

RĂZBOIUL COGNITIV ÎN COMPETIȚIA MARILOR PUTERI ALE SECOLULUI AL XXI-LEA – ÎNCADRAREA ACTIVITĂȚII MILITARE ÎN MAREA NEAGRĂ –

Olga R. CHIRIAC

Centrul pentru Studii Strategice,
Școala Națională de Studii Politice și Administrative, București

Pivotul către Asia este cel care a semnalat mai întâi, iar apoi Strategia de Securitate Națională a SUA din decembrie 2017 este cea care a inaugurat era reînnoirii concurenței marilor puteri, un mediu strategic global în care marile puteri concurează pentru influență și în care valorificarea tehnologiilor noi și disruptive, globalizarea, schimbările climatice și o pandemie globală s-au adăugat la complexitatea și fluiditatea imperativelor strategice ale statelor și ale alianțelor. Natura războiului a rămas aceeași, cu toate acestea, caracterul său a evoluat, iar perspectivele asupra a ceea ce constituie războiul, în întregul său spectru, au căpătat semnificații diferite pentru actori diferiți. O dimensiune deosebit de complexă a conflictului de mare putere este războiul cognitiv, în toate manifestările sale.

Articolul caută să analizeze felul în care efectul de încadrare, o prejudecată cognitivă, a fost valorificat ca mijloc de perpetuare a războiului cognitiv în Marea Neagră prin recadrarea evenimentelor istorice din ultimul secol pentru a influența convingerile și comportamentele atât individuale, cât și pe cele de grup, în vederea favorizării sau legitimării obiectivelor tactice, precum și a celor strategice în competiția marilor puteri.

Cuvinte-cheie: Marea Neagră, biasuri cognitive, euristici, război cognitiv, teoria perspectivei.

INTRODUCERE

Războiul, „o activitate întreprinsă de o entitate politică (precum o națiune) pentru a slăbi sau a distruge o alta” (Merriam-Webster’s Collegiate Dictionary, 2021), s-a transformat fundamental în ultimele decenii. Demarcația între amenințările confruntării militare convenționale și un tip mai ambiguu de conflict devine din ce în ce mai estompată. Există ceva esențial clausewitzian despre realitatea de pe teren: forța fizică și moralul sunt, ambele, mijloace de luptă, dar moralul pare mai fragil, mai vulnerabil. Moralul poate fi învins sau afectat fără a se trage vreun glonț. O astfel de modalitate de a lupta cu inamicul se manifestă în *domeniul uman*, în cadrul căruia mintea este percepută ca spațiu de confruntare. Articolul propune un cadru de analiză a războiului cognitiv și a operațiunilor de natură psihologică, aplicabil într-un teatru geopolitic specific – Marea Neagră.

Lucrarea este structurată astfel: în primul rând, se stabilește cadrul de analiză, în al doilea rând, este prezentat conceptul de *război cognitiv*, iar în final, analiza este aplicată activității militare din Marea Neagră. Articolul își propune să evalueze modul în care efectul de încadrare – un bias cognitiv – a fost valorificat ca mijloc de desfășurare a războiului cognitiv în zona Mării Negre prin reconfigurarea unor evenimente istorice din ultimul secol pentru a influența convingerile și comportamentele individuale, pe de o parte, și pe cele de grup, pe de altă parte, și pentru a favoriza sau justifica obiectivele tactice și strategice în competiția marilor puteri.

CADRUL DE ANALIZĂ: TEORIA PERSPECTIVEI, EURISTICĂ ȘI BIAS COGNITIV

Atât profesioniștii, cât și teoreticienii din domeniul securității aduc războiul cognitiv și operațiunile de natură psihologică tot mai mult în prim-planul dezbaterilor privind studiile de securitate. În doctrinele occidentale, *domeniul uman* (cogniția) și cibernetică (tehnologia) se încadrează, în general, sub aceeași umbrelă. Operațiunile cognitive sunt adesea echivalente cu dezinformarea și campaniile de informare. Una dintre ideile centrale ale prezentei lucrări este faptul că, în conflictul marilor puteri, în mare parte, lupta va fi prin intermediul operațiunilor de natură psihologică. Tabloul de analiză folosit pentru examinarea războiului cognitiv își are rădăcinile

SECURITATE REGIONALĂ

în psihologie și se bazează pe teoriile prezentate de psihologii Daniel Kahneman și Amos Tversky. Articolul abordează în mod intenționat războiul cognitiv dintr-o perspectivă neuro-psihologică, prezentând o explicație alternativă a modului de a încadra războiul cognitiv.

Ce face ca războiul cognitiv să fie o provocare și, în același timp, o modalitate de luptă foarte eficientă în ziua de astăzi? Răspunsul este destul de simplu: tehnologiile noi și disruptive au dus la afirmarea a noi domenii – spațiul cibernetic, precum și spațiul cosmic au fost adăugate spațiului aerian, celui terestru și maritim. Atât forțele armate, cât și cercetătorii din spațiul privat se concentrează pe dezvoltarea de drone, sisteme fără pilot, sisteme de satelit mai performante, pe progres în tehnologiile de calcul și telecomunicații. În cadrul acestui context global, cel mai complex și mai greu de explicat domeniu rămâne cel uman. Rețelele de socializare, tehnologiile dispozitivelor mobile inteligente, ușurința cu care informațiile sunt colectate, stocate și transportate, toate acestea contribuie la nivelul de complexitate al gamei de amenințări. În contextul articolului, referirile la războiul cognitiv nu sunt sinonime cu războiul hibrid, conflictul psihologic, activitatea în zona gri, războiul informațional sau cu orice alt concept pe care Occidentul l-a folosit pentru a descrie activitățile din *domeniul uman* (Giles, 2016; Jackson, 2017; Reisinger, Golts, 2014). Războiul cognitiv sau operațiunile din *domeniul uman* se referă la cunoaștere (cogniție) și la modul în care funcționează creierul uman. Pentru a înțelege războiul cognitiv, trebuie să înțelegem cum se produce cunoașterea.

Dicționarul de psihologie APA definește *cunoașterea* astfel: „toate formele de cunoaștere și conștientizare, cum ar fi perceperea, conceperea, amintirea, raționamentul, judecata, imaginația și rezolvarea problemelor. Alături de afect și <conation¹>, este una dintre cele trei componente ale minții identificate în mod tradițional” (APA Dictionary of Psychology, 2021, p. 121). Dhakal și Bobrin prezintă o definiție mai simplă: „acțiunea mentală sau procesul de dobândire a cunoștințelor și înțelegerii prin gândire, experiență și simțuri”. (Dhakal, Bobrin 2021, p. 1). Putem spune că războiul cognitiv sau conflictul în *domeniul uman* aduce războiul psihologic la următorul nivel: în războiul cognitiv, mintea umană însăși devine câmpul de luptă. Scopul final în războiul cognitiv, victoria, ca să spunem așa, este de a schimba nu numai ceea ce crede populația țintă, ci și modul în care se comportă

¹ Partea proactivă (spre deosebire de cea obișnuită) a motivației, care conectează cunoștințele; înclinație (cum ar fi un instinct, o dorință) de a acționa cu intenție, în *Merriam Webster*, <https://www.merriam-webster.com/dictionary/conation>.

populația țintă. Natura complexă și, în mare parte, încă necunoscută a cogniției permite o gamă largă de posibile puncte de referință și variabile.

Euristica, un element al cogniției, este esențială în războiul cognitiv. În contextul cunoașterii, euristica este: „o strategie bazată pe experiență, folosită pentru rezolvarea unei probleme sau luarea unei decizii care oferă adesea un mijloc eficient de a găsi un răspuns, dar nu poate garanta un rezultat corect”. (APA Dictionary of Psychology, p. 145). Un alt element cheie în războiul cognitiv este conceptul de *bias cognitiv*. Un bias cognitiv joacă, într-un fel, rolul unui catalizator și, dacă este utilizat în mod eficient, poate accelera victoria. Trebuie subliniat faptul că bias-ul și euristica nu sunt concepte interschimbabile. Un bias este, în esență, o „eroare sistematică ce apare în timpul prelevării, colectării datelor sau în timpul analizei datelor” (Ib.). Prejudecățile cognitive, euristicele sau comenzile rapide mentale sunt implicite procesului de luare a deciziei de zi cu zi, deși nu suntem conștienți că le avem. Oamenii aplică, de fapt, o varietate de „scurtături” informaționale pentru „a lua decizii rezonabile cu un efort cognitiv minim în toate aspectele vieții lor”. (Lau, Redawsk, 2001, p. 2).

Cercetarea în domeniu a putut demonstra faptul că percepțiile și cognițiile oamenilor sunt afectate atât de factori genetici, cât și de mediu, cum ar fi: motivațiile, contextul, contextul cultural, experiența personală, experiența socială sau așteptările individuale. Dacă latura genetică este predeterminată la concepție, partea de mediu poate fi exploatată în războiul cognitiv pentru a maximiza utilitatea campaniilor. Literatura psihologică despre „*euristica cognitivă*” (de exemplu, Kahneman, Slovic, Tversky, 1982; Nisbett, Ross, 1980) se bazează pe viziunea oamenilor ca fiind „*procesatori de informații limitați*” sau „*avarii cognitivi*” (Fiske, Taylor, 1991; Lau, Sears, 1986; Simon, 1957, 1985), „*care au devenit destul de abili în aplicarea unei varietăți de <comenzi rapide> de informații pentru a lua decizii rezonabile, cu un efort cognitiv minim în toate aspectele vieții lor*”. (Lau, Redlawsk 2001, p. 2). Potrivit Oxford Dictionary of Psychology, expresia „*avarii cognitivi*” este „o interpretare a stereotipurilor ca mecanisme psihologice care economisesc timpul și efortul cheltuit procesării informațiilor prin simplificarea realității sociale, care, altfel, ne-ar copleși capacitățile cognitive cu complexitatea sa”. (Oxford Dictionary of Psychology, 2021).

Cadrul analitic al lucrării pleacă de la teoria perspectivei. Dezvoltată de Daniel Kahneman și Amos Tversky, teoria perspectivei a fost formulată ca o alternativă

la teoria utilității așteptate pentru a înțelege/explica luarea deciziilor umane în condiții de risc (Kahneman, Tversky, 1977). În esență, teoria perspectivei „presupune că indivizii evaluează rezultatele în ceea ce privește abaterile de la un punct de referință mai degrabă decât în ceea ce privește nivelurile activelor nete, că identificarea de către ei a acestui cadru de referință este o variabilă critică, acordând mai multă pondere pierderilor decât comparabilelor câștiguri, și că, în general, aceștia sunt averși riscului în ceea ce privește câștigurile și acceptă riscul în ceea ce privește pierderile”. (Levy 1992, 171).

Kahneman și Tversky au descoperit „erori sistemice în gândirea oamenilor normali” (Kahneman, 2011). Aceste erori provin din efectele emoțiilor, sunt încorporate în cunoașterea noastră. În războiul cognitiv, cheia este izolarea cu acuratețe a cadrului de referință menționat pentru a distra atenția populației țintă de la nivelurile activelor nete, în cazul nostru, evenimentele factice documentate istoric. Deoarece indivizii prezintă o mai puternică aversiune pentru risc și, prin urmare, acordă mai multă atenție prevenirii pierderilor, este esențial să își încadreze obiectul într-un mod care să sublinieze pierderile potențiale, nu câștigurile. Lucrările lui Tversky și Kahneman privind efectul de încadrare și modul în care luarea în considerare a beneficiilor sau pierderilor poate influența alegerile pe care le fac oamenii, ca și dorința lor de a-și asuma riscuri au contribuit semnificativ la înțelegerea conceptelor de bias cognitiv și euristică. Rezultatele acestei cercetări au fost aplicate nu numai în studiul comportamentului uman în cadrul deciziilor de natură economică comportamentală, ci și în numeroase alte domenii. Explicația pentru aceasta este, de asemenea, foarte simplă: indiferent în ce domeniu operăm, epicentrul luării deciziilor rămâne individul, creierul uman. Această afirmație duce la o altă idee fundamentală a articolului: una dintre marile schimbări în modul în care este purtat războiul în prezent este faptul că ținta nu mai sunt doar forțele armate, ci și populația civilă. Din nou, acest lucru nu este nimic nou, cu toate acestea, modul în care este folosit este diferit de cel de până acum. Nu există reguli de război convenite la nivel internațional pentru această situație. Forțele armate convenționale rămân critice, iar capacitățile convenționale, în special arsenalele nucleare, sunt încă pârghii, dar la aceasta trebuie să adăugăm vulnerabilitatea populației civile, procesele democratice de luare a deciziilor și sistemele democratice de guvernare. Cu atât mai mult, cu cât asistăm la o creștere exponențială în rapiditatea cu care circulă informația. Asistăm, de asemenea,

la modul în care memoria istorică este transformată într-un instrument de forță. În războiul cognitiv, eficiența este mult mai pronunțată atunci când campaniile vizează populația cu anumite afinități, experiențe istorice, sensibilități religioase ș.a.m.d. Factorii culturali influențează luarea deciziilor și pot fi o variabilă de putere. (Savani et al., 2015). După cum a fost deja subliniat, există un factor genetic și un factor de mediu. Acesta din urmă poate fi influențat și, eventual, modificat. Acest tip de strategie nu produce rezultate instantanee, prin urmare, este nevoie de răbdare.

Modul în care este definită victoria este, de asemenea, foarte important în domeniul cognitiv. Având în vedere contextul general al competiției reînnoite a marilor puteri, victoria înseamnă păstrarea păcii sau contestarea cu succes a statu-quoului, a ordinii bazate pe reguli. Înțelegerea unui adversar, felul în care el vede lumea și pe noi, înțelegerea obiectivelor strategice finale ale acestuia, dar și motivațiile din spatele lor, acesta este singurul mod în care se poate opera cu succes în *domeniul uman*.

CONCEPTUALIZAREA RĂZBOIULUI COGNITIV

Cel mai potrivit început pentru conceptualizarea războiului cognitiv îl reprezintă cercetarea lui Carl von Clausewitz, cel care a declarat că „Războiul este, prin urmare, un act de forță pentru a-l obliga pe inamicul nostru să facă voia noastră”. (Clausewitz, 1976, p. 75). Progresele tehnologice au făcut loc războiului electronic și, ulterior, războiului cibernetic; totuși, aceste tipuri de conflict armat nu sunt separate de alte tipuri de război sau chiar unele de altele. Așa cum sistemul internațional este interconectat și interdependent datorită globalizării, modul de a purta războiul în prezent este la fel de interconectat. Războiul cibernetic, războiul cognitiv, operațiunile psihologice, războiul electronic lucrează împreună pentru a atinge un scop. Campaniile psihologice continue, de lungă durată, fie prin perturbare, gestionarea percepției, fie prin înșelăciune, reușesc, cel mai probabil, să semene îndoială și confuzie. Războiul cognitiv utilizează rețelele de *social media* într-un mod complet diferit de operațiunile cibernetice. În loc să răspândească software rău intenționat, „agenții” războiului cognitiv răspândesc informații menite să influențeze și să schimbe comportamentele. Unul dintre aspectele cheie este necesitatea de a viza populația țintă corectă, astfel poate fi maximizată utilitatea euristicilor și a biasurilor. Atacurile cognitive eficiente îndreaptă, practic, bias-ul unei populații împotriva ei însăși. Bias-ul este o eroare în procesarea informației. De exemplu,

în Germania, AFD (Alternativa pentru Germania) a câștigat, într-un timp foarte scurt, o reprezentare semnificativă în Bundestag. Concurenții strategici ai NATO au folosit bias-urile împotriva străinilor și imigranților pentru a promova diviziunea și pentru a da credibilitate noțiunii că Uniunea Europeană nu are un viitor durabil. Utilizarea eficientă a prejudecăților cognitive determină, practic, ca luarea deciziilor să fie ghidată de emoții mai degrabă decât de rațiune, adică mai degrabă de modul în care este prezentată informația decât de substanța reală (Plous, 1993). Procesul euristic de luare a deciziilor/euristica cognitivă dezvoltat de Daniel Kahneman și Amos Tversky este unul în care oamenii folosesc *scurtături mentale* pentru a ajunge la decizii. Cel care influențează nu creează un bias, ci identifică în mod eficient segmentele vulnerabile ale populației și folosește instrumente cibernetice sau alte canale de distribuire a informațiilor pentru a transmite mesajul dorit. Acest lucru creează un sentiment de insecuritate cognitivă și de neîncredere. În cele din urmă, o stare prelungită de nesiguranță și confuzie poate duce la o schimbare a valorilor și comportamentelor. Nu există nicio garanție că scopul final va fi atins, dar, și acest lucru este foarte important, nici nu contează cu adevărat, pentru că, cel puțin, va exista o stare de incertitudine, de neîncredere. Tacticile de război cognitiv tind să vizeze, dar nu sunt exclusiviste, populațiile civile, infrastructurile sociale civile și guvernele. Eficiența în *domeniul uman* vine din identificarea corectă a populației țintă și din maximizarea prejudecăților.

Un dezavantaj major al modului în care Occidentul definește războiul cognitiv este propria evaluare subiectivă a concurenților strategici. Fostul comandant al Marinei SUA, Stuart Green, a descris războiul cognitiv și a făcut aluzie la această diferență: „*Operațiunile informaționale, cel mai apropiat concept doctrinar american existent pentru războiul cognitiv, constau din cinci <capacități de corp> sau elemente. Acestea includ războiul electronic, operațiunile de rețea de computere, PsyOps, decepția militară și securitatea operațională*”. (Green, 2008).

Prezentul articol se concentrează asupra regiunii Mării Negre, prin urmare, subliniem diferența semnificativă dintre concepția occidentală și cea rusă. Este dincolo de scopul lucrării să discutăm de ce există diferențe, intenția fiind de a arăta cum se desfășoară războiul cognitiv într-o anumită regiune geografică. Războiul cognitiv în Marea Neagră este desfășurat cu scopul de a propaga conflicte cognitiv-emoționale și schimbări de comportament în rândul populațiilor țintă. Conflictul emoțional cognitiv este: „*O luptă pentru a afecta gândurile și valorile*

oamenilor la toate nivelurile organizației și societății unui oponent, folosind mijloace tehnice și alte mijloace informaționale, păstrând, în același timp, rezistența propriilor organizații și a societății și atragerea celor neangajați”. (Wells II, 2017, p. 8). Luarea deciziilor poate fi rațională sau emoțională și, dacă luarea deciziilor este condusă la nivelul emoțional sau dacă mediul este fertil pentru ca euristica să intre în joc, atunci probabilitatea unei alegeri iraționale crește. Într-o stare de insecuritate cognitivă, este mai ușor să facem o alegere greșită sau să evaluăm greșit faptele care ne sunt prezentate. Fiecare situație depinde de context. Același set de fapte prezentate într-o lumină diferită poate căpăta înțelesuri diferite. Contează cum încadrezi un eveniment istoric. Reîncadrarea unui eveniment poate perturba un tipar, iar actorul care realizează reîncadrarea poate folosi acest fapt pentru a poziționa totul în propriul interes, un cadru pozitiv pentru el.

Efectul de încadrare este o formă de bias cognitiv care a fost folosit cu succes de concurenții în rivalitatea sistemică pentru a efectua operațiuni psihologice. Mai simplu spus, efectul de încadrare este atunci când deciziile noastre sunt influențate de modul în care ne sunt prezentate informațiile în loc de informațiile pertinente în sine. Aceași informație poate fi transmisă într-o narațiune pozitivă sau negativă, într-un cadru pozitiv sau negativ. Utilitatea constă în posibilitatea ca acesta să ajungă să influențeze gândirea, alegerile adversarului și ale populațiilor aferente. Efectul de încadrare folosit în conflictul cognitiv de mare putere nu este un joc cu recompensă instantanee, ci un proces de lungă durată, cu mai multe canale de propagare a cadrului negativ sau pozitiv: presă scrisă, televiziune, social media, mediul academic, discurs politic ș.a.m.d. Rezultatul dorit nu este, de asemenea, finit: poate varia de la observarea îndoielii cu privire la societate și sistemele politice până la destabilizarea completă a unei populații sau a unei societăți țintă. Un alt rezultat dorit este de a stimula o populație țintă să-și bazeze alegerile și comportamentul pe emoții mai degrabă decât pe gândirea critică, pe evaluări obiective. De exemplu, în timpul alegerilor într-o țară democratică, să se voteze în special pe baza unor bias-uri decât pe ceea ce este bun pentru societate. Exemplele sunt multe: campanii pentru a ajuta candidații naționaliști în diferite țări membre ale UE, alegerile din SUA, în 2016, Brexit etc. Acest lucru este similar cu procesul de modificare a părținirii cognitive. În ceea ce privește psihologia individuală, termenul de *modificare a părținirii cognitive* (Cognitive Bias Modification/CBM) se referă la „*procedurile concepute pentru a schimba anumite stiluri de procesare cognitivă despre care se crede că ar contribui la reacții*

sau tulburări emoționale nedorite, folosind practica sistematică într-un stil alternativ de procesare”. (Hertel, Mathews, 2011). În războiul cognitiv, are aceeași potențială aplicabilitate.

Concepția occidentală este că războiul cognitiv reprezintă „militarizarea opiniei publice de către o entitate externă, în scopul influențării politicii publice și/sau guvernamentale sau în scopul destabilizării acțiunilor și/sau instituțiilor guvernamentale”. (Bernal et al., 2020, p. 9). În ciuda progreselor înregistrate în domeniul neuro-psihiologiei, precum și la nivel politic/strategic, NATO și Occidentul fac o delimitare clară între războiul convențional și cel neconvențional. Concurenții strategici se află într-un alt punct al spectrului. În cazul lucrării de față, Federația Rusă are o abordare holistică a războiului, iar cogniția este doar un element/domeniu. Mai mult, populațiile statelor conduse de guverne centralizate nu pot fi la fel de ușor afectate prin acte cognitive „inamice”, presa scrisă, social media, mijloacele media convenționale fiind sub controlul strict al statului (Roache, 2021). Valorile democratice de bază și normele pe care Occidentul este construit sunt contestate, deoarece, fără încredere în guvern, democrația nu poate funcționa/exista. Temelia unei democrații sunt legile și ordinea civilă, precum și încrederea și respectul reciproc (Weingast, 1997). Nu există un cadru convenit la nivel internațional pentru actele cognitive de război.

Prezentul cadru de analiză va fi aplicat regiunii Mării Negre. Marea Neagră este un spațiu geopolitic existențial pentru Federația Rusă și, în același timp, un teatru al competiției strategice cu Statele Unite. Kremlinul a identificat SUA ca pe un competitor strategic și consideră NATO aproape sinonimă cu Washingtonul, deci o amenințare existențială la adresa securității sale naționale. Prin aplicarea teoriei perspectivei la activitățile Federației Ruse în Marea Neagră, considerăm conducerea rusă drept un actor care va fi dispus să își asume riscuri mai mari mai degrabă pentru a preveni o înfrângere anticipată decât să urmărească potențiale oportunități. Concret: Rusia ar risca să escaladeze prin operațiuni militare cognitive sau convenționale numai să nu-și piardă influența în regiune. Un obiectiv strategic este de a câștiga și menține dominația în Marea Neagră. Următorul capitol ilustrează modul în care Federația Rusă folosește prejudecățile cognitive și memoria istorică în regiunea Mării Negre pentru a-și avansa agenda geopolitică prin reîncadrarea unor evenimente istorice. Un alt obiectiv strategic este promovarea intereselor strategice: slăbirea ordinii bazate pe reguli și a NATO, prezentarea Alianței într-un cadru negativ.

ACTIVITATEA MILITARĂ ÎN MAREA NEAGRĂ

Schimbarea echilibrului militar regional în Marea Neagră a avut loc în timpul regimului președintelui Putin și a câștigat o atenție internațională substanțială după anexarea Crimeei, în 2014. Mass-media occidentală, mediul academic și elitele politice au interpretat acumularea ulterioară a capacităților de luptă, precum și modernizarea infrastructurii militare și civile din regiune ca pe o poziție agresivă, revizionistă a Federației Ruse. Pe de altă parte, Rusia a prezentat o viziune complet diferită. Acest lucru nu este, de fapt, ceva nou. Colin Gray a subliniat, încă din 1984, că URSS, predecesorul Federației Ruse de astăzi, „își încadrează sarcinile de apărare în moduri general necunoscute Statelor Unite și se comportă în problemele legate de apărare într-un mod inexplicabil în termenii americani standard”. (Gray, 1984, p. 27). Dacă anexarea în sine este privită din perspective fundamentale diferite de către Federația Rusă, pe de o parte, și de comunitatea transatlantică, pe de altă parte, Kremlinul a fost transparent cu privire la intențiile sale de a militariza Peninsula Crimeea. De ce: motivațiile și raționamentul strategic din spatele deciziei de a anexa Crimeea și de a o consolida ulterior din punct de vedere militar depășesc domeniul de aplicare al articolului. Totuși, lucrarea încearcă să ilustreze felul în care conducerea rusă și-a motivat activitatea militară în Marea Neagră, prin reîncadrarea evenimentelor istorice într-o nouă lumină negativă sau pozitivă, pentru a genera rezultatele dorite. Ce reprezintă rezultatele dorite? În ceea ce privește *domeniul uman*, rezultatele dorite înseamnă influență, precum și modelarea comportamentelor.

În aprilie 2021, presa internațională a fost inundată de informații despre 150.000 de soldați ruși dislocați la granița cu Ucraina și în Crimeea. La acel moment, președintele american Joe Biden nu avea de gând să se întâlnească cu președintele rus Vladimir Putin. Pe 25 mai 2021, secretarul de presă al Casei Albe, Jen Psaki, anunța, într-o declarație concisă: „Președintele Biden se va întâlni cu președintele Putin la Geneva, Elveția, pe 16 iunie 2021. Liderii vor discuta întreaga gamă de probleme presante, deoarece căutăm să restabilim predictibilitatea și stabilitatea relației SUA-Rusia”. (Casa Albă, Office of the Press Secretary, 2021). La rândul său, Kremlinul a declarat că cei doi lideri vor discuta „starea actuală și perspectivele relațiilor ruso-americane, problemele de stabilitate strategică și problemele acute de pe agenda internațională, inclusiv interacțiunea în abordarea pandemiei de coronavirus și soluționarea conflictelor regionale”. (Defense News,

2021). De ce a fost eficientă tactica rusă? Pentru că Federația Rusă are credibilitate și pentru că SUA sunt mai puțin dispuse să escaladeze. În calitate de jucător al teoriei perspectivei, SUA se concentrează mai mult pe pierderi potențiale decât pe câștiguri. Credibilitatea se construiește în timp. Revenind la una dintre ideile fundamentale ale lucrării, discuția se concentrează pe un element al modului în care a fost asigurată această credibilitate, și anume cum au fost valorificate bias-urile inconștiente ale populațiilor țintă pentru a promova un obiectiv politic clar și bine definit – promovarea și apărarea interesului național rus?

Din punct de vedere istoric, Marea Neagră a fost o zonă dinamică în care imperiile și-au disputat dominația. Prin urmare, este ușor de înțeles de ce narațiunile regionale actuale despre putere și influență au lăsat o amprentă durabilă asupra memoriei istorice. Probabil, cea mai frapantă încercare de a încadra geopolitica Mării Negre și, prin aceasta, activitatea militară este noua narațiune a Pactului Molotov-Ribbentrop dintre URSS și Germania nazistă. În august 1939, două regimuri criminale au ajuns, în secret, la un acord care a avut efecte groaznice pentru popoarele și teritoriile din ceea ce aveau să devină mai târziu state satelit în sferile de influență sovietice. Pactul clasifică statele baltice (Finlanda, Estonia, Letonia, Lituania) ca fiind sub „sferele de influență ale Germaniei și URSS” în cazul „unei rearanjări teritoriale și politice” (Protocoale ale Pactului de neagresiune Molotov-Ribbentrop, 1939). Polonia a fost împărțită de-a lungul liniilor râurilor Narev, Vistula și San, iar Basarabia românească a fost acordată sovieticilor, al treilea Reich al lui Hitler declarându-și „dezinteresarea sa politică completă” în sud-estul Europei. Hitler s-a contrazis mai târziu, arătând un interes exacerbat pentru câmpurile petroliere și producția agrară românească. Puțin se povestește astăzi de către Rusia despre acest act. Adesea, este folosit pentru a încadra pozitiv acțiuni militare în Ucraina și Moldova. Securitatea regiunii Mării Negre este un fragment important al arhitecturii de securitate transatlantică. Regiunea găzduiește Bulgaria, România și Turcia, aliați NATO. Activitatea militară din Marea Neagră privește NATO la fel de mult ca și pe statele riverane, un punct de vedere cu care Kremlinul nu este de acord. Încadrarea expansiunii NATO, în special în Marea Neagră, este un bun exemplu al modului în care este utilizată cogniția pentru a promova sau a legitima interesele strategice. Narațiunea încercării Federației Ruse de către NATO este prezentă de ani de zile în discursul politic rus și servește atât la justificarea politicii externe, cât și a celei interne: „Din ceea ce am văzut despre prietenii și aliații noștri ruși în timpul războiului,

sunt convins că nu există nimic pe care ei să admire atât de mult decât puterea și că nu există nimic pentru care să aibă mai puțin respect decât slăbiciunea, în special slăbiciunea militară”. (Churchill, 1946). Documentele desecretizate americane, germane, franceze, sovietice și britanice dezvăluie detalii despre procesul de negociere de reunificare a Germaniei și despre discuțiile inerente, inclusiv faimoasa asigurare a secretarului de stat James Baker – „nici un centimetru spre est” – despre extinderea NATO în timpul întâlnirii sale cu liderul sovietic Mihail Gorbaciov, la 9 februarie 1990. Aceste garanții au făcut parte dintr-o multitudine de asigurări către Kremlin în legătură cu securitatea sovietică. O Uniune Sovietică slăbită era dornică să mențină alianța NATO, deoarece o Germanie reunită era încă un motiv de îngrijorare. Extinderea NATO însă este o cu totul altă discuție. Această garanție din partea Occidentului va reapărea în anii următori și va avea un impact profund asupra evoluției relației NATO-Rusia și, implicit, va fi încadrată într-o manieră favorabilă de către Kremlin. Acest concept este numit în literatura de specialitate o „narațiune a trădării cultivate de Rusia”. (Chatham House, 2021). A funcționat? Cel mai probabil, da. Nu putem însă măsura cu exactitate. Totuși, putem concluziona că o astfel de trădare percepută rezonază cu mulți oameni din Europa de Est, iar bias-ul istoric este adâncit în cunoașterea umană de mediul în care oamenii sunt socializați încă din copilărie și are un efect puternic asupra euristicii. Est-europenii care au trăit în timpul Războiului Rece au reacții emoționante la fotografii precum acordul privind procentele, acordul secret între prim-ministrul britanic Winston Churchill și liderul sovietic Joseph Stalin, elaborat în timpul celei de-a patra Conferințe de la Moscova, din octombrie 1944. Pentru unii, acestea sunt câteva procente mângălite pe o foaie de hârtie, pentru unii cetățeni ai acelor țări au reprezentat o sentință colectivă de a trăi în spatele *cortinei de fier*. Pentru Rusia, aceasta este politica unei mari puteri: împărțirea țărilor est-europene în sfere de influență sub control sovietic. Încadrarea a ceva ce s-a întâmplat și schimbarea cadrului trezesc emoții, iar publicul țintă va decide, fiind influențat mai degrabă de aceste emoții decât de realitate. Din nou, scopul este de a crea diviziune și un sentiment de disidență și nesiguranță.

Cadrul trădării occidentale este, din nou, folosit în legitimarea anexării Crimeei, în 2014. Pe 18 martie 2014, președintele Putin s-a adresat membrilor Consiliului Federal și ai Dumei. În discursul său, el a subliniat faptul că, în tulburii ani '90, cetățenii din fosta Uniune Sovietică, inclusiv populația Crimeei și locuitorii orașului

Sevastopol, au fost abandonati de către Occident, „*predați ca un sac de cartofi*”. (Kremlin, 2014). Narațiunea abandonului și a trădării este menită să unească poporul ucrainean cu cel rus. Pe 30 iunie 2021, în timpul emisiunii sale anuale, Direct Line cu Vladimir Putin, președintele rus a declarat că „*Ucrainenii și rușii sunt un singur popor*”, iar în articolul scris în iulie 2021 pentru a extinde punctele prezentate în timpul emisiunii, președintele Putin a numit Rusia și Ucraina „*două părți din ceea ce este în esență același spațiu istoric și spiritual*” (President of the Russian Federation Vladimir Putin, 2021). Apropierea fizică de Rusia, legăturile istorice profund înrădăcinate cu Rusia (și toți predecesorii săi: Rusia imperială și URSS), o mare populație etnică rusă, toate acestea fac Ucraina foarte vulnerabilă la campaniile cognitive rusești. În *Russia Today*, președintele Putin a fost citat laudându-i pe ucrainenii „*inteligenti*” pentru că „*se opun oricăror încercări ca țara lor să se alăture blocului controlat de americani*”. (Russia Today, 2021). De remarcat este modul în care NATO este, din nou, încadrată negativ ca fiind un bloc condus/controlat de SUA. Aceasta este, de altfel, o referire inteligentă la Războiul Rece, când sistemul internațional era bipolar, împărțit în Est și Vest. În prezent, știm cu toții că Războiul Rece a luat sfârșit, dar unele segmente ale populației vor rezona emoțional cu această referință și memoria istorică va intra în efect. Într-un interviu acordat NBC Word Wide înainte de summitul cu președintele american Biden, președintele Putin a declarat că NATO este o alianță militară fără niciun scop, deoarece a fost creată în timpul Războiului Rece pentru a balansa URSS. Încadrarea NATO ca grup militar agresiv condus de SUA oferă Rusiei un cadru pozitiv și permite legitimarea activității militare în Marea Neagră: „*Ce rost a avut extinderea NATO la est și aducerea acestei infrastructuri la granițele noastre și toate acestea înainte de a spune că suntem noi cei care au acționat agresiv?*” (NBC News, 2021).

În iunie 2021, distrugătorul Royal Navy HMS Defender a navigat de la Odessa, în sudul Ucrainei, către Georgia. Nava de război britanică a decis să-și exercite dreptul la trecerea inofensivă în marea teritorială și să meargă pe o rută puțin diferită în drumul său spre Batumi. Această schimbare de curs a provocat o reacție/răspuns din partea Federației Ruse: potrivit BBC, peste 20 de avioane rusești și două nave de pază de coastă au urmărit Defender în timp ce navigau în apropierea Crimeei. Au urmat declarații, Kremlinul, precum și diplomații ruși de rang înalt considerând trecerea nevinovată a lui HMS Destroyer o intruziune în apele teritoriale ale Rusiei în Crimeea, o „*insultă a Londrei*” (TASS, 2021). Discursul ministrului de externe

Sergei Lavrov cu privire la activitățile internaționale ale Rusiei pentru dezvoltarea regiunilor ruse, susținut la Universitatea Federală din Orientul Îndepărtat (Far Eastern Federal University/FEFU), a inclus un mesaj clar: prin a nu semna în mod asertiv că Federația Rusă este pregătită în orice moment să contracareze cu forță orice provocare sau intruziune în spațiul Crimeei ar echivala cu a „*înghiți insulta directă și a scuipa pe dorința poporului din Crimeea, care a ales mai întâi independența, apoi reunificarea cu patria lor istorică*” (TASS, 2021). La toate nivelurile guvernului, mesajul este același: NATO și SUA se află într-un cadru negativ. Regiunea Mării Negre este evident o parte a unei sume mult mai mari. Keir Giles a subliniat că modificarea „*percepțiilor mondiale asupra Statelor Unite sub administrația președintelui Donald Trump a fost salutată de Rusia, deoarece și-a atins unul dintre obiectivele-cheie de a slăbi credibilitatea și alianțele SUA, fără ca aceasta să fie nevoită să facă deloc mare lucru*” (Giles 2021, p. 9). Cu toate acestea, ar fi o greșeală strategică din partea țărilor membre ale NATO să credem că totul se reduce la administrația anterioară. Federația Rusă este profund strategică în postura sa. Această confruntare pentru influență este aplicabilă și în regiunea Mării Negre și pentru modul în care sunt încadrate prezența NATO și cea americană.

CONCLUZII

Lucrarea și-a propus să ilustreze mai multe aspecte ale războiului cognitiv și să le coreleze cu contextul geopolitic al Mării Negre. Prima concluzie este evidentă: războiul cognitiv și domeniul operațiilor psiho-informaționale („*human domain*”) sunt, probabil, cel mai complicat domeniu operațional pentru orice combatant. Creierul uman, gândirea, cunoașterea sunt încă un mister, chiar dacă îi întrebăm pe cei mai experimentați neurologi sau pe experții în neuropsihiatrie. Implicațiile operațiilor în domeniul cognitiv sunt extrem de grave și nu există un cadru instituțional la nivel internațional care să protejeze.

O a doua concluzie este că, în timp ce Occidentul consideră războiul cognitiv o metodă, Federația Rusă include acest tip de operațiuni într-un spectru mai larg, numit război informațional. Informația este, în același timp, o armă, un produs de informații, un domeniu. Această abordare holistică permite o luare a deciziilor mult mai agilă și produce o elasticitate operațională mult mai cuprinzătoare.

În studiul nostru de caz despre regiunea Mării Negre, conducerea rusă și-a încadrat în mod avantajos activitatea militară din Marea Neagră prin reîncadrarea

evenimentelor istorice într-o nouă lumină negativă sau pozitivă, pentru a genera rezultatele dorite în legătură cu percepțiile audienței *domeniul uman*: câștigarea influenței, precum și modelarea comportamentelor unei populații țintă. În domeniul operațiilor psiho-informaționale, nu există o confruntare clară, tangibilă sau chiar o victorie, nu există nici o delimitare în timp sau spațiu. De asemenea, competiția pentru influență nu este un mod de război exclusiv rusesc. Toate marile puteri o fac și au făcut-o de secole și vor continua să o facă. Diferența constă în abordare și în sistemul de guvernare al fiecărui actor. Unele state au o conducere centralizată, în care comanda și controlul sunt foarte diferite. Ceea ce face ca abordarea rusă a războiului cognitiv să fie eficientă este o combinație de factori. Afirmatia că este eficientă poate fi cel mai bine ilustrată de conversația internațională despre evenimente precum operațiunea pentru libertatea de navigație a HMS Defender. Din punct de vedere al dreptului internațional, nava de război britanică și-a exercitat dreptul la trecere inofensivă în apele teritoriale ucrainene și totuși, comunitatea internațională nu are cum să impună nimic, tot ce poate face este să facă declarații, să recurgă la sancțiuni sau să nu recunoască anexarea. Aici vedem foarte clar cum NATO preferă să prevină pierderi.

În timp ce SUA s-au concentrat mai mult pe tehnologie și capacitățile militare, Rusia a separat tehnologicul de uman. Războiul cognitiv poate fi desfășurat cu tehnologii cu microunde și pe platformele de social media. În plus, pe platformele de socializare, campaniile de influență sunt ineficiente dacă nu sunt bine vizate și dacă actorul care le conduce nu cunoaște foarte bine publicul țintă. Nu există o rețetă universală care să poată fi redusă la o singură doctrină pentru a defini un model eficient în a contracara un concurent în spațiul cognitiv. Purtarea unui război cognitiv necesită sensibilitate culturală, istorică, religioasă, socio-demografică, precum și o înțelegere profundă a cogniției, psihologiei și neuro-psihologiei.

BIBLIOGRAFIE:

1. Churchill, W. (martie 1946). *Iron curtain 'speech: Address prepared for delivery by The Right Honorable Winston Churchill, M.P., at Westminster College, Fulton, Missouri, Tuesday, March 5, 1946*. British National Archives, <https://www.nationalarchives.gov.uk/education/resources/cold-war-on-file/iron-curtain-speech>, accesat la 17 septembrie 2021.
2. Clausewitz, C. von. (1976). *On war*. M. Howard & P. Paret, Eds. Princeton University Press.

3. Dhakal, A., Bobrin, B.D. (2021). *Cognitive Deficits*. In StatPearls. StatPearls Publishing.
4. Giles, K. (2016). *Russia's 'New' Tools for Confronting the West Continuity and Innovation in Moscow's Exercise of Power*. Chatham House, <https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/publications/2016-03-russia-new-tools-giles.pdf>, accesat la 17 septembrie 2021.
5. Giles, K. (2021). *What Deters Russia*. Chatham House, <https://www.chathamhouse.org/2021/09/what-deters-russia>, accesat la 2 octombrie 2021.
6. Givovich, T., Griffin, D., Kahneman, D. (2002). *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. Cambridge University Press.
7. Gray, Colin S. (1984). *Comparative Strategic Culture*. The US Army War College Quarterly: Parameters 14, <https://press.armywarcollege.edu/parameters/vol14/iss1/13>, accesat la 17 septembrie 2021.
8. Green, S.A. (2008). *Cognitive Warfare*. The Augean Stables. Joint Military Intelligence College, www.theaugeanstables.com/wp-content/uploads/2014/04/Green-Cognitive-Warfare.pdf, accesat la 17 septembrie 2021.
9. Hertel, P.T., Mathews, A. (2011). *Cognitive Bias Modification: Past Perspectives, Current Findings, and Future Applications*. *Perspectives on psychological science: a journal of the Association for Psychological Science*, 6(6), 521-536, <https://doi.org/10.1177/1745691611421205>, accesat la 21 septembrie 2021.
10. Jackson, V. (2017). *Tactics of Strategic Competition: Gray Zones, Redlines, and Conflicts before War*. *Naval War College Review*, 70(3), 39-62, <http://www.jstor.org/stable/26398040>, accesat la 21 septembrie 2021.
11. Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. The New Yorker, <https://www.newyorker.com/magazine/2011/11/14/thinking-fast-and-slow>, accesat la 2 octombrie 2021.
12. Kahneman, D., Tversky, A. (1977). *Prospect theory. An analysis of decision making under risk*. *Econometrica*, 47(2), 263, <https://doi.org/10.21236/ada045771>, accesat la 11 septembrie 2021.
13. Koehler, D.J., Harvey, N. (Eds.). (2004). *Blackwell handbook of judgment and decision making*. Blackwell Publishing, <https://doi.org/10.1002/9780470752937>, accesat la 17 septembrie 2021.
14. Lau, R.R., Redlawsk, D.P. (2001). *Advantages and Disadvantages of Cognitive Heuristics in Political Decision Making*. *American Journal of Political Science*, octombrie.
15. Levy, J.S. (1992). *Prospect theory and International Relations: Theoretical applications and analytical problems*. *Political Psychology*, 13(2), 171-186, <https://doi.org/10.2307/3791682>, accesat la 17 septembrie 2021.
16. Lough, J. (2021). *În Myths and misconceptions in the debate on Russia*. Chatham House, <https://www.chathamhouse.org/2021/05/myths-and-misconceptions-debate-russia>, accesat la 2 octombrie 2021.

17. Madhani, A., Lemire, J., Keaten, J. (25 mai 2021). *Biden and Putin to meet in June*. Defense News, <https://www.defensenews.com/global/2021/05/25/biden-and-putin-to-meet-in-june/>, accesat la 17 septembrie 2021.
18. MacDonald, B. (2021). *NATO expansion into Ukraine would 'cross red lines' & force Russia and Belarus to act, Kremlin says after Putin-Lukashenko summit*. Russia Today, <https://www.rt.com/russia/535960-nato-ukraine-red-lines/>, accesat la 17 septembrie 2021.
19. Nisbett, R.E., Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Prentice-Hall.
20. Plous, S. (1993). *The psychology of judgment and decision making*. McGraw-Hill Book Company
21. Reisinger, H., Golts, A. (2014). *Russia's Hybrid Warfare: Waging War below the Radar of Traditional Collective Defence*. NATO Defense College, <http://www.jstor.org/stable/resrep10268>, accesat la 17 septembrie 2021.
22. Roache, M. (2021), *How Russia Is Stepping Up Its Campaign to Control the Internet*, Time Magazine, <https://time.com/5951834/russia-control-internet/>, accesat la 2 octombrie 2021.
23. Robertson, C.T., Kesselheim (2016). *A Primer on the Psychology of Cognitive Bias*. În *Blinding as a Solution to Bias: Strengthening Biomedical Science, Forensic Science, and Law*. Amsterdam: Academic Press is an imprint of Elsevier.
24. Savani, K., Cho, J., Baik, S., Morris, M.W. (2015). *Culture and Judgment and Decision Making*. In *The Wiley Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making* (eds G. Keren, G. Wu), <https://doi.org/10.1002/9781118468333.ch16>, accesat la 17 septembrie 2021.
25. Tversky, A., Kahneman, D. (2002). *Extensional versus intuitive reasoning. Heuristics and Biases*, <https://doi.org/10.1017/cbo9780511808098.003>, accesat la 2 septembrie 2021.
26. Tversky, A., Kahneman, D. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. În Kahneman, D., Slovic, P., Tversky, A. (Eds.). *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge: Cambridge University Press, doi:10.1017/CBO9780511809477.002.
27. Weingast, B. (1997). *The Political Foundations of Democracy and the Rule of the Law*. *American Political Science Review*, 91(2), 245-263. doi:10.2307/2952354/.
28. Wells II, L. (2017). *Cognitive-Emotional Conflict: Adversary Will and Social Resilience*, vol. 7, nr. 2, https://cco.ndu.edu/Portals/96/Documents/prism/prism_7-2/2-Cognitive-Emotional_Conflict.pdf?ver=2017-12-21-110638-877, accesat la 17 septembrie 2021.
29. American Psychological Association. (n.d.). *APA Dictionary of Psychology*. American Psychological Association, https://www.apa.org/pubs/books/4311007?_ga=1.123554699.1884793838.1466781287, accesat la 17 septembrie 2021.
30. Interviu cu președintele rus Vladimir Putin (11 iunie 2021). Interview by Senior International Correspondent Keir Simmons, NBC News Worldwide, <https://www.nbcnews.com/news/world/transcript-nbc-news-exclusive-interview-russia-s-vladimir-putin-n1270649>, accesat la 12 septembrie 2021.
31. The Kremlin, Office of the Press Secretary. (iunie 2021). *Прямая линия с Владимиром Путиным*. <http://www.kremlin.ru/events/president/news/65973>, accesat la 17 septembrie 2021.
32. Merriam-Webster. (n.d.). *Warfare*. In Merriam-Webster.com dictionary, 15 noiembrie 2021, <https://www.merriam-webster.com/dictionary/warfare>, accesat la 12 septembrie 2021.
33. President of the Russian Federation Vladimir Putin. (2021). *Статья Владимира Путина «Об историческом единстве русских и украинцев» (Article by Vladimir Putin, On the historical unity of Russians and Ukrainians)*, <http://kremlin.ru/events/president/news/66181>, accesat la 17 septembrie 2021.
34. *Secret Supplementary Protocols of the Molotov-Ribbentrop Non-Aggression Pact*, 13 septembrie 1939. History and Public Policy Program Digital Archive, Published in *Nazi-Soviet Relations, 1939-1941: Documents from the Archives of the German Foreign Office*, <https://digitalarchive.wilsoncenter.org/document/110994>, accesat la 17 septembrie 2021.
35. The White House, Office of the Press Secretary. (2021). *Statement by White House Press Secretary Jen Psaki on the Meeting Between President Joe Biden and President Vladimir Putin of Russia* [Press release], <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2021/05/25/statement-by-white-house-press-secretary-jen-psaki-on-the-meeting-between-president-joe-biden-and-president-vladimir-putin-of-russia/>, accesat la 17 septembrie 2021.