

الفصل الثاني: صور التعامل مع العدو

الاستدراج

الاستدراج
فن الحصول على معلومات من شخص أثناء المحادثة معه دون إدراك منه لأهمية مايدلي به من معلومات بالنسبة للمستدرج أو الغرض الحقيقي لجمع المعلومات.

-إخصائص الاستدراج.

..الشخص الذي يدلي بالمعلومات ليس لديه ادراك للأسباب الحقيقية من وراء جمع المعلومات.
..ليس للمستدرج السيطرة على الهدف أو ظروف العملية.
..المعلومات الناتجة عن الاستدراج صغيرة ومتفرقة.

-إخصائص الاستجواب.

..الشخص الذي يدلي بالمعلومات غير متعاون بصورة أساسية.
..العلاقة بين طرفي المحادثة عدائية.
..المستجوب مدرك لطبيعة الأسئلة التي توجه إليه.
..المستجوب تحت سيطرة المستجوب وعادة مايكون متهما بارتكاب فعل مخالف للقانون.

طرق الاستدراج.

- 1- إيجاد المدخل المناسب للحديث مع الهدف.
- 2- إثناء الحديث يتم اكتشاف النقاط المهمة ذات العلاقة بالموضوع.
- 3- الاهتمام بالمحافظة على موضوع الحديث.
- 4- أن يكون المستدرج مستمع جيد ومشارك في الحديث.
- 5- جعل الهدف يقود نفة الحديث لتحقيق الآتي:
 - أ- تقييم الهدف بصورة جيدة (ثرائر - متحفظ- ذكي- بسيط...).
 - ب- لاختفاء اهتمام المستدرج.
 - ج- تمهد للمستدرج قيادة الحديث دون الكشف عن الهدف الحقيقي.
 - د- تعطي للمستدرج فرصة لالتقاط المعلومات.
 - 6- أن يتجه الحديث إلى الموضوعات التي تهم المستدرج.
 - 7- يكون هذا الاتجاه بالحديث منطقيا وليس مفاجيء.
 - 8- تعليقات المستدرج وأسئلته تكون منطقية وطبيعية وغير مباشرة.
 - 9- التصرف بدون تكلف أو تعالي مع المستهدف للاستدراج.
 - 10- خلق جو ودي للمحادثة (هدية- نقود...).
 - 11- الانتباه لردود أفعال الهدف من توتر وارتباك وتردد وعدم ارتياح.
 - 12- عدم محاولة تحقيق نتائج سريعة.
 - 13- بعد الحصول على المعلومات المطلوبة يتم التحول بصورة طبيعية إلى موضوع آخر مع فتح باب المقابلة لمرّة أخرى في المستقبل.

التحضير للاستدراج.

غالبا يتم الاستدراج بدون تحضير لأنه يكون في أوقات غير متوقعة ومع ذلك يمكن التحضير مسبقا لحدوث الاستدراج بالآتي:

- 1- معرفة معلومات عن الهدف وخاصة:
 - أ- مدى معرفة الهدف بالمعلومات المطلوبة.
 - ب- معرفة نقاط ضعف الهدف لاستغلالها (ثرثار - يحب التطوع - يحب المدح).
 - ج-- معرفة اهتمامات الهدف (لتحديد المدخل المناسب).
 - د- المداخل الودية للحديث معه.
- 2- تزويد المستدرج بمعلومات تهم الهدف (في مجال عمله - معلومات يحتاجها...).
- نقاط الضعف العامة التي يمكن استغلالها في الاستدراج.
- 1- الثرثرة.
- 2- التفاخر.
- 3- الحاجة إلى الاطراء والمدح والتقدير.
- 4- عادة التطوع ونصح الآخرين وتقديم المعلومات لهم.

حيل الاستدراج:

هذه الحيل الهدف منها إثارة الهدف واستقرازه ليعطي المعلومات وهي:

- 1- ذكر معلومات كحقيقة لإثارة التأكيد أو النفي.
- 2- الاختلاف جزئياً مع بعض الحقائق أثناء حديث الهدف لضمان استمرار الحديث.
- 3- اطراء ومدح الخبير كأنه خبير.
- 4- إبداء ملاحظات صغيرة في مجال الهدف (تخصصه) ليتبرع بالتفاصيل.
- 5- الإيحاء للهدف كأنك تعلم الكثير مما يجعله يتحدث دون قلق من تسرب المعلومات.
- 6- استعمال القياس والمقارنة بين المواقف المتشابهة.
- 7- الحديث يبدأ بمدخل سلبي بعيد عن الأغراض الحقيقية.
- 8- إظهار عدم التصديق لحقيقة ما بأنها غير موجودة مما يدفع الهدف للتدليل عليها بالمعلومات.

- وخلق جو عام مريح وودي.

ردود فعل الهدف:

- وهي إعلان بأن الهدف قد شعر بشيء غريب ليس من حقه أن تسأل عنه نتيجة لضعف طرق الاستدراج والحيل المتبعة أثناء الحديث مما يؤدي لفشل العملية.
- 1- انتهاء المحادثة فجأة.
 - 2- مواجهة المستدرج أن الموضوع لا يخصه.
 - 3- الشك في الهدف الحقيقي للاستدراج.
 - 4- بقيام الهدف باستدراج مضاد.

طرق مقاومة الاستدراج:

- 1- احتفظ بما لديك من معلومات.
- 2- لا تلتزم بشيء بسرعة حتى لاتقع تحت الاستدراج (ولاتحمس لموضوع فيه نقاش).
- 3- توخى الحذر أثناء الحديث أمام الأقرباء والأصدقاء.
- 4- الحذر من رد الفعل الذي يؤدي لافشاء معلومات.
- 5- احتفظ بالصمت وبحكمك على الأحداث خاصة أمام الأعراب.
- 6- اعرف نقاط ضعفك الشخصية وتغلب عليها.

الخلاصة:

- 1- المحافظة على السرية والكتمان واتباع وسائل الأمن.
- 2- لا تثير الشك تحت أي ظرف أنك جامع للمعلومات.

3. اعرف وسائل العدو في جمع المعلومات.

القبض والتفتيش

أنواع التفتيش

- تفتيش محدد:

عملية تكلف بها مجموعة أو فرد لتفتيش موقع محدد قد تكون غرفة في منزل أو حقيبة في غرفة منزل أو سيارة أو حقيبة في يد مسافر أو منزل ما.

- تفتيش إعاقي:

عمل استخباري تقوم به لمنع وقوع حدث معين مثل تفتيش حي معين لمنع خروج مظاهرة منه فيكون التفتيش بمثابة إعلان لمعرفة السلطات بما يدبر.

ومن أظهر أنواع التفتيش الإعاقي هو نقاط التفتيش حول المدن وعلى الحدود.

وأنواع التفتيش تفيد في معرفة أساليب العدو لتجنبها ومعرفة ما يريد فعله بينما يمكن الاستفادة من التفتيش المحدد إذا أمكن لذلك توفر معلومات عن فرد من أفراد العدو لديه معلومات هامة أو لديه وثائق هامة على النحو السابق.

مبادئ التفتيش:

1- وضع خطة شاملة للتفتيش.. تشمل كل صغيرة وكبيرة وجميع تفاصيل العملية.

أ- تحديد فريق التفتيش (كفاءات- عددهم- أدوارهم).

ب- تحديد زمن التفتيش.. أفضل زمان لتواجد الهدف بالموقع.

ج-- الهدف من التفتيش.. الحصول على (وثائق- أسلحة...) مع تحديد مواصفات الشخص جيدا أو وجود صورة له أو من يعرفه جيدا.

د- أين يتم التفتيش.. أي المكان المراد تفتيشه على وجه التحديد.

2- إخفاء أمر وقت التفتيش عن الجهة التي ستفتش للمحافظة على السرية ولحدوث عنصر المفاجأة.

3- العزل: لمن تم تفتيشهم عن من لم يتم تفتيشهم.

4- الإخطار: لا يتم تفتيش المنزل إلا في حضور أهله حتى يشاهده ويوقع عليه ويقع عليه الذمة القانونية فلا ينكره.

..أما في التفتيش الغير رسمي فلا يتوفر هذا العنصر أو المبدأ.

5- التسلسل والانتظام للتفتيش: عدم انقطاع التفتيش لو كانت المنطقة كبيرة ولكن يتم تفتيش أكثر الأماكن أهمية وحساسية.

قبض الأشخاص وتفتيشهم.

أسباب قبض الأشخاص.

1- ثبوت أدلة ضددهم في جريمة ما تستحق القبض عليه ويكون القبض للاستجواب أو المحاكمة أو للاعتقال فقط.

2- للشك فيه بنسبة كبيرة.

3- الهاربين من الخدمة (عسكرية- استخبارية- رسمية).

4- إذا استدعت ضرورة أمنية للقبض على شخص ما (اعتقال تحفظي- أخذ معلومات- كرهينة للمبادلة والتفاوض...).

في حالة القبض على الأشخاص لابد من الأسباب الآتية:

1- القبض على أشخاص للحصول على معلومات تفيد التنظيم على المدى القريب أو البعيد.

- 2- القبض على أشخاص كرهائن للضغط على الأجهزة الأمنية للتفاوض والمساومة أو المبادلة بأخرين.
- 3- القبض على أشخاص مؤثرين لحدوث صدى إعلامي في صالح التنظيم.
- 4- القبض على مؤثرين لهم يد في إيذاء التنظيم لردع النظام.
- 5- القبض على مؤثرين لأخذ معلومات واعترافات ثم قتلهم.
- 6- القبض على شخصيات هامة بغرض التجنيد.

مراحل القبض.

أولا : مرحلة الاقتراب من الهدف:

- يوضع في الاعتبار قبل الاقتراب من الهدف أنه قد يكون مسلح لذلك يكون الاقتراب منه بحذر شديد ويكون من مسافة بينك وبينه لا تقل عن ستة أمتار.
- 2- الأفراد المقتربين من الهدف يكونوا مسلحين والسلاح جاهز للاستعمال.
- 3- إذا كان الهدف يركب سيارة يطلب منه الترحل وإذا كان سائرا يطلب منه التوقف ورفع يديه لأعلى مع الثبات وعدم الحركة حتى يتمكن الفريق من تفتيشه.
- بعد توقفه يطلب منه الاستدارة ووجهه للحائط ويضع رأسه على الحائط وقدمه بعيدين عن الحائط ويديه مرسلة.

ثانيا : مرحلة القبض على الهدف:

- يتم تجريده من السلاح.
 - 2-أخذ أي وثائق معه.
 - 3-أثناء القبض على الهدف لا يستخدم العنف إلا أن يكون رد فعل لسلك الهدف.
- ثالثا : مرحلة التفتيش:

- إطريقة الحائط (السابق شرحها في البند أولاً).
 - يرفض أن يقوم شخصان بالتفتيش وثالث معه السلاح للحراسة.
 - 3-التفتيش من جهة اليسار لأن السلاح عادة يكون في الجانب الأيمن.
- رابعا : مرحلة التأمين:
- يصعد بالأغلال أو يضع يديه على رأسه ويؤخذ للمكان المطلوب.
- تفتيش المباني:
- مكتب عمل- سكن- مصلحة حكومية- محل تجاري- حدائق عامة.)

خطوات التفتيش:

- 1- السيطرة على المبنى من الخارج لمنع تهريب أي شخص أو مواد أو وثائق.
- 2-الدخول إلى المبنى للتفتيش.
- 3-التفتيش لأبداً أن يكون شامل ودقيق لكل المبنى.
- 4-إذا كان مطلوب شخص معين للاستجواب يفتش ويفتش المبنى وتقوم مجموعة بحراسة ذلك الشخص حتى لا يتمكن من الهرب أو يقوم بحرق وثائق أو غيره.
- يكون الشخص المقبوض عليه مع الفريق الذي يفتش ليقر بما يوجد لديه ولملاحظة تعبيرات وجهه أثناء التفتيش.
- 6-أثناء التفتيش يمكن إحضار شهود من غير أهل المنزل للشهادة على التفتيش مع توقيعهم على ذلك.
- 7-على فريق التفتيش ألاي ظهوروا أي انفعال من فرحة عن عثورهم على مواد أو وثائق حتى لا يؤثر ذلك على الشخص المقبوض عليه بل يظهروا أن كل هذه الوثائق كانت معلومة لديهم مسبقاً.

في حالة تفتيش المباني يراعى الآتي للوقاية ضد الأمن:
1- إعداد أماكن مسبقة في المباني لتهديب وتخينة الأشخاص والمواد الهامة.
2- وجود أماكن سرية للدخول والخروج للمبنى.
3- تأمين الوثائق والمواد في مخابء سرية داخل أو خارج المبنى.
4- عدم وجود أشخاص مهمين في المباني التي فيها المواد والوثائق.
5- محاولة ضبط الأعصاب والنفس إذا تم القبض عليك وكذلك عدم الارتباك وتكون نظراتك عادية بدون اضطراب.

تفتيش السيارات:

1- تفتيش عادي:

يتم في هيكل السيارة الداخلي (التابلوه- الشنطة- مايكنة السيارة...)

2- تفتيش دقيق:

يتم بالاستعانة بالمتخصصين والخبراء لفك أجهزة دقيقة من الماكينة (الموتور) وعادة لاي لجأ لهذا التفتيش إلا في حالة وجود معلومات دقيقة مسبقة لوجود وثائق.

كتابة تقرير التفتيش:

1- أن ي ذكر فيه وقت ومكان التفتيش.

2- الجهة التي أمرت بالتفتيش.

3- وصف لما وجد في عملية التفتيش.

4- أي اجراءات اتخذت بعد التفتيش.

5- توقيع كاتب التقرير.

6- تاريخ كتابة التقرير.

7- توقيع المقبوض عليهم أثناء التفتيش.

ملاحظات هامة على القبض والتفتيش:

إن القبض والتفتيش بالصورة الأنفة لهو ذلك النظام المتبع في الدول والأنظمة أما بالنسبة للتنظيمات السرية والتنظيمات الخاصة فإنه ينبغى الاستفادة منها بقدر المستطاع المؤدي إلى المصلحة مثل عمليات القبض الخاصة والأسلوب المضاد لأسلوب أجهزة الأمن للحماية الذاتية من سطوتها.

3- الاستجواب الاستخباري:

هو القدرة على جمع واستخلاص المعلومات من شخص معين بخطة محددة تحت ظروف تهيئها الجهة التي تقوم بالاستجواب.

أنواع الاستجواب:

1- استجواب الشرطة:

عادة يكون قصد الشرطة الوصول إلى معرفة الشخص إما جاني (متهم) أو بريء ولايستخدم فيه الوسائل النفسية بل يبحث عن الجريمة والأدوات المستخدمة فيها فقط.

2- استجواب استخباري:

يخص موضوعات تختص بأمن الدولة ويخضع التحقيق لخطة مدروسة وعادة يكون لأشخاص إما (جواسيس أو عملاء سياسيين أو أسرى حرب أو قادة أحزاب) والشخص المستجوب يكون على معرفة بظروف المستجوب فضلا عن كونه على قدر عالي من الكفاءة وقوة الشخصية.

مباديء نجاح الاستجاب الاستخباري:

1- استخدام مباديء علم النفس في عملية الاستجاب ودراسة نوع شخصية المستجوب لتحديد نوع التعامل معه وأسلوب التعامل.

2- السيطرة: أن يكون المسجوب شخص منلقي ويكون تحت السيطرة الكاملة للمستجوب حتى لا تتعكس الصورة ويتحول المسؤول إلى سائل.

وتتم السيطرة بإفقاد الشخص المستجوب إترانه بالآتي:

أ- التجويع.

ب- إغضابه بذكر أشياء متعلقة به.

ج-- ذكر بعض التفاصيل في ماضيه الذي يسوءه.

د- العزل.

هـ- الضرب.

و- السهر.

ز- العقاقير المخدرة.

وإن توجيه الأسئلة: السؤال المناسب في الزمن المناسب بالأسلوب المناسب.

صفات السؤال الجيد:

1- الوضوح والبساطة: السؤال سهل بسيط يفهمه المستجوب.

2- الشمول: تغطية جميع جوانب موضوع الاستجاب.

3- معرفة لغة المستجوب: لتبسيط الأسئلة ليفهمها.

4- سرعة السؤال وسرعة أخذ الإجابة لمنع المستجوب من ترتيب الأسئلة والأجوبة عليها أو توقعها أو التفكير فيها.

5- تجنب توجيه سؤاليين مرة واحدة.

6- تجنب الأسئلة التلقينية: التي تكون الإجابة عليها بنعم أو لا.

7- تجنب التدوين أثناء إلقاء الأسئلة لأن ذلك يحرم المستجوب من متابعة تغيرات وجه المستجوب.

ب.

8- منطقية السؤال: تسلسلها وترتيبها ومنطقيتها.

صفات المستجوب.

1- قوة الشخصية: يستطيع أن يضعف ويخترق الشخصية المستجوبة.

2- الخبرة: من واقع الخبرة يمكن إضافة وسائل وطرق جديدة للعمل مع المستجوب بين.

3- دقة الملاحظة: يمكن عن طريقها معرفة صدق أو كذب الهدف وتعبيرات وجهه عقب الأسئلة.

تعبير عن ذلك.

4- الهدوء والعقلانية: حتى لا يتأثر المستجوب بقصة المستجوب ويميل إليه أو لا يستقره فيتحمّل.

عليه فيؤثر على صحة الاستجاب.

5- الإلمام بالعلوم النفسية: لكي يستطيع دراسة الشخصية وتحديد طريقة التعامل معها وتحديد.

الأسلوب الذي يناسب نوع الشخصية.

6- سعة المعرفة والإطلاع: يؤدي ذلك إلى تعريف الهدف أنه أعلم منه في مجال تخصصه الذي.

يعمل فيه حتى لا يكذب ويستسلم للمستجوب وذلك بالتحضير الجيد للاستجاب قبله.

نماذج الشخصية.

1- الشخصية العقلانية.

فميزتها: الهدوء- التفكير بالعقل والمنطق- لاينفعل
أسلوب التعامل معها: التقرب بطريقة مهذبة- إلقاء الأسئلة بمنطقية- عدم خداعه- يحتاج لمسجو
ب واسع الاطلاع والمعرفة- لايفيد معه الضرب أو الاحتقار أو المهانة أو الخداع
2-الشخصية العاطفية.

صفاتهما: ضعيفة- سهلة التأثر- انفعالية- ليس لديه ثقة في نفسه.
أسلوب التعامل معها: التأثير عليه عاطفيا بالأسرة- الزوجة- الأولاد- السهر- التعذيب النفسي-
عزله عن الناس.

3-الشخصية الحيوية (الاجتماعية).
صفاتهما: له علاقات مع الآخرين واسعة- ثقة عالية بالنفس- ثرثار- يستحف بالمشاكل.
أسلوب التعامل معها: اعطاه فرصة وحرية للكلام- العزل يؤثر تأثير شديد- لايعامل معاملة
قاسية- التقرب إليه بطريقة مهذبة.
4-الشخصية الانطوائية.

صفاتهما: ضعيفة- محدودة العلاقات- يفكر دائما في نفسه- قليل الكلام.
أسلوب التعامل معها: التقرب إليه بطرق عنيفة- ضرب- سهر- جوع- الأسئلة القصيرة- دراسة
أسباب الانطواء وتذكيره به إن كان عيبا أو خطأ - الضغط عليه بسبب أي مشاكل لديه.

التحضير للاستجواب.

-إخطة جيدة:

توضع الخطة حسب الشخصية المستجوبة ونوعها والاسلوب المناسب لها.

2غرفة الاستجواب:

لايد من شروط عدة في هذه الغرفة لتتم عملية الاستجواب كما يجب وهي:

أ- الغرفة خالية من كل شيء عدا المكتب وكروسي الهدف وكروسي المستجوب.

ب- كروسي المستجوب غير مريح لتقليل انتباهه.

ج-- الغرفة مصممة ليس بها نوافذ أو زخارف أو صور أو مراوح لإيصاله لحالة من الشعور
بالانحصار.

د- إذا كان هناك نوافذ تغطي بستائر كثيفة حتى لايراهم الهدف.

ه-- إذا كان هناك تسجيل أو تصوير يكون سري حتى لايتسبب خوف الهدف.

و- عزل الغرفة عن الأصوات الداخلية والخارجية تماما.

ز- عدم وجود أي شيء بالغرفة يجذب الانتباه.

-تحضير الشخص المستجوب:

وهي عدة أشياء يقوم بها ليتم نجاح العملية الاستجوابية.

أ- الامام التام بقضية المستجوب.

ب- اجراء المعاينات المطلوبة على مكان الاستجواب.

ج-- معرفة الشخصية ودراسة سيرة حياته لوضع خطة ملائمة.

د- تجهيز واعداد الأسئلة مسبقا والاسلوب المناسب لعرضها.

ه-- التخطيط الجيد لعملية الاستجواب.

-تحضير الشخص المستجوب:

أ- القبض- الاعتقال- التفتيش الذاتي له- تفتيش السكن- عزله عن بقية المشتركين إذا كان هناك

أفراد آخرين في موضوع واحد.

ب- ماوجد معه أثناء القبض والتفتيش يصلح أداة للسيطرة عليه.

ج-- العزل عن الناس.

د- استخدام أسلوب الإيحاء بأن هناك من اعترفوا عليه ليعترف هو عليهم وبالتالي يتم مواجهتهم باعتزافه فيسقط الجميع ويعترفون.

ه- عدم الحديث معه- ممنوع المقابلات أو حديث أحد من الحراس معه.

و- ألا يكون مكان الإقامة مريحاً حتى لا يفكر باتزان ويضع خطة للإجابة.
مراحل الاستجواب:

أولاً : مرحلة المقابلة الأولية.

-دراسة الهدف دراسة وافية للامام بالمعلومات الشخصية عنه.

-إلقاء بعض الأسئلة عليه وهي معروف الإجابة عليها ولكن تلقى لسببين:

أ- معرفة صدقه أو كذبه وتحديد الطريقة التي يتعامل بها معه.

ب- لتوضيح ما بها من خطأ ودراسة الشخصية دراسة وافية.

3-لا يتطرق كثيراً لموضوع الاستجواب.

المعلومات التي يمكن أن يسأله عنها المحقق في المقابلة الأولية هي:

(السن- الاسم- العنوان- الأقارب- العمل- المسؤوليات- زملاء العمل- الوضع المادي- الوضع

العائلي- أماكن الاعتقال السابقة- فترة السجن- كم مرة اعتقل- أصدقاءه...الخ.)

لكي يتم تعقيد مهمة المستجوب تكون الإجابة على هذه الأسئلة بوضوح وصحة تامين إذا تم

وقوعك تحت أي استجواب استخباري.

ثانياً: مرحلة كسر المقاومة:

ويتم ذلك بثلاث طرق تتكامل جميعها لكسر مقاومة الهدف وهي:

1-محاولة كسر المقاومة:

أ- الدخول في موضوع الاستجواب.

ب- التأثير عليه بالأسلوب المناسب لشخصيته.

ج-- استخدام العلوم النفسية كثيراً في هذه المرحلة.

د- العزل وإشعاره بوجود مهددات عليه أو على من يهيم أمرهم (أسرته- زوجته).

ه-- إثارة غريزة التملك بتهديده بضياع أو نسف أو مصادرة ممتلكاته.

و- الاستجواب فور الاعتقال لأنها لحظة عدم توازن.

ز- استخدام أسلوب المستجوب بين المتناقضين أحدهما يعاملة بعنف والآخر يعامله معاملة حسنة

ليميل إليه ويعطيه المعلومات المطلوبة.

2-استخدام بعض الوسائل الفنية لكسر المقاومة:

أ- التقرب الشديد (إيهام الهدف بعدم وجود عداوة والأمر لا يتعدى كونه سوء فهم) من المستجوب

ب وخلق علاقة للحصول على معلومات.

ب- الإيحاء: بأن مالدیه من معلومات معروف لدى السلطات أو أنه ليس ذا قيمة.

ج-- المتناقضين: أسلوب استخدام أكثر من محقق (سبق ذكره).

د- أسلوب الصمت: توجيه سؤال ثم الصمت وملاحظة ما يدور على وجهه وتتفرسه بدون كلام..

وهذا مع الشخصية العقلانية بصفة خاصة.

ه-- تبادل الاتهامات: إيحاء بأن كل متهم معترف على الآخرين ليدافعوا عن أنفسهم ويتبادلوا

الاتهامات لتظهر الاعترافات الحقيقية.

و- توجيه أسئلة السيطرة: للضغط على الهدف وانهياره.

ز- أسلوب الأسئلة المحضرة: أسئلة في ورقة تعطى للهدف ليحجب عليها بعد الراحة في مكان

احتجازه.

ي- أسلوب السؤال المكرر: تكرار السؤال من فترة لآخرى لمعرفة مصداقية الهدف بنفس

الصيغة السابقة لفظاً ومعنى.

3-استخدام وسائل علمية لتحطيم المقاومة.

- أ- استخدام العقاقير المخدرة (ابر- حبوب).
- ب- عرضه على جهاز كشف الكذب: وهو جهاز لقياس الضغط وضربات القلب حين توجيه السؤال فإذا زادت أو اضطربت كان الشخص كاذباً ويمكن بهدوء الأعصاب وتقلها والتدريب على بعض هذه الأشياء يتم الخداع لهذا الجهاز.
- ج-- غسل المخ: وهي ترك الهدف في مكان ما معزولاً عن كل شيء لمدة طويلة يلقي إليه الطعام والشراب ولا يرى سوى المحقق وهكذا بالتدريج ي مسح أي شيء في ذاكرته ولا يبقى إلا ماكرر عليه.
- د- التويم المغناطيسي: لاينفع إلا مع الشخصيات الضعيفة.

أسباب مقاومة الاستجواب.

- قد يقاوم الكثير من الناس عند دعوتهم للاستجواب وذلك للأسباب التالية.
- 1- الخوف من التنظيم: خوفه من عقاب التنظيم له في حالة اعترافاته.
 - 2- الخوف على التنظيم: لديه ولاء كامل وحب للتنظيم فيخشى أن يهدمه باعترافاته ويخاف من الله تعالى أولاً.
 - 3- ولمحاولة كسب بعض الوقت: لأنه يعلم أن هناك من سيأتي من تنظيمه لإطلاق سراحه أو لكي يهرب أفراد التنظيم ويأخذوا احتياطهم.
 - 4- يقاوم نتيجة رد فعل المستجوب: لفعل أغضبه من المحقق.
 - 5- يقاوم بسبب الغرور: فلايقبل أن تؤخذ منه معلومات بأي وسيلة.
 - 6- نتيجة أنه مدرب تدريب أمني استخباري.. فهو يضع الدفاعات المناسبة لكسر المقاومة لأنه يعلم فنون التحقيق.
 - 7- فقدان السيطرة: فأصبح الهدف محقق والمحقق هدف.
 - 8- الخوف من العقوبة: الحكم القضائي الناتج على الاعتراف.

طرق مقاومة الاستجواب.

- 1- بمجرد الاعتقال يتم التخلص من الأدلة والوثائق لكي لا يكون هناك دليل مادي على الاتهام.
- 2- يمكنك جعل الاستجواب مغلق (مقول) وذلك بإعطاء المحقق البيانات الأولية (البطاقة) ولا تزيد عن ذلك.
- 3- التمهّل والدراسة الجيدة للإستمارات قبل ملئها.
- 4- لا تلجأ إلى مصادمة المحقق.
- 5- لا تستجيب لاستفزازات وإثارة المحقق (ضرب- غضب- إهانة).
- 6- احذر جيداً من الحراس والمعتقلين.
- 7- لا تجيب على الأسئلة الملقاة عليك بسرعة بل فكر أولاً ثم أجب وحتى لا تثير غضب المحقق تكلم في أشياء أخرى مثل (سبق أن قلت أو تخرج من الموضوع بطلب كوب ماء، أو تستنكر فهمك للسؤال.. كل ذلك لإعطائك فرصة للتفكير الجيد قبل إجابة أي سؤال.
- 8- لمقاومة غسل المخ يجب إشغال الوقت بالذكر والدعاء والتلاوة والصلاة وعدم ترديد مايقال لك.

ثالثاً : مرحلة كتابة التقرير والاستمارة:

- إعداد تقرير وهو خلاصة عملية الاستجواب مع إضافة التوصيات الخاصة بالهدف (يحبس- يجند- يتم زرع- عميل مزدوج.. الخ). ويقدم هذا التقرير للجهات العليا في الجهاز أو المكلف بهذا الاستجواب لإستثماره على النحو السليم.

نماذج على الاستجواب الاستخباري من السيرة:

-في خضم حادثة الهجرة فقد جن جنون قريش حينما تأكدت لديها المعلومات بإفلات الرسول صلى الله عليه وسلم من تنفيذ المؤامرة المحاكاة له بالليل لقتله صلى الله عليه وسلم فأول ما فعلوا بأنهم قبضوا على سيدنا علي رضي الله عنه وعذبوه للإدلاء بإعترافات بمكان النبي صلى الله عليه وسلم وسحبوه إلى الكعبة وحبسوه ساعة لعلمهم يظفرون بخبرهما .

-يقام علي بن أبي طالب والزبير وسعد بن أبي وقاص في نفر من الصحابة فذهبوا إلى ماء بدر ووجدوا غلامين يستقيان لجيش قريش فألقوا عليهما القبض وجاءوا بهما إلى الرسول صلى الله عليه وسلم في الصلاة فاستخبرهما القوم فعلموا من وراءهم أن العدو في العدو القصوى وأن عددهم بين التسعمائة والألف .

-وفي واقعة بني النضير أتى رجل من اليهود وقال إنني رأيت كنانة يطيف بهذه الخربة كل غداة فسأل النبي صلى الله عليه وسلم عن كنز بني النضير الذي خبأه في هذه الخربة فانكر معرفته به فدفعه النبي صلى الله عليه وسلم إلى الزبير فقال عذبه حتى نستأصل ما عنده. فكان الزبير يقذح بزند على صدره حتى أشرف على نفسه ثم دفعه رسول الله صلى الله عليه وسلم إلى محمد بن مسلمة فضرب عنقه.

الفصل الثالث: صناعة العملاء

-تجنيد العملاء

التجنيد

هي إحدى طرق الحصول على المعلومات ويدخل ذلك في الأمن الهجومي؛ الاختراق.»

العملاء:

هو الشخص الذي يقوم بتجنيد الضابط المختص والذي يأخذ وسائل السيطرة عليه ليقوم بعمل غير مشروع وهو يعلم ويدرك جيدا طبيعة تلك الأعمال.

مخاطر تجنيد العملاء:

الطرد- الاختراق- كشف العمل السري- التبليغ- انتهاء العمل الدبلوماسي- اكتشاف نوايا الجهاز الاستخباري.

إجراءات تجنيد العملاء:

-الإحتياج والاستكشاف:

هو البحث المنتظم عن العملاء فإنه بمجرد اكتشاف شخص ما في موقع ما لديه معلومات فإنه اكتشاف.

طرق الاكتشاف:

أ- الاكتشاف المحدد.. أي الهدف منه هو جمع معلومات في مجال محدد (وزارة الخارجية مثلا) فيتم البحث عن العاملين في هذا المجال ثم نبدأ في تجنيدهم.

ب- البحث (الاكتشاف) العام عن العملاء.. البحث عن أشخاص يتم تجنيدهم بصفة عامة بناء على طلب وتكليف الجهاز الاستخباري بحيث يكونوا فعالين.

..يتم عمل ملف من المعلومات الثانوية عن الهدف لتحديد صلاحيته للعمل بالجهاز (الإسم- محل وتاريخ الميلاد- العمل- العنوان- المؤهلات- العمل الذي يقوم به لصالح الجهاز- الدوافع المحتملة لتجنيد- الوضع المادي- الوضع العائلي- المعارف والأصدقاء- الهوايات الشخصية- المعتقدات والميول السياسية- السلوك العام...)

2-التحري:

ويضاف إلى الملف السابق عدة معلومات يشملها التحري عن الهدف (وصف الهدف الجسماني- تاريخه وتاريخ العائلة- صفاته وطباعه الشخصية- تعليمه ومؤهلاته- نشاطاته اليومية- ميوله- سجل السوابق- وضعه المادي...)

ويتم ذلك من خلال مصادر المعلومات الآتية:

1-مصادر علنية:

صحف- مجلات- إذاعة- تلفزيون- سيرة ذاتية...

2-مصادر سرية:

عملاء ومصادر الجهاز.

3-مصادر شبه علنية:

ملفات الشرطة والجيش- سجلات الإحصائيات...

3-التقييم:

تقييم المعلومات المجموعة عن الهدف وتحليلها ودراستها للوقوف على دوافعه ومؤهلاته لتحديد ملائمته وقابليته للتجنيد، ويكون مع مرحلة التقييم هناك تنمية للعلاقة في نفس الوقت الذي تحلل فيه هذه المعلومات.

(العوامل التي يتم على أساسها التقييم.

1-المؤهلات العلمية للمرشح: لمعرفة مدى إمكانية الاستفادة منه.

2-المواصفات الشخصية: شجاع- جريء- يعتمد عليه...

3-القابلية للتوجيه: هل يقبل أن يوجهه أحد ويأمره أم لا?

4-الأمن: هل يمكن ضبط نفسه وكنم الأسرار أم لا?

5-القابلية للعمل الاستخباري: حب العمل والرغبة فيه.

6-القابلية للتجنيد: أي العمل لصالح الجهاز.

7-ما هو مدى اهتمام الأجهزة الأخرى به: لكي يمكن تجنيده بلا مخاطر.

8-الفوائد الحالية والمستقبلية.

9-الدوافع التي تدفعه إلى التجنيد.

4-الدوافع.

من أهم النقاط التي يجب مراعاتها عند التقييم هي دراسة دوافع الهدف (طموحاته ورغباته- مشاكله- مشاكله العائلية والمادية- نقاط الضعف والقوة...)

1-الدوافع العقائدية: يتم معرفة موقف المرشح من مختلف القضايا الاقتصادية والدينية والسياسية والأخلاقية لأن الشخص العقائدي قد يكون عرضة للتغيير.

2-الدوافع المادية: يتم معرفة أحواله المادية (ديون- التزامات- مشاكل...) وهي من أقوى الدوافع للسيطرة على العميل.

3-الدوافع العاطفية: مثل دوافع الحب والكراهية والانتقام وهي غير مستقرة وعرضة للتغيير؛ حب النساء - حب المغامرة - دوافع شخصية ضد النظام - الوطنية...)

4-الإكراه: التهديد بأشياء مأخوذة عليه مسبقا (إيصالات- كمبيالات...)

5-دوافع متعددة: وهو أن يحرك الهدف عدة دوافع مجتمعة وليس دافع واحد.

5-الاختيار.

يتم المقارنة بين أكثر من مرشح للاختيار من حيث (تاريخ حياتهم- استفادة الجهاز منهم- مخاطر تجنيدهم- تكلفة تجنيد كل واحد منهم).

يتم عرض الأمر على الجهاز الاستخباري بترجيح شخص ما.

لكي يكون الاختيار جيدا موقفا لا يبد للإجابة على الأسئلة الآتية:

س1- ماهي المهام التي سيقوم بها المرشح ودرجة أدائه لها?

س2- هل يمكن الوثوق به أمنيا?

س3- هل سيقبل التجنيد؟ وماهي دوافعه؟

س4- كم يكلف؟

6-تتمية العلاقة؛جس النبض»

التأثير على المرشح لخلق حالة لديه تؤدي إلى نجاح عملية عرض التجنيد ولتقليل عملية الضرر الذي من المحتمل أن يحدث إذا فشلت محاولة التجنيد.

تتمية العلاقات عن طريق (الصدقات مع العميل- الهدايا- حل المشاكل الشخصية.)

7-التجربة عن طريق تكليفه ببعض الأعمال البسيطة.

8-التجنيد:

هي أصعب المراحل لأنها تعرض ضابط القضية للكشف وقد يرفض المرشح العرض ويمتنع عن مقابلة ضابط القضية وقد يقوم بالتبليغ عنه وعن محاولاته.

طرق التجنيد.

1-طريقة الاقتراب بتتمية العلاقة.

فالشخص الذي اكتشف المرشح وق ي مه واختاره ونمي علاقته هو الذي ي كل ف بالتجنيد لأنه يكون على علم بأكبر قدر من المعلومات عنه.

2-الاقتراب المشترك:

وفيه يقوم ضابط القضية بالتقييم وتتمية العلاقة ويقوم ضابط آخر بالتجنيد وذلك لأسباب أمنية.

3-الاقتراب البارد (التجنيد المباشر):

يعني طلب التجنيد مباشرة بدون مقدمات.

والسيطرة؛تعميق الدوافع.»

المرشحون من أفراد الشعب للتجنيد:-

1-المهاجرون.

2-المعوزون.

3-المهريون.

4-المقامرون.

5-السامسة.

6-اللاجئون السياسيون.

7-موظفي الجمارك والمطارات والحدود.

8-موظفي المواقف والقطارات.

9-وعمال المقاهي والمطاعم والفنادق.

التخطيط لعرض التجنيد.

1-اختيار الزمان والمكان المناسب لعرض التجنيد.

2-عدم تجاوز الحدود المقررة (وهي تعليمات الرئاسة؛مرتبات- حوافز- خدمات.)

3-اسلوب عرض التجنيد تختلف من شخص لآخر ويحددها التقييم وتتمية العلاقة.

4-الترتيبات في حالة قبول التجنيد.

5-الإجراءات في حالة الرفض (ماذا تفعل في حالة التبليغ عنك- عدم التبليغ?)

تدريب المجند:

1- يتدرب على سرية العمل وطريقة إيصال المعلومة.

2-التخفي.

3-الاستجاب ومقاومة الاستجاب.

- بطرق الاحتكاك بالناس.
- ويترك للمهمة التي جند من أجلها فقط وليس على كل العمل الاستخباري.

احتياطات معاملة المجدد :

- إترقية المجدد.
- إشعاره بالحماية الدائمة.
- المعاملة كصديق دون قسوة.
- برعاية عائلته والسؤال عنهم باستمرار.

إدارة العملاء:

هي فن توجيه العميل وتحضيره والسيطرة عليه وتوقيع العقوبات إذا دعت الضرورة.

مواصفات القائم بالتشغيل:

- 1- إقوة الشخصية؛ ضبط الإنفعالات.
- 2- أن يكون على دراية بعلم النفس.
- 3- أن يكون على خبرة بالعمل الأمني.
- 4- الإهتمام بمشاكل العميل.
- 5- لا يبخل على العميل بالشكر والمدح.
- 6- أن يكون لديه القدرة على الإستجاب الودي.
- 7- أن يصنع علاقة قوية مع العميل.
- 8- أن يلاحظ دوافع العميل.

العلاقة بين الضابط والعميل.

كلما كانت العلاقة طيبة كلما أمكن توجيه العميل وتكليفه وكلما كانت سيئة كلما كان في ذلك خطر على ضابط المخابرات.

- السر المشترك: كل منهما يحمل سر الآخر لذلك ينبغي تنمية وتقوية العلاقة.

2- السيطرة: لا بد لضابط القضية أن يمارس نوعاً من السيطرة بالقدر الذي يحفظ له تنفيذ الأوامر.

3- تقوية العلاقة: على ضابط القضية أن يبحث عن الأشياء التي تقوي العلاقة بينه وبين العميل (زيارات - اهتمام به - حل مشاكل - معرفتها).

4- المكاشفة والوضوح: حتى يتم توضيح الأشياء الغامضة والمواقف.

5- تحويل العلاقة من العلنية إلى السرية: وذلك بمجرد بدء التجنيد.

6- نقل ولاء العميل للجهاز: تحويل ولاء العميل من الضابط إلى الجهاز وذلك لعدم ارتباط العميل بشخصية الضابط.

مسؤولية ضابط القضية تجاه العميل.

1- تأمين العميل: إزامه بالالتزام بإجراءات الأمن ودقة المواعيد.

2- الروح المعنوية: بالمحافظة على دافع العمل (هدايا - هبات - تحفيز - اطراء).

3- إقناع العميل: بأي تكليف خاصة تصدر للعميل (مشروعة - غير مشروعة).

4- الاتصالات مع العميل: (تحديد الموعد - أماكن المقابلات - الإشارات) شريطة أن تكون على درجة أمنية عالية وتدريبه على استخدام الشفرة.

5- والتأديب الإصلاحي: عند إصابة العميل بالتراخي واللامبالاة ومنها:

أ- الحرمان من المكافأة أو التأخير في صرفها.

- ب- التهديد بالاستغناء عن الخدمة.
ج-- أي إجراءات تأديبية أخرى.

- استخلاص معلومات العميل.
ليس لدى كل الناس المقدرة على كتابة التقارير فلا بد لضابط القضية من القدرة على استخلاص المعلومات من العميل ويتم بالآتي:
- 1- يجب الإلمام بالمعلومات السابقة وإجراءات الأمن والتزام المرونة والحذر.
 - 2- تجنب إلقاء الأسئلة التي إجابتها تكون بنعم أو لا.
 - 3- إسأل سؤال واحد في كل مرة مع ترتيب الأسئلة.
 - 4- اجعل العميل يتحدث بحرية ولكن مع السيطرة على المحادثة.
 - 5- قد ر مجهودات العميل واشكره على أفعاله.
 - 6- يجب تغطية النقاط الأساسية في الموضوع إذا كان زمن المقابلة محدود.
 - 7- إنهاء المقابلة بصورة ودية مع الاهتمام بمشاكل العميل الخاصة.
 - 8- حدد زمان ومكان المقابلة القادمة.

متى تتم متابعة الإختبارات مع العميل:

- 1- عند التأخير في تنفيذ المهام.
- 2- عند انضمام فرد جديد للشبكة.
- 3- عند انتهاء خدمة أي عميل يتم عمل اختبار لباقي الشبكة.
- 4- عند ظهور تغير في سلوك العميل.
- 5- عند حدوث نشاط غير متوقع.

إختبار العميل.

وهو معرفة كفاءته وقدرته ودرجة إلتزامه بالأمن ودوافعه ومعرفة إذا ماكان العميل مزدوج أم لا.

- 1- إعطاء العميل مهمة ومراقبة هل يستطيع تنفيذها أم لا لاختبار الكفاءة.
- 2- مراقبة حال العميل وروتينه اليومي وحالته النفسية لتحديد دوافعه.
- 3- إعطاءه مهام كثيرة لإتجازها في وقت قصير وفيها مايتعارض مع الجهاز المضاد لمعرفة إذا كان مزدوجا أم لا.
- 4- إتكلفه في الأزمنة والأمكنة المشكوك فيها بمهام كثيفة مع مراقبته.
- 5- إرسال خطاب أو إتصال تليفوني.
- 6- إختبار لمعرفة تأثير المخدرات عليه.
- 7- تسليمه مظروف النقود أكثر من مرة.
- 8- طلب معرفة معلومات معلومة لدينا.
- 9- طلب معلومات عن أقرب أقرباه.
- 10- إتاحة الفرصة للعبث بأوراق العمل.

مشاكل التشغيل:

- 1- إتصارع الشخصية.
- 2- سطحية تفكير القائم بالتشغيل.
- 3- عقاندية العميل.
- 4- مشاكل عائلية.

5. مشاكل عاطفية أو جنسية تقلل من قيمة الفرد.
6. مشاكل فقدان الدوافع.
7. استغلال التدريب لصالحه.
8. السيطرة العكسية.
9. وهريان الأعصاب.
10. استغلال الموارد المتاحة بطرق غير مشروعة.
11. الجاسوسية.
12. التراخي في الأمن.

إنهاء خدمات العميل.

- يجب التفكير في كيفية إنهاء خدمات العميل قبل تجنيده.
- في حالة حدوث أي خطر من العميل تنهي خدماته فوراً.
- ##بترداد عملية إنهاء خدمات العميل صعوبة في الأحوال الآتية:
 - 1- إكتمية المعلومات التي يعرفها عن الجهاز والعملية لذا يجب اتباع مبدأ الاستخبارات الهام (المعرفة على قدر الحاجة).
 - 2- قدرته على استعمال هذه المعلومات ضد مصلحة الجهاز لذا يجب مسبقاً معرفة دوافعه هل مادية وإلى أي اتجاه ومع أي أحد أم لا؟
 - 3- الواجب المعنوي تجاه العميل يسبب الأثر النفسي عليه.. أي انهيار نفسيته وتحطيمها نظراً لقوة العلاقة والدوافع.

أسباب إنهاء خدمات العميل.

- 1- ارتكابه أخطاء تعرض أمنه الشخصي أو العملية للخطر.
- 2- عدم جدوى استمرارية التعامل معه لوجود ظرف يجعله عديم الفائدة.
- 3- تحقيق وإتمام العملية التي من أجلها تم تجنيده.
- 4- يتعرض لحادث يعيقه عن العمل المكلف به.
- 5- قيامه بتصرفات شخصية تهدد أمن الجهاز.
- 6- إذا قدم استقالته من العمل.
- 7- إذا توفى.

أسلوب إنهاء خدمة العميل.

- 1- التدرج في إعطاء مهام أقل أهمية لتنفيذها وذلك مع قياس رد فعل العميل وإعطاءه مبالغ أقل (تنمر - تهديد - سخط - رضا...).
- 2- خلق الدافع لديه لإنهاء الخدمة والاعتزال للعمل السري والميل لحياة الراحة والاستقرار.
- 3- إيجاد وظيفة مناسبة له إن أمكن ذلك.

طرق إنهاء الخدمة.

- 1- التصفية الجسدية.
- 2- وقفه عن العمل وقطع أي ارتباط له بالجهاز.
- 3- إبعاده لمدينة أخرى داخل الدولة.
- 4- إبعاده لدولة أخرى.
- 5- حجزه مؤقتاً إلى أن تنتهي العملية.

الفصل الرابع: أمن العمليات

هو مجموعة الإجراءات الوقائية التي تتخذ لضمان نجاح العملية الاستخبارية وتوجيه سلوك أفراد العملية لتلافي أي قصور أو خطأ.

مراحل التخطيط

- 1- المعلومات الأساسية ويتم بالآتي:
 - 1- تحديد الهدف بوضوح (الغاية- هدمير - سرقة- دعاية.)
 - 2- التأكد من صحة المعلومات المتاحة (موقع الهدف- حراساته- درجة السرية- درجة للتأمين.)
 - 3- تحديد المعلومات السرية المطلوبة (وثائق سرية؛ تؤمن وتنتقل جيدا)
 - 4- الاحتياطات الأمنية المطلوبة (خطة بديلة- النظر بنظرة رجل الأمن- التحري عن الأفراد.)

ب- الخطة والخطط البديلة.

- 1- خطة رئيسية: وهي شاملة لكل تفاصيل العملية وهي الأصلية.
- 2- خطة بديلة: تستخدم في حالة فشل الخطة الأصلية الرئيسية.
- 3- خطة طوارئ: تستخدم في حالة فشل الخطتين السابقتين وتشمل:
 - أ- تحديد واجبات كل فرد بالتحديد.
 - ب- وقف العملية الاستخبارية الرئيسية والبديلة فوراً.
 - ج- إخلاء البيوت الأمانة المستخدمة في الخطة الرئيسية والبديلة.وضع خطة أمنية لكل فرد إذا اعتقل.

ج- التنفيذ الدقيق لكل تفاصيل الخطة.

- 1- عدم الخروج عن التعليمات.
 - 2- عدم اختلاط الأدوار والمهام.
 - 3- التنفيذ حسب التوقيت والمكان والخطوات الموضوعية.
 - 4- الإبلاغ عن الخطأ أو عن أي ظاهرة قد تعيق العملية مثل (متابعة أمنية للأفراد- أخطاء- معوقات- عدم توفر عنصر رئيسي في تنفيذ العملية.)
 - 5- عدم كشف أسلوب التنفيذ قبل العملية.
- وإن كان ذلك يخضع للتقدير والموازنة مع إعلام الأفراد وعمل تدريب عملي للخطة.
- 6- تطبيق إجراءات الأمن على الأشخاص والوثائق والمعدات.
- مميزات العمليات الخاصة:

- 1- رفع الروح المعنوية لدى أفراد الجماعة.
- 2- خفض الروح المعنوية لدى أفراد النظام.
- 3- بتأكيد مصداقية الجماعة لدى أفراد الشعب.
- 4- هردع النظام وإيقافة عند حده.
- 5- إظهار لمعنى الشهادة والجهاد في سبيل الله.
- 6- خسائر النظام في أفرادة المؤثرين ورموزه.
- 7- التأثير على اقتصاد الدولة.
- 8- كسب كفاءات من أفراد الجيش والشعب للجماعة.
- 9- كسب خبرات قتالية لدى أفراد الجماعة في تنفيذ العمليات.
- 10- تهيئة أفراد الجماعة للمواجهة الشاملة.
- 11- كسب تعاطف أفراد الشعب مع الجماعة.
- 12- دفع النظام لتغيير سياسته واللجوء للتفاوض.

- 13- إظهار قوة الجماعة.
14- عزعة الثقة بين أفراد النظام وبث الرعب فيما بينهم وإجبارهم على تكسير الأوامر.

عيوب العمليات الخاصة:

- 1- أفقد كوادر وقيادات في حالة كشف العملية.
- 2- كثرة الخسائر المادية والبشرية.
- 3- خفض الروح المعنوية لدى أفراد الجماعة عند الفشل.
- 4- إعطاء الفرصة للنظام للاستغلال والتشويه الإعلامي.
- 5- رفع الروح المعنوية لدى النظام للتصعيد والمواجهة الشاملة.
- 6- القبض على أشخاص يكشف أساليب وخطط التنظيم القريبية والبعيدة.
- 7- ضعف الثقة بين أفراد الشعب والتنظيم في حالة الفشل.
- 8- حالات الفشل تمنع الكوادر والشخصيات المؤثرة من الانضمام للتنظيم خوفا من القبض عليهم.

والعمل الخاص مكلف جدا.

التخطيط للعمليات الاستخبارية

التخطيط

- هو الدراسة العلمية المسبقة لأي هدف لتحديد الأهداف وأحسن الوسائل لتحقيق تلك الأهداف عند التخطيط يراعى الآتي:
- 1- أن يكون منطقيًا : بمعنى أن تدرس فيه البدائل جيدا ويوازن بينها لاختيار أفضلها وأحسنها.
 - 2- أن يكون هناك هدف رئيسي (محدد) وأهداف أخرى ثانوية للعملية.

مراحل التخطيط للعملية الاستخبارية.

أولا: مرحلة تحديد الهدف

- 1- تحديد الغاية بصفة عامة من قبل القيادة.
- 2- وجود معطيات أساسية عن الهدف الرئيسي والفرعية: معلومات أولية.
- 3- وجود معطيات إضافية: الزمان والمكان المطلوب إنجاز العمل فيه.
- 4- بصياغة تحديد الهدف في صورة أمر من القيادة واضح وبسيط.
- 5- وتلقي الأوامر للأفراد شفويا.
- 6- لا بد من كتابة الأمر مسبقا منعا للخىالات والأهواء.
- 7- إتاحة الفرصة للمتلقى للأسئلة والاستفسارات عن العملية.

ثانيا: مرحلة تقدير الموقف الابتدائي.

- 1- تقييم المعلومات الموجودة التي تعطى من قبل القيادة وتحديد الناقص منها.
 - 2- تحديد وقت تنفيذ العملية.
 - 3- مرحلة تحديد الوضع
- أ- تحديد وضعنا: (المقاتلين- الكفاءات الموجودة- الأسلحة- النقل والترحيل...)
- ب- تحديد وضع العدو: (معلومات- حراسات- قوات- رد فعل- اتصالاته...)
- ج- كيفية التغلب على العدو: (ابتكارات- مفاجآت- نقاط ضعف العدو...)
- هـ- وضع أرقام حسابية تقديرية لأدوات العملية: (عدد- سيارات- مبلغ... نقود- عدد- سلاح...)

ثالثا: مرحلة الدراسات والتحليل.

- 1- التحرر من جميع القواعد السابقة (فلا توجد مسلمات.. لأنه قد تتغير فجأة).
- 2-دراسة بعض التجارب السابقة للاستفادة من الأخطاء.
- 3-تحديد الهدف بصورة قاطعة (النقطة الرئيسية- نقطة الهجوم).
- 4-بتحديد الأهداف الرئيسية والفرعية الثانوية.
- 5-وضع الهدف في أبعد مكان محتمل (أصعب مكان).
- 6-وضع الاعتبار أن العدو ذكي جدا وحر الحركة.
- 7-دراسة قوة العدو وامكانياته.
- 8-دراسة العوامل النفسية للعدو لامكانية شن الحرب النفسية عليه.
- 9-وتخيل نوايا العدو في كل جزئية من الخطة وكذلك رد فعله.
- 10-دراسة مسرح الصراع لإحكام الخطة والغطاء.
- 11-تحديد شكل العملية وتقسيمها لمرحل (استعداد- تنفيذ- انسحاب- إعطاء التمام).
- 12-الترابط بين مراحل الخطة والعملية (تسلسل- ترتيب- تنسيق).
- 13-تفصيل الأدوار بحيث يعرف كل شخص دوره بالضبط.
- 14-التخطيط لأي عملية يبدأ من النهاية إلى البداية وليس العكس.
- 15-طريقة إدارة العملية عن طريق تحديد الهيكل التنظيمي ومسؤولية كل فرد.
- 16-مرونة الخطة وتعدد البدائل يزيد من مقومات نجاحها.
- 17-تحديد الأخطار التي يمكن وقوعها والخسائر المتوقعة في كل جزئية.
- 18-توقع الفشل في كل جزئية من جزئيات الخطة.
- 19-تحديد الخيارات والبدائل الممكنة وأسلوب التنفيذ بصورة واضحة.
- 20-ترك مجال للصدفة في أي جزئية واستغلالها إذا كانت في صالح الخطة ولافيها إذا كانت ضد الخطة.

رابعا: تقدير الموقف النهائي.

- 1-مراجعة شروط نجاح الخطة قبل اتخاذ القرار.
- 2-تحويل الشروط إلى أرقام حسابية.
- 3-إذا كانت النسبة 75% يتم إصدار قرار التنفيذ.

عوامل نجاح الخطة.

- أولا: الحيطة:(تأمين الخطة واحاطتها بالسرية التامة).
- 1-المعرفة على قدر الحاجة.
- 2-عدم معرفة المنفذين.
- 3-وتطبيق إجراءات الأمن.
- 4-عدم معرفة الأشخاص لبعضهم.
- 5-مراجعة إحكام الغطاء على كل الخطة.
- 6-الدقة في تقدير تصرفات العدو.
- 7-الخطط الجيدة للانسحاب.
- 8-وجود فريق تنفيذ وفريق حماية.

ثانيا: المفاجأة:

وهي المباغته في زمان ومكان العملية مع عدم إعطاء العدو فرصة أو الوقت لصد الضربة وتحقق المفاجأة بالآتي:

- 1-السرعة: (دقة حساب الزمن- تضليل العدو- استغلال الفرص)

2.التعمية: (توصيل معلومات خطأ للعدو- استخدام أدوات غير متوقعة).
3.التكتيك المبتكر

ثالثا: الاقتصاد في القوى:تقليل حجم الخسائر.
1-عدم تكثيف القوى بأكثر من اللازم لأنه يحتاج جهد كبير في التأمين والإخفاء ويكون عبء في حالة الخطر.
2-توجيه كافة عناصر القوى المتاحة للحصول على النتيجة النهائية.

رابعا: التجميع :
تحقيق وجود الوسائل والعناصر المنفذة في الزمان والمكان المحدد.
التحضير الجيد والتخطيط المحكم هو سبب التجميع.

خامسا: ملائمة الوسائل لتحقيق الهدف.
أي تكون الوسائل التي سيتم بها تنفيذ العملية كافية لتدميره والقضاء عليه (لا تتعطل- لا تكفي- كفاءتها عالية- جاهزة؛سيارات- سلاح...)»

سادسا: المبادأة:
أي تكون الخطة هجومية بدون تردد ولا تكون دفاعية.
75% من الخطة احتمالات مدروسة إذا حاولنا زيادتها سيكون هناك جبن واضح لأننا نريد زيادة نسبة الأمان إلى أعلى.
25% من الخطة تترك للقدر إذا حاولنا تجاوزها أو زيادتها سيكون هناك تهور لأننا نترك فرصة كبيرة للصدفة وقد لا تحدث فيؤدي للفشل.
(((الخطة الأمنية

تعريفها :
مجموعة من الإجراءات المتناسقة المتكاملة المحكمة الخاصة بعمل معين تهدف إلى تضليل العدو ومفاجأته وتقليل خسائر العمل قدر الإمكان عند الإنكشاف.

أهميتها :
يكون أولا بعد توفيق الله عز وجل وكلما ازداد إحكام الخطة الأمنية كلما ازدادت نسبة النجاح وقلت الخسائر وكلما قل إحكام الخطة الأمنية كلما قلت نسبة النجاح وزادت الخسائر.

مواصفات الخطة الأمنية الناجحة :
يجب أن تتوفر عدة أسباب تساعد على نجاح الخطة الأمنية وهي:-
أ- واقعية :

يجب أن تكون الخطة واقعية وليست خيالية حتى تجد مصداقية لدى العدو قبل العمل وبعد العمل.
ب- متناسقة متكاملة محكمة و دقيقة :

بحيث لا يوجد بها أي ثغرات ويكمل بعضها بعضا وتعطي حلقات مترابطة متسلسلة لدى الأعداء.

ج-- بسيطة :
بمعنى أنه يمكن إستيعابها من جميع الأفراد ولا يصعب عليهم أداءها.
د- مبتكرة.

ه-- مرنة.

و- سرية.

كيفية تحقيق الخطة الأمنية :

يجب الإهتمام بوضع خطة أمنية لكل عمل هام يمكن أن يتعرض للكشف من العدو وله تأثير على العمل بصورة كبيرة فمثلا أي فرد ي رسل في مهمة خاصة لابد أن تكون معدة له خطة أمنية يستطيع من خلالها أداء عمله بصورة أمنية جيدة وتكون لديه إجابات واضحة محددة عن كل ما يمكن أن ي سأل عنه من ق بل العدو في حالة إنكشافه - وكذلك أي مجموعة ت قدم على عمل لابد أن ت عد الخطة الأمنية الخاصة بها قبل بداية العمل, ويلتزم جميع الأفراد بتنفيذها بدقة ويعرف كل فرد دوره فيها ويحفظه جيدا وتراجع معه من قبل القيادة للتأكد من إستيعابه وإمكانية تنفيذه (تجارب عملية شبيهة بالتحقيقات)

وستتناول الآن أمثلة على خطط أمنية لبعض الأمور.

-إخطة أمنية لمهمة فردية.

-إخطة أمنية لعقد إجتماع.

-إخطة أمنية لمهمة جماعية.

أولا: مثال على خطة أمنية لمهمة فردية: (التدريب في أفغانستان).

قبل السفر

قد يتعرض الأخ في المطار للإستجواب (مطار السفر) فينبغي أن ي لحن الإجابة على الأسئلة المتوقعة مثل:

أ- ماهي أسباب سفرك ؟

ب- كيف حصلت على نفقات السفر ؟

ج-- مدة السفر؟

د- من الذي سيستقبلك في البلد المسافر إليه ؟

ه-- ماذا ستعمل في البلد المسافر إليه؟

توضع احتمالات لدرجات الإستجواب

.. أثناء السفر .. (بلد الترانزيت).

يلقن الأخ الإجابة على الأسئلة الآتية:

أ- لماذا تذهب إلى باكستان ؟

ب- هل تنتمي لجماعات دينية ؟

ج-- كيف حصلت على نفقات السفر؟

د- من أحضر لك تأشيرة باكستان ؟

ه--ماذا ستعمل في باكستان؟ و- عند من ستنزل في باكستان؟

..يلد الوصول .. (باكستان).

يلقن الأخ الإجابة على الأسئلة الآتية:

أ- لماذا جئت إلى باكستان ؟

ب- كم المدة التي تقضيها في باكستان ؟

ج- عند من تنزل وتقيم؟

..يلد ترانزيت العودة

يلقن الأخ الإجابة على الأسئلة الآتية:

أ- ماذا كنت تفعل في باكستان ؟

ب- هل أنت مجاهد ؟

ج-- هل تنتمي لجماعات دينية في مصر؟

- د- لماذا جئت من باكستان إلى دولتنا بالذات ؟
 ه-- من الذي ستنزل عليه هنا ؟
 و- كم المدة التي ستقضيتها هنا؟
 ..يلد العودة .. (الرجوع إلى بلدك)
 أ- ماذا كنت تعمل في الترانزيت ؟
 ب- عناوين وتليفونات الأشخاص الذين إستقبلوك خلال إقامتك؟
 ج-- مع من جلست من أفراد الجماعة؟ وكم المدة؟
 ..عند إنكشاف سفرك إلى باكستان..
 أ- ماذا كنت تعمل في أفغانستان أو باكستان ؟
 ب- في أي المعسكرات تدربت؟
 ج-- من الذي دربك؟ وما هي الأسلحة التي تدربت عليها ؟
 د- من كلفك بالذهاب لأفغانستان؟
 ه-- بمن ستتصل في مصر ؟
 و- ما هي الأعمال والتكليفات التي تنوي القيام بها في مصر؟
 ز- من تدرّب معك في أفغانستان ؟
 س- كم عدد المصريين الموجودين في المعسكر؟ وفي أفغانستان؟
 ط- ما هي أسماؤهم ؟
 ك- من هناك من قيادات الجماعة؟ وأين يسكنون؟ وعملهم ؟
 ل- ما هي الأشياء التي يتحدّث فيها قيادات الجماعة؟

ثانيا: مثال على خطة أمنية جماعية (اجتماع هام).

والاجتماع نوعان:

- 1- اجتماع يعقده المسؤولون على العمل العلني وهذا يعقد في أماكن كثيره (شقة - مسجد..).
- 2- اجتماع يعقده المسؤولون عن العمل السري وهذا يتطلب جهدا كبيرا من الكي تقوم على تأمينه وسوف نتناول هذا الاجتماع بما يحفظه من أعين الأعداء إن شاء الله تعالى:-
 وتنقسم الخطة الأمنية لهذا الاجتماع إلى مراحل عدة:

1- قبل الاجتماع

مكان الاجتماع

3- أثناء الاجتماع

4- الإنتهاء من الاجتماع

-وفي حالة المداهمة والقبض على أحد الأفراد.

أولا : قبل الاجتماع :

والاجتماع هنا (في العمل السري) ينقسم إلى:

اجتماع في مكان ثابت :

وهو اجتماع يجتمع فيه أكثر من ثلاثة أفراد لمناقشة خطة , أو الإعداد لعمل.

اجتماع متحرك (لقاء):

ويكون بين عدد قليل من الأفراد لا يتعدى ثلاثة أشخاص, ويتناول ابلاغ أمر معين.

(ما نتخذه من إجراءات أمنية قبل الاجتماع الثابت:

-وضع خطة أمنية مناسبة للأفراد إذا ما تعرض أحد للقبض وتمثل في الاتي:

أ- من صاحب الشقة ؟

ب- ماذا كان يدور في الاجتماع ؟

ج-- من كان معك ؟

د- ماذا تم الإتفاق عليه ؟

- 1- تحديد زمن الإجتماع بحيث لا يثير الإثارة والشبهة في تحرك الأفراد.
- 2- عدم وجود فترة زمنية كبيرة بين تحديد موعد الإجتماع للأفراد والإجتماع نفسه.
- 3- بتأمين مكان الإجتماع والطرق المؤدية إليه عن طريق الآتي:
 - أ- التأكد من الوضع الأمني عن طريق التليفون.
 - ب- وضع أفراد لمراقبة المكان قبل وأثناء الإجتماع.
 - ج-- زرع أحد الأفراد قرب أقرب نقطة أمنية للعدو (مركز شرطة - مديرية أمن) للإتصال عند مشاهدة أي تحرك أمني.

د- وضع حارس مسلح لصد أي هجوم لإعطاء فرصة للهروب.

و- تحديد ماذا سيحدث عند مداومة الشرطة للمكان.

ب- بالنسبة للأفراد المتوجهين إلى الإجتماع يجب عليهم مراعاة الآتي:

- أ- التأكد من عدم وجود العدو خلفهم أو في محل الإجتماع.
- ب- عدم التوجه مباشرة أو جماعات إلى المكان بل فرادى مع وجود فواصل زمنية.
- ج-- إذا كان الأخ راكبا لمواصله عامة فعليه النزول بعد أو قبل الإجتماع, وإذا كان معه سيارة خاصة يتركها بعيدا وفي مكان آمن يسمح لها بالحركة في أي وقت.
- د- يجب مراعاة المظهر والملابس بحيث يلائمان المكان الذي فيه مقر الإجتماع.
- ه-- إذا كانت الأفراد مسلحة يجب التأكد من صلاحية السلاح.
- و- التأكد من الغطاء المناسب لما يحمله الأخ من أوراق شخصية.
- ز- ما تتخذه من إجراءات أمنية قبل إجتماع متحرك (اللقاء).
- ح- عندما يذهب الأخ إلى لقاء (إجتماع متحرك) معين يجب أن يذكر نفسه بهذه الأشياء:

أ- هل واثق من عدم وجود العدو خلفه أو محل اللقاء؟

ب- من هو الشخص الذي سيقابله؟

ج-- هل هذا الموعد هو الأول أم الثاني؟ (الموعد المتغير).

د- هل هناك في الوضع ما يثير الشك؟

ه-- هل يعرف مكان اللقاء بالضبط؟

و- هل مظهره وملابسه يلائمان المكان الذي يقف فيه؟

ز- هل سلاحه صالح للإستعمال؟

س- ما هي البدائل لكل عمل؟

ط- عدم التوجه مباشرة إلى الشخص مع التدقيق في وجهه وملامحه.

ك- وأخيرا ألم ينس شيئا؟

ثانيا : مكان الإجتماع:

الإجتماع في مكان ثابت :

لايد أن تتوفر فيه صفات تساعد على مواجهة أي طارئ يواجه أفرادا الإجتماع.

1- أمن حيث الموقع يكون بين المنازل وليس في أولها.

2- وجود عدة طرق توصل إلى مكان الإجتماع فهذا يساعد على الدخول والخروج أكثر من مرة

وبالتالي صعوبة محاصرة المكان والإفلات من الخطر بسهولة.

3- ألا يكون المكان قريب من أماكن مشبوهة (تعمل هذه الأماكن مع الأمن).

4- من الأفضل أن تكون الشقة في الدور الأرضي وبها تليفون.

إجتماع في مكان متحرك (لقاء):

1- أن يكون مكان اللقاء ملتقى عدد كبير من الأزقة والدروب التشعبية بحيث يسهل الدخول

والخروج والهروب.

2- أن يكون مكان اللقاء لا توجد فيه العناصر التي يحتمل تعاملها مع الأمن (مقهى).

3- عدم إزدحام المكان لأن ذلك يسهل للأمن الإختفاء.
4- لايد من وجود أماكن بديلة وأيضا وجود الزمن البديل لأن ذلك مما يصعب على الأمن مراقبة المكان والموعد المتغير.

ثالثا : أثناء الإجتماع :

يجب مراعاة الآتي أثناء الإجتماع :

1-وضع خطة أمنية تتمثل في الآتي :

أ- غطاء مناسب لوجود الأفراد (طلاب مثلا لايد من وجود كتب مذكرات ..)

ب- التأكد من الأوراق الشخصية التي تتاسب الغطاء المتفق عليه.

ج-- عدم وجود ما يدل على الإجتماع مكتوبا وإن كان فلا بد فيكون بشفرة خاصة.

د- عدم تناول الأطعمة أو أي شيء يدل على وجود أشخاص كثيرة

ه-- تشريك المكان وهذا حسب أهمية الإجتماع ووجود أشياء لا يمكن حملها عند الهروب.

رابعا : بعد الإنتهاء من الإجتماع :

1- الإنصراف فرادى أو كل إثنين مع بعضهما وهذا حسب عدد الأفراد.

2-عدم التوجه مباشرة إلى الطريق العام ولكن من طرق جانبية.

3-عدم الحديث بما كان في الإجتماع أثناء التحرك بعده.

4-انسحاب جميع نقاط المراقبة بعد إنصراف الأفراد.

5-عدم ترك أي شيء يدل على أنه كان هناك أكثر من صاحب المكان.

خامسا : حالة مداهمة الشرطة والقبض على أحد الأفراد.

1-وضع خطة أمنية لصد الهجوم بحيث تتمثل في الآتي :

أ- من سيتعامل مع العدو بالرصاص؟

ب- من سيهرب بالأشياء المهمة؟ ومن سيحرق الأوراق المهمة؟

2-عدم التوجه مباشرة إلى الأماكن الأخرى.

3-تحديد الطرق والشوارع التي سيتم الهروب منها.

4-إذا كان المكان مشرك يجب التأكد من خروج جميع الأفراد.

(في حالة القبض على فرد من الأفراد يجب إتخاذ الآتي :

1-تنفيذ ما تم عليه الإتفاق مع هذا الأخ في الخطة الأمنية.

2-إذا كان الأخ ذو أهمية في العمل (قيادة - يعرف أماكن - سلاح) يجب إتخاذ اللازم قبل أن

يكشف العدو شيء.

3-إبلاغ جميع الأفراد الذين يتوجهون سابقا إلى مكان الإجتماع.

4-إبلاغ الجميع برقم التليفون الموجود في الشقة بحيث يستخدم لتضليل العدو.

(مثال على خطة أمنية لمهمة جماعية (محاولة إغتيال زكي بدر).

(1)محور الخطة الأساسي :

هو الإخفاء والتمويه على العدو حتى وقت تنفيذ العملية وتقليل الخسائر في حالة الإنكشاف للجهة

المنفذة ومحاولة تأخير نسبة العمل للجماعة.

قياد العملية :

ك لف بها أخ هارب من المراقبة وغير مقيم في مكان معين وله إتصالات تسمح له بإختيار

الأفراد وإستغلال الإمكانيات "ممدوح"

(2)إختيار الأفراد :

أ- يتم إختيار العناصر الصالحة للعملية من محافظات مختلفة ورعي أن غيابهم عن العمل وعن

أسرهم لن يلفت الأنظار بصورة واضحة وتم تكليفهم بحلق اللحى بمجرد وقوع الإختيار عليهم.

ب- تم توزيعهم على مجموعات كل مجموعة 4:3 أفراد في شقق لا يعرفها إلا ساكنيها وي
عطون أسماء حركية.

ج-- ر وعي في إختيار أفراد المجموعة عدم معرفة بعضهم بعضا وفي حالة وجود سابق معرفة
ي بلغ بها الأخ المسؤول لتداركها في الخطة.
(3)إسلوب العملية.

تم إختيار أسلوب تبعد فيه الشبهة عن الجماعة وتقل فيه الخسائر البشرية في المواجهة المحتملة
(تفجير سيارة)

(4)خداع العدو في التحقيقات:

أ- المحور الأساسي في الخطة أن الذي فكر وخطط ونفذ هذه العملية أخ معين له إتجاه سابق عند
العدو في مثل هذه الأمور (التنظيم والسلاح)

ب- هذا الأخ هو الذي جمع الأفراد وجندهم ودرّبهم ونظمهم بعيدا عن إطار الجماعة الإسلامية.
ج-- تم تلقين الأفراد كيفية التعرف بهذا الأخ وحتى وقت تنفيذ العملية وكان كل أخ له قصة تلائم
مع واقعه الشخصي ومحافظته التي جاء منها.

د- أمور التسليح والتمويل كان الأخ القائد هو المسؤول عنها فقط.

ه-- تم الإتفاق على شقة معينة يذكرونها في التحقيق في حالة القبض على أحد منهم.

و- تم تلقين كل أخ موقفه في التحقيق وما يقوله تحت التعذيب وتم التنسيق بين مواقف كل الإخوة
المتصلين بالعملية.

ز- كان من المفترض أن يكون الأخ الذي وضع المخطط والوهي للعملية خارج البلاد عند تنفيذ
العملية هذا الأخ لا يعرف تفاصيل العملية ولا دور كل فرد فيها ولكنه شارك في إحضار
المتفجرات وبعض الذخائر ويعرف بعض الأشخاص المشتركين ويعرف المخططين والمنفذين
الحقيقيين.

-تم الإتفاق على مكان وطريقة التدريب.

-تم مراعاة الإجراءات والتدابير الأمنية السالفة الذكر حسب الإمكانيات المتاحة.

(5)أخطاء الخطة بعد التطبيق:

أ- عدم سفر الأخ المفترض وهميا أنه خطط ونفذ العملية والذي سيقول الأفراد عليه بعد القبض
عليهم إذا حدث.

ب- تأجير بعض الشقق بأسماء حقيقية أدى ذلك إلى معرفة بعض الأفراد المعروفين بإنتمائهم
للجماعة وبلداهم.

ج-- معرفة عدد من الإخوة المشتركين في العملية للأسماء الحقيقية للمخططين الأصليين للعملية.

د- عدم وجود خطة إتصال جيدة بعد العملية مما أدى إلى إنكشاف بعض الإخوة لبقائهم في
مكانهم حتى تم القبض عليهم بأسلحتهم (إنقطاع الإتصال بين القيادة وبين الأفراد لمتابعة
الموقف).

ه-- عدم تجهيز وثائق سفر مزورة كافية للأفراد للتحرك بها بأمان بعد العملية (بطاقات -
جوازات).

ز- عدم التخلص من الوثائق بعد الإنتهاء من العملية وأدى ذلك إلى إنكشاف الإخوة المشتركين.

و- إستئجار أكثر من شقة في منطقة واحدة ومن سمسار واحد.

ل- وجود تليفون مشترك بين شقتين أثر الشكوك.

(6)إيجابيات الخطة الأمنية:

أ- مجرد وجود خطة أمنية أعطى دفعة معنوية قوية للأفراد.

ب- نتيجة إحكام السيطرة الأمنية كانت الخسائر قليلة بالقياس المتوقع.

حرب أكتوبر 1973م نموذج للخطة الأمنية على المستوى الإستراتيجي لتحقيق المفاجأة.
الفهرس

1	الفهرس
1	المقدمة
	الأممن القومي 5

الباب الأول: الأمن الدفاعي
الفصل الأول: صور الأمن الدفاعي

9	أممن الأفراد
14	أممن الوثائق والمستندات
18	أممن المنشآت
	أممن المؤتمرات والاجتماعات 25
30	أممن الاتصالات
36	أممن السفريات
41	أممن المواصلات
43	أممن الأسلحة والذخائر
	أممن الأموال 44
45	أممن التدريب
	الفصل الثاني: التطعيم ضد الإعلام
47	النشاط الإعلامي
51	الإشاعة
54	الدعاية

الباب الثاني: الأمن الهجومي
الفصل الأول: مهارات الأمن الهجومي

58	1- المراقبة
67	2- الغطاء
70	3- الإخفاء
72	4- التفتيش السري
75	5- المقابلة
79	6- البيت الأممن
81	7- النقطة الميتة
85	8- الشفرة
	الفصل الثاني: صور التعامل مع العدو
87	1- الاستدراج
	2- القبض والتفتيش 90
94	3- الاستجواب الاستخباري
	الفصل الثالث: صناعة العملاء
100	1- تجنيد العملاء
104	2- إدارة العملاء
	الفصل الرابع: أممن العمليات
108	أممن العمليات
	التخطيط للعمليات الاستخبارية 110
113	الخطة الأمنية

