kultu, cilj vođe je da sljedbenikovo samopouzdanje raste zbog činjenice da pripada zajednici kulta, a ne zbog osobnih karakteristika, postignuća ili postupaka pojedinca. Na ovaj način identitet grupe postaje produžetak osobnog identiteta čime se u potpunosti gubi

autonomija sljedbenika. Utjerivanje straha kod sljedbenika jedan je od načina njihova zadržavanja u zajednici. Oni tada postanu uvjereni da ispunjen i zadovoljavajući život nije moguć izvan zajednice kulta (Hassan i Shah, 2019). Izazivanje umjerene količine straha može pospješiti persuazivnu snagu poruke ako će se slušanjem sadržaja ili upute poruke strah smanjiti ili biti uklonjen (Emery i sur., 2014, prema Aronson i sur., 2021). Nadalje, izazivanje srama se koristi kako bi sljedbenik kritizirao sebe, zanemarujući neetičke postupke zajednice (Hassan i Shah, 2019). Na primjer, Jaime Gomez, vođa kulta Buddahfield, od svojih je sljedbenika očekivao savršenstvo u ponašanju, izgledu, oblačenju, prehrani itd. U slučaju nesavršenosti javno bi ih prozivao i izrugivao, a posljedično bi se osobe dodatno potrudile kako bi dostigle savršenost u očima svojeg vođe. Gomez se predstavljao kao božanska figura koja je primjer idealnog načina života te da se zbog toga njegove upute moraju strogo pratiti. Nadalje, Gomez je imao seksualne odnose s pojedinim sljedbenicima. Kada je sljedbenik želio prekinuti takav odnos s vođom, Gomez mu je suptilno zaprijetio izbacivanjem iz kulta (Dinklage i sur., 2023).

Hassan i Shah (2019) navode kako navedene tehnike manipulacije mogu dovesti do razvitka disocijativnog poremećaja identiteta zbog nastanka dvostrukog identiteta kod žrtava. Kako bi se poništila šteta načinjena od strane kulta, žrtvama je potrebna psihološka, medicinska te socijalna pomoć i podrška kako bi se oslobodili nastalog odnosa s kultom (Gajewski, 2020).

7. Zaključak

Pojedinci koji su u potrazi za zajednicom, u kultu mogu dobiti prividni osjećaj sigurnosti, pripadanja i zaštite, međutim, izloženi su emocionalnom i fizičkom zlostavljanju, manipulaciji i izolaciji od ostatka svijeta koja rezultira njihovom identifikacijom s kultom te poslušnosti vođi. Kontrola koju karizmatični vođa ima nad svojim sljedbenicima postiže se dugim procesom regrutacije koji se sastoji od napada na vanjski svijet, stvaranja prividne emocionalne povezanosti s potencijalnim sljedbenikom, uvjeravanja u ideologiju kulta te integriranja u društvenu mrežu kulta. Posvećenost sljedbenika kultu postiže se korištenjem prisilne persuazije koja se temelji na iskrivljavanju i slanju lažnih poruka potencijalnim sljedbenicima, čime dolazi do smanjenja racionalnog i logičkog razmišljanja zbog čega su sljedbenici u stanju poslušati svaku naredbu vođe. Utjecaj kulta može dovesti do razvoja anksioznosti, depresije i disocijativnog poremećaja identiteta, a osim na psihološku dobrobit, ima i negativne posljedice na fizičko zdravlje, poput neishranjenosti, iznemoglosti, nesаницe te veće podložnosti bolestima. Oporavak od tog utjecaja dug je proces koji zahtijeva sveobuhvatni

pristup liječenja i prilagođavanja na svakodnevni život izvan kulta. Poznavanje tehnika uvjeravanja i manipulacije, kao i znanje o karakteristikama kultova, njihovih vođa i sljedbenika te procesa indoktrinacije neophodno je u svrhu zaštite od potencijalnog pokušaja regrutacije, kao i tretmana žrtava utjecaja kulta.

8. Literatura

- Abgrall, J. M. (1999). *Soul Snatchers: The Mechanics of Cults*. Algora Publishing.
- Altman, R. (2015). *Sympathy for the Devil: Charles Manson's Exploitation of California's 1960s Counter-Culture*. [Doctoral dissertation, University of Colorado]. CU Scholar University libraries: https://scholar.colorado.edu/concern/undergraduate_honors_theses/w66344235
- Aronson, E., Wilson, T. D., Akert, R. M. i Sommers, S. R. (2021). *Socijalna psihologija* (10th ed.). Pearson Limited.
- Campbell, B. (1978). A Typology of Cults. *Sociological Analysis*, 39(3), 228-240. <https://doi.org/10.2307/3710443>
- Curtis, J. M. i Curtis, M. J. (1993). Factors Related to Susceptibility and Recruitment by Cults. *Psychological Reports*, 73(2), 451-460. <https://doi.org/10.2466/pr0.1993.73.2.451>
- Dinklage, P., Bekhor, J., Laufer, J., Dektor, P., Bell Pasht, J., Ginsberg, D., Saunders, B. i Hertz, K. (Izvršni producenti). (2023). *Kako postati vođa kulta* [How to Become a Cult Leader] [Dokumentarna serija]. Netflix.
- Edmondson, S. (2019). *Scarred: The True Story of How I Escaped NXIVM, the Cult That Bound My Life*. Chronicle Books.
- Gajewski, M. (2020). Pedagogical, Neuropsychological and Social Conditions of Shaping the Identity of Cult Group Followers. *Acta Neuropsychologica*, 18, 233-258. <https://doi.org/10.5604/01.3001.0014.1409>
- Hassan, S. A. i Shah, M. J. (2019). The anatomy of undue influence used by terrorist cults and traffickers to induce helplessness and trauma, so creating false identities. *Ethics, Medicine and Public Health*, 8, 97-107. <https://doi.org/10.1016/j.jemep.2019.03.002>
- Hrvatska enciklopedija (2024a). *Karizma*. Leksikografski zavod Miroslava Krleža. Preuzeto 19. kolovoza, 2024, s <https://www.enciklopedija.hr/clanak/karizma>
- Hrvatska enciklopedija (2024b). *Persuazija*. Leksikografski zavod Miroslava Krleža. Preuzeto 10. kolovoza, 2024, s <https://www.enciklopedija.hr/clanak/persuazija>
- Matičević, P. (08. listopada 2022). *Kratki vodič o psihologiji kultova*. Nepopularna psihologija. <https://nepopularna.org/kratki-vodic-o-psihologiji-kultova/>
- Petherick, W. (2017). Cults. U Petherick, W. i Sinnamon, G., (Ur.), *The Psychology of Criminal and Antisocial Behavior* (565-588). Academic Press.

- Pintarić, D. (2023). *Društvena i religijska obilježaj kulta Charlesa Mansona* [Doktorska disertacija, Sveučilište u Zagrebu]. Nacionalni repozitorij završnih i diplomskih radova ZIR: <https://zir.nsk.hr/islandora/object/hrstud%3A3621>
- Rousselet, M., Duretete, O., Hardouin, J. B. i Grall-Bronnec, M. (2017). Cult membership: What factors contribute to joining or leaving?. *Psychiatry Research*, 257, 27-33. <https://doi.org/10.1016/j.psychres.2017.07.018>
- Taylor, K. (2006). *Ispiranje mozga: znanost kontrole uma*. Algoritam.
- The Editors of Encyclopædia Britannica (2024). *Cult*. Encyclopædia Britannica, Inc. Preuzeto 21. kolovoza 2024, s <https://www.britannica.com/topic/cult>
- Yellin, T. (Redatelj). (2022-2022). *The Deep End* [Dokumentarna serija]. The Documentary Group.
- Zhou, J., Luo, Y., Chen, Q. i Liang, Y. (2016). Cult Members three-~~low~~-and-one-high Symptoms and Theirs Solution-focused Brief Psychological Counseling. *International Journal of Psychology and Counselling*, 8(8), 96-101. <https://doi.org/10.5897/IJPC2016.0440>