

## سلسلة وأعدوا لهم ما استطعتم { التجنيد

### تمهيد

الحمد لله وحده والصلاة والسلام على من لا نبي بعده {نبي الملحمة ونبي الرحمة الصحوك القتال محمد بن عبد الله ومن تبعه بإحسان إلى يوم الدين {و بعد.. لا شك أن الانضباط هو العمود الفقري للعمل العسكري في كل مراحله بدأ من التدريب وإنهاء بالقتال {أما في العمل السري فالأمن هو محيطه الذي يحميه من عيون الأعداء المتربصة بالحركة المسلمة والسبيل الذي تسير عليه في كل مراحلها وتحركاتها {بدأ من ولادتها حتى وصولها إلى منتهى غايتها.

وحتى تولد الحركة كاملة دون تشوهات أو إعاقات فلا بد للمؤسسين أن يبذلوا منتهى جهدهم في تكوين نواة الجماعة وكوادرها ولكي تستمر الحركة دون أمراض قاتلة أو إصابات باترة وجب عليها الإهتمام بالتجنيد وبذل جهدا كبيرا في ذلك حرصا على نقاء صفها من الإختراق الذي قد يؤدي بها إلى المهالك ونهايتها.

والتجنيد يتم دائما لغرضين هما:

1- الحصول على أفراد للجماعة.

2- التعاون مع الشعب للحصول على خدمات وهذا النوع على شكلين:

أ) أفراد يأخذون أموال مقابل ما يبدلون به من معلومات ؛ عملاء.»

ب) أفراد لا يأخذون شيئا مقابل ما يساهمون به من خدمات ؛ متعاونين.»

والغرض الأول في غاية الخطورة لأن أي خطأ فيه يضر بالحركة دون أن تدركه أو تتلافى مشاكله بسرعة ويظل قائما فيها عينا على كل تحركاتها أو يصل إلى مرتبة القيادة أو يكون من صناع القرار فيها وساعتها ستدور الجماعة في الفلك المعادي شاءت أو أبت ويصبح تجنيداً التالي من باب المنافسة للحصول على الأفراد حتى لا تتقوى الحركات الأخرى بهم ثم تقوم بصياغتهم لإفسادهم بالشكل المناسب لتصورات العدو ومنها:

1- حركات فيها رائحة إسلام لكنها في الحقيقة تسير على منهج معوج ولا تصل بهم إلى مراد الإسلام بل أن حقيقة الأمر فيها أن لا يعي أفرادها الفهم السليم للدين على غرار الحركات الديموقراطية.

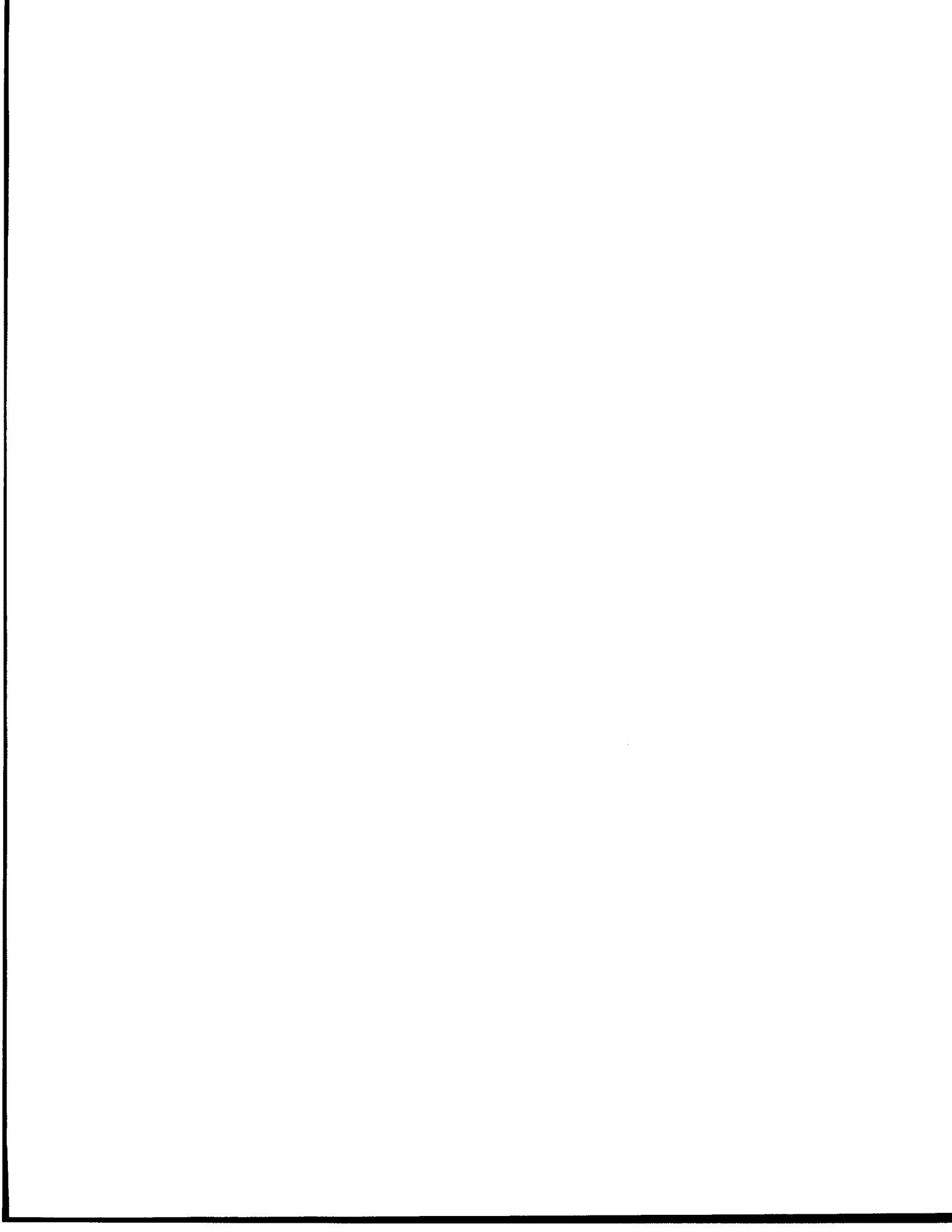
2- أن تحولها إلى حركة خوارج محسوبة على الإسلاميين وهي عبارة عن جرثومة تنخر في جسم الدين وتشوهه ولا تمت له بصلة لامن قريب أو بعيد بل هدفها إهلاك المجتمع والإسلام جاء لإحياؤه.

3- أو حركة تنتهج شكلا سلبيا قريب من الصوفية يهتم بالتواضع للناس وتركية النفس ولا يهتم بإدارة المجتمع أو حتى التدخل في إصلاح سياسته.

4- أو تردها عن دينها على غرار التجمعات الصوفية التي لا ترى الدين إلا مناسبات سنوية والتقرب فيه من خلال عبادة شركية لأصل لها في الدين.

5- أو تحولها إلى صورة همجية تستنبح كل شيء لا تعرف حراما فكل شيء مباح أو تقر بعرف أو تقليد بل أوجدوا لهم ربا جديد ليس سوى شيطان مرید.

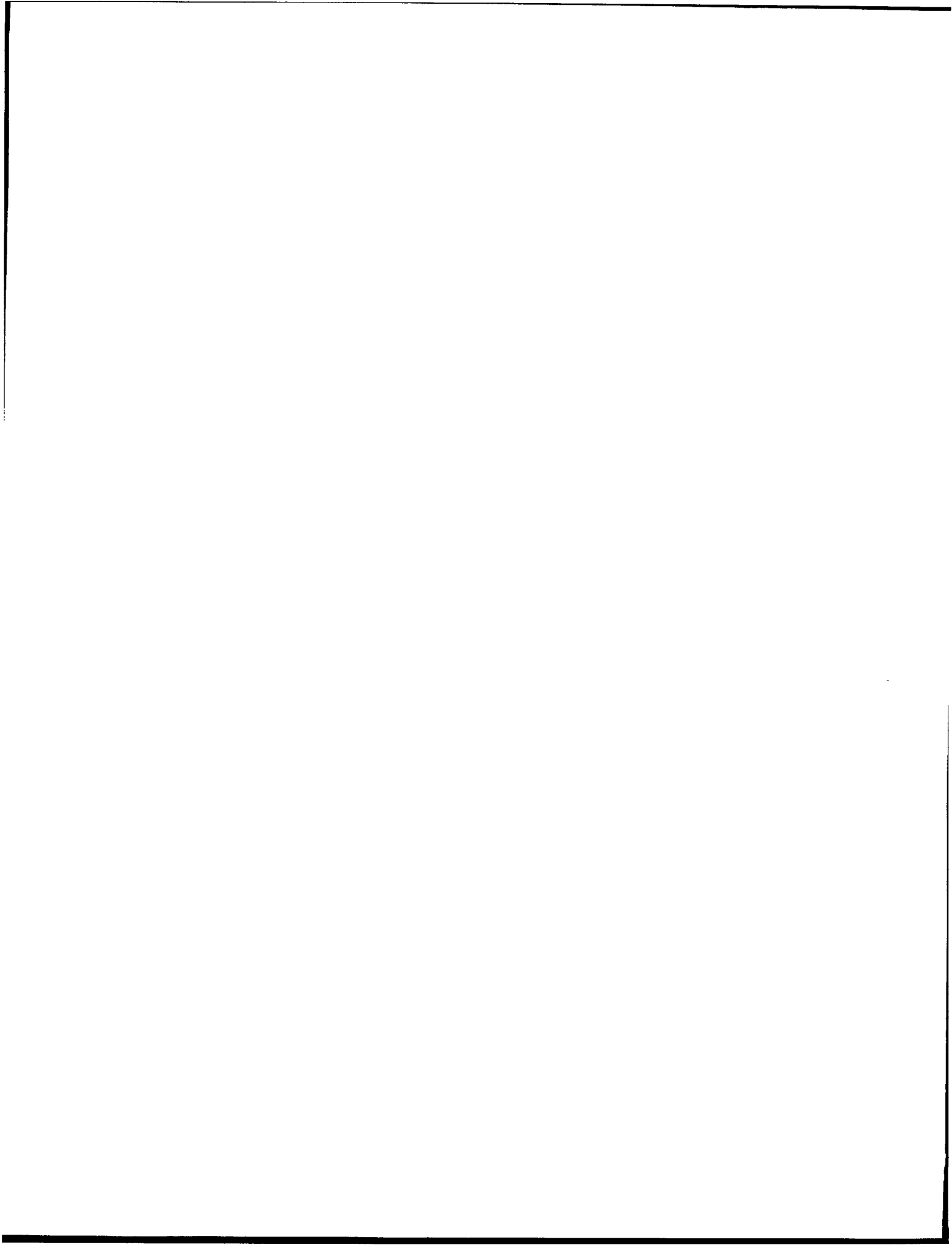
ونهاية المطاف أن يفقد الشعب الثقة في كل هذه الأشكال لأنها لم تشبع رغباته فالحركات الديموقراطية لم ترفع الظلم عنه بل قننته سواء صوتت بالإيجاب أو الرفض والخارج زادت الطين بلة وجعلته ببغض نموزج الدين بل إسمه الذي يدعون إليه والسلبية جعلته يحيا في ظل وخنوع والبسوه ثياب الخراف وأسموه له زهد وتواضع وأنسوه عز المسلم وتقوده فرغب عنها والصوفية عاش من خلالها في وهم وفي ظل طقوس وثنية عف عليها الزمن وتجاوزتها المعرفة البشرية والأخيرة حولته إلى حيوان معنوه بأباه كل صاحب غيرة أو فطرة سليمة وكل من يأبى



على نفسه الدنية وبعد أن يفقد الشعب الثقة فيها كلها ويرضى بالنظام العلماني يقوم العدو مؤيدا برغبة الشعب ومباركته بالبطش بها جميعا وعلى مراحل بحسب خطرها .  
والغرض الثاني مخاطره محدودة طالما بقي بعيدا عن جسم الحركة ففي أسوأ أحواله قد يضر بأحد أجنحة الحركة والذي يمكن تعويضه مع الوقت { وهذا لا يجعلنا نهمل أو نتراخى عند القيام به بل يجب علينا أن نوليّه إهتماما يليق به وبحجم النفع الذي يعود على الجماعة منه .  
والغرض الأول يسمى أمن التنظيم والثاني يدخل تحت باب أمن العمل التنظيمي } وسوف نقوم بتفصيل كل إجراء علي حدة .

## الفصل الأول أمن التنظيم

أمن التنظيم ؛ الأفراد المقصود منه المحافظة علي التنظيم من الاختراق وهو مجموعة الإجراءات التي تتخذ لحماية العقول البشرية من من السرقة والتأكد من أن الأسرار و الوثائق يتم تداولها بين أفراد موثوق بهم موالين ومأمونين .  
يتحقق هدف المحافظة علي أمن التنظيم بمنع حدوث الاختراق عن طريق إخضاع العملية التنظيمية لمرحل متدرجة يتم خلالها الدرس والتنظيم { وجمع المعلومات الكافية عن كل فرد يراد تنظيمه ,



وهذه المراحل هي:-

أولا الملاحظة والفرز..

وهي المرحلة التي يتم فيها بداية المقابلة بين المواصفات المطلوبة والمحددة لتنظيمها وبين الشخص المراد تنظيمه والتي تتمثل في الحكم الاول الذي يصدره أي إنسان في شكل سؤال لابد من توفر حد أدنى من المعلومات عن الشخص والتي تتوفر دون تعارف مباشر بين الاثنين ويمكن تسمية هذه المرحلة بمرحلة بداية التنشيط.

ثانيا التحري وجمع المعلومات:

بعد أن يكون الشخص قد إجتاز المرحلة الاولى ولم يحصل إعتراض أولي عليه عندنا نبدأ بجمع المعلومات التفصيلية عنه وذلك بسرية تامة وبدون علمه وفي هذه الحالة يتم التأكد من عدة نقاط:

1-معرفة ماضيه:

بحيث يخلو من أية نقطة سيطرة يمكن أن تؤثر علي مستقبله مثال ذلك كون الشخص كانت له علاقة بحركة سياسية سابقة ولكن سبب تركه لها غير معروف لدي عامة الناس ولكنه معروف لاشخاص معينين أو للسلطة وليكن مثلا لاختلاس أو سلوك شذ أو غير ذلك من الاسباب فمثل هذا الماضي يمكن العدو من السيطرة علي هذا الشخص مقابل عدم كشف أسراره بحيث يسخره للعمل لصالحه.

2-معرفة قناعاته السياسية الحاضرة:

ويمكن أن يتم ذلك عن طريق سؤال الآخرين من أقربائه وأصدقائه وزملاء العمل حيث أن القناعات السياسية لكل شخص تخرج غالبا من خلال المناقشات مع الآخرين.

فقد تكون الديمقراطية هي أنسب القناعات السياسي لديه في إقامة الحكومات الناجحة أو هي الوسيلة المناسبة للوصول للحكم.

وقد تكون الشيوعية هي أنسب القناعات السياسية لديه وأنها نموذج حقيقي للمساواة بين أفراد المجتمع وأن الفوارق الطبقية الموجودة في النظام الديمقراطي هي سبب شقاء الامم وقد يتبنى نهجا ثالثا أو رابعا الخ.

3-معرفة قناعاته الفكرية الحاضرة:

لابد من معرفة قناعات الفرد الفكرية لأنها من أهم الامور التي يدور حولها إنتظام الافراد وإنتلافهم فوضوح المنهج والفكر وتبني جميع أفراد التنظيم له يجعل الخلافات بين أفراد التنظيم في إطار المسائل التي تحتل الخلاف المعتبر وعدم وضوح المنهج قد يترتب عليه خلافات كبيرة.

ويمكن تبويب المعلومات المطلوب جمعها عن الشخص لتغطية انقاط السابقة كما يلي:

طفولته وضعه بين زملائه في الدراسة أصدقائه القدامي سجنه سبب تركه التنظيم السابق إن وجد حالة أهله المادية تحصيله العلمي مهنته قدراته الاخرى التي يتقنها توجهه جيرانه أصدقائه الحاليين أسفاره الداخليه والخارجية ولماذا عدد أفراد عائلته..... الخ .

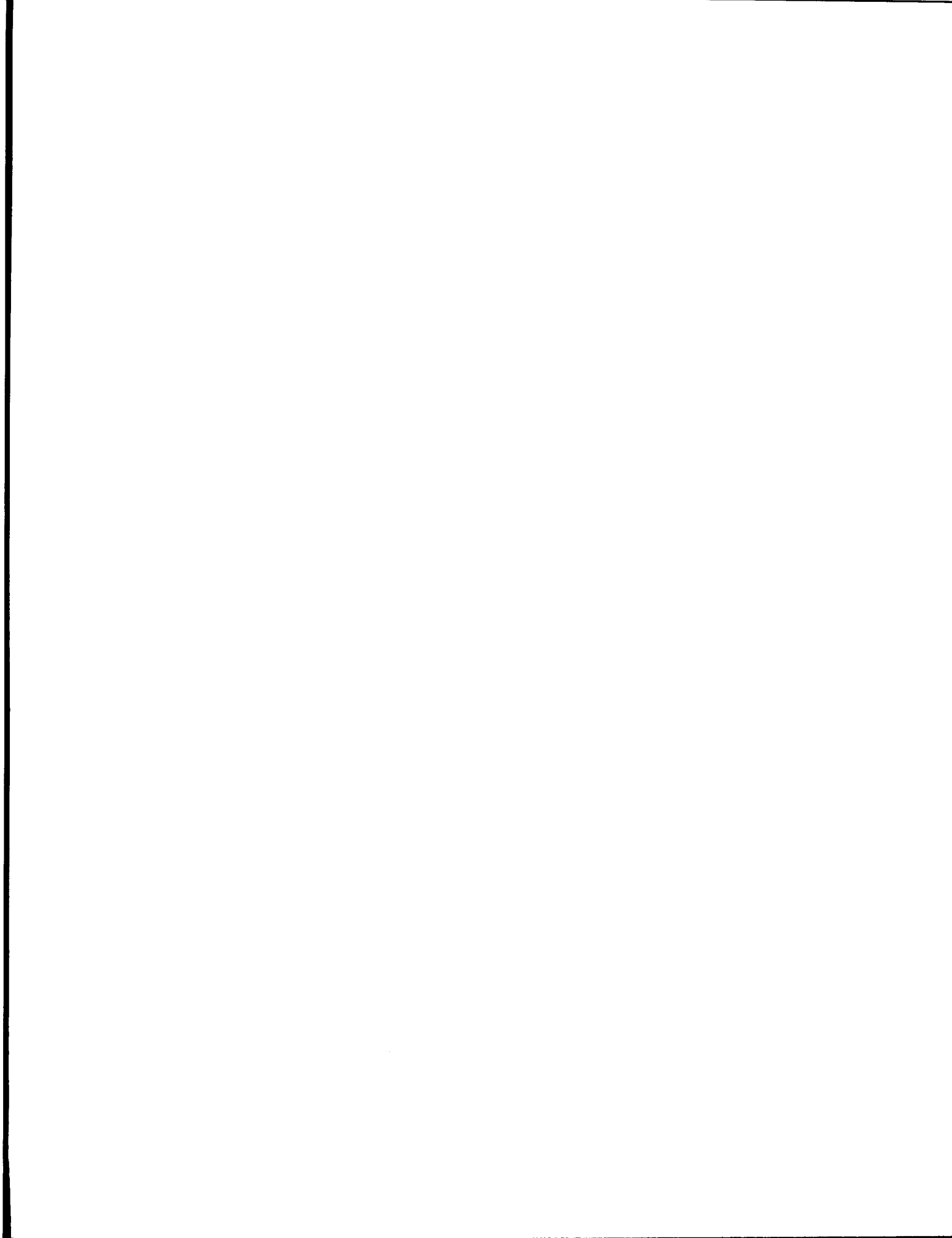
وهكذا نجمع قدر الامكان أكبر قدر من المعلومات ويتم الحصول علي هذه المعلومات بطريقة غير مباشرة وبدون علم الشخص بالاساليب التالية:

1- عن طريق إثارة الآخرين الذين يعرفون الشخص المقصود نون إشعارهم بهدف الحديث.

2- عن طريق المراقبة والتفتيش السري.

3- عن طريق السجلات إذا أمكن التوصل إليها خصوصا سجلات الاحوال المدنية.

وهكذا نستمر في الجمع حتي نتأكد من النقاط السابقة ونوقف عن جمع المعلومات في حالة ما يشير إلي أن الشخص لا يصلح وفي نهاية هذه المرحلة لا بد من التأكد من صحة هذه المعلومات من أكثر من شخص.



بعد الانتهاء من المرحلتين السابقتين لا بد من تصنيفه كالاتي:  
أ) موالى مأمون - وهو الشخص الذي يدين بالولاء الكامل لله عزوجل وإحتمالات إستسلامه للضغوط الخارجية صعب.  
ب) غير موالى - وهو الشخص الذي لا يدين بالولاء الكامل وهو يعتبر نفسه موالى لجهة أخرى لا اعتناقه أفكار دخيلة على مجتمعه وبلاده.  
ج) غير مأمون - وهو الشخص الذي يكون معرضا في حياته من الناحية الأمنية بسبب خطأ ما بحيث إذا تعرض لضغط خارجي أصبح مسلوب الإرادة.

ثالثا - إقامة العلاقات:

في هذه المرحلة لابد من إنشاء علاقة بين الشخص القائم بالعمل التنظيمي وبين الشخص المراد تنظيمه لإفهامه طبيعة هذا الدين وتكوين وحدة فكرية يستمر العمل من خلالها وتكون العلاقات كالاتي:

- 1- علاقات إجتماعية لربط الفرد بالجماعة ومشاركته في تحمل همومها وأمالها.
- 2- علاقات فكرية لتوحيد الرؤية وأساليب العمل .
- 3- تجربته تجرى عليه عملية الإختبارات للتأكد من لياقته النفسية والطبية و العقلية وكذلك الإختبارات السيكولوجية لقياس قدرته على كتم الأسرار وثبات العاطفة والتعاون وسرعة التصرف والأخلاق والروح المعنوية ووضعه على الثغر المناسب.

4- تصنيفه

أ) الفرد العلني.

ب) الفرد السري.

ج) القائد.

ونتناول التدابير الأمنية لكل منهم على حدة

1- الفرد العلني:

أ) لا يكن فضوليا ولا يسأل كثيرا فيما لا يعنيه حتى لا يفسد على اخوانه اعمالا قد يكونوا مقدمين عليها.

ب) لا يحتفظ معه بأسماء أو عناوين أو تليفونات من يعرفهم وإن كان لابد من ذلك فلا بد أن تكون مومنة.

ج) في ظروف التوتر الأمني وحملات الإعتقال يجب أن يقلل من التحرك خاصة إلى أماكن التوتر وإذا كانت هينته ومظهره إسلاميا فلا يبيت في منزله في هذه الأوقات ويكون له مكان أمن خاص بذلك.

د) لا يكن ثرثارا يتحدث بكل ما يعرف أو يسمع وخاصة فيما يتعلق بالأعمال الهامة التي تقوم بها الجماعة.

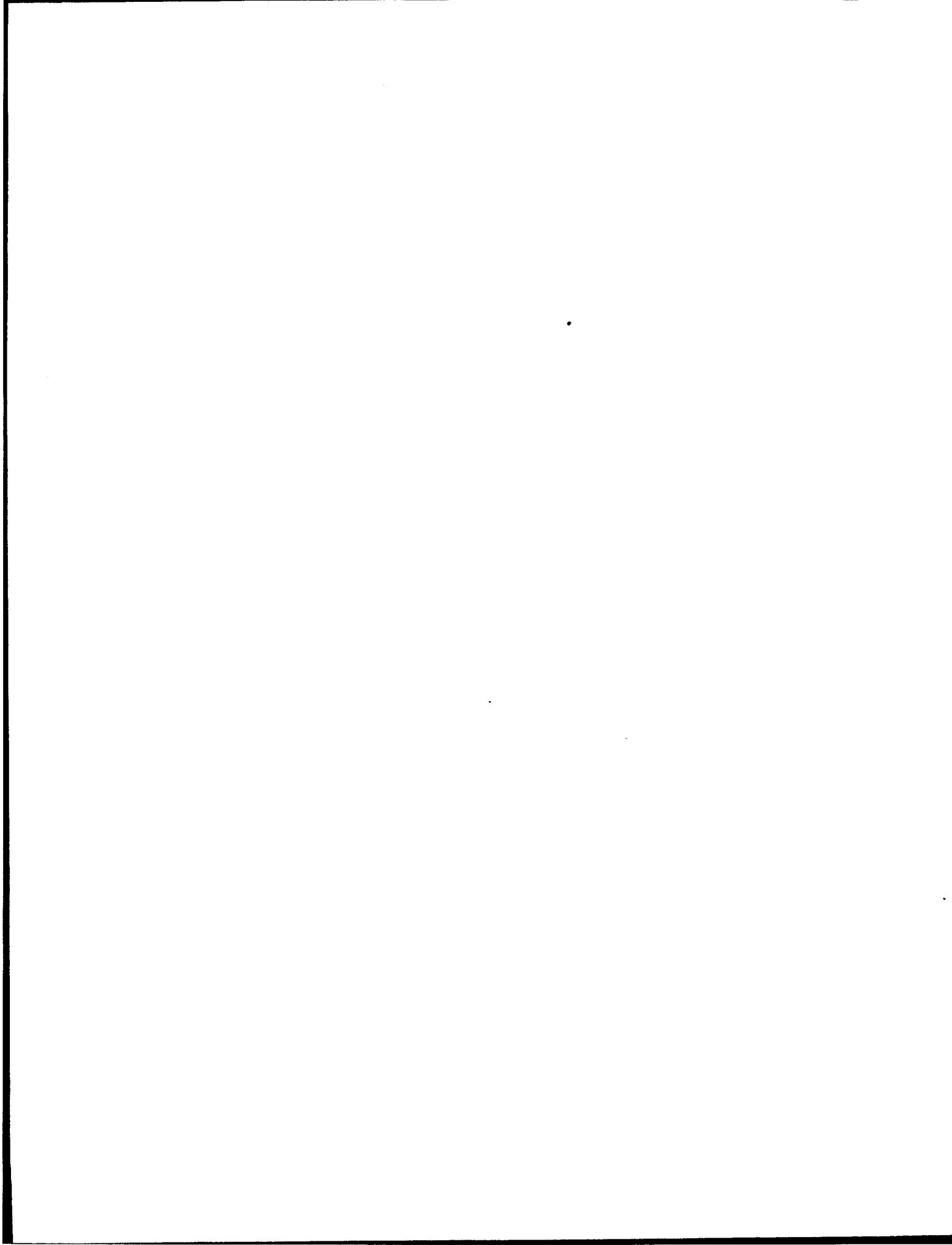
هـ) يجب أن تكون اتصالاته بالأفراد ذوي الحساسية الخاصة جيش - شرطة - أماكن استراتيجية

مؤمنة جيدا حتى ينقلهم بعد ذلك للمسؤل الخاص بهم ويراعى في تعامله معهم المكان والزمان حجم المعلومات حتى لا يؤدي إلى كشفهم مبكرا دون الإستفادة منهم وبالنسبة لإرسال واستقبال تكون في الإطار العام فقط ولا تحوي بداخلها أي معلومات يمكن أن يستفيد منها العدو ويتم حرق الرسائل بعد قرائتها مباشرة.

ز) الحديث في التليفونات لا يحوي أي معلومات ذات قيمة للعدو.

2- الفرد السري

بالإضافة إلى ما سبق ذكره من بدابير أمنية للفرد العلني يجب عليه إتباع الاتي:





١٤ مراعاة الهيئة العامة التي لا تدل على الإتجاه الإسلام الحية ١٤ جلباب ١٤ سواك ١٤ مصحف ١٤ كتاب أذكار صغير. ....)

١٥ مراعاة عدم صدور الالفاظ أو التصرفات المشهورة عن الإخوة هينة صلها معينة ١٤ جزاك الله خيرا ١٤ السلام عليكم كثيرا عند الدخول والخروج. ....)

١٦ لا بد من وجود غطاء مسبق لوجوده في أي مكان أثناء تحركه شقة ١٤ بلد ١٤ محل ١٤ وسيلة مواصلات. ....)

١٧ لا بد من حمل وثائق تثبت له شخصية يعلم جيدا معلوماتها وكل ما يتعلق بها.

١٨ لا يتعرض للأمر بالمعروف والنهي عن المنكر حتى لا يلفت الأنظار إليه ويفسد عليه مهمته.

١٩ اتصاله بأفراد العمل العلني يجب أن يكون مؤمنا ولا يتم إلا للضرورة القصوى.

٢٠ يفضل إتقان لهجة البلد المنسوب إليها في وثيقته الشخصية أو المقيم بها لأداء المهمة حتى لا يفهم أنه غريب أو من لهجته يعرف مكانه صعيدي ١٤ بحري)

٢١ تجنب التردد على اماكن إسلامية مشهورة مثل مساجد ١٤ محلات ١٤ مكتبات. ....)

٢٢ إرسال واستقبال الرسائل يكون بالحير السري أو الشفرة.

٢٣ الحديث في التليفونات يكون بشفرة خاصة.

### 3- القائد

القائد سواء في العمل العلني أو السري له أهمية خاصة وذلك للأسباب الآتية:-

١٤ كبر حجم المعلومات التي في حوزته.

١٥ صعوبة تعويض القائد على المستوى القيادي.

ولذلك ينبغي أن تكون التدابير الأمنية السابق ذكرها في حق الأفراد مشددة جدا في حق القيادة وينبغي أن ترصد امكانيات كبيرة لتأمين القيادة.

### (ملحوظة هامة

بالنسبة للإخوة المتزوجين يجب مراعاة الآتي:

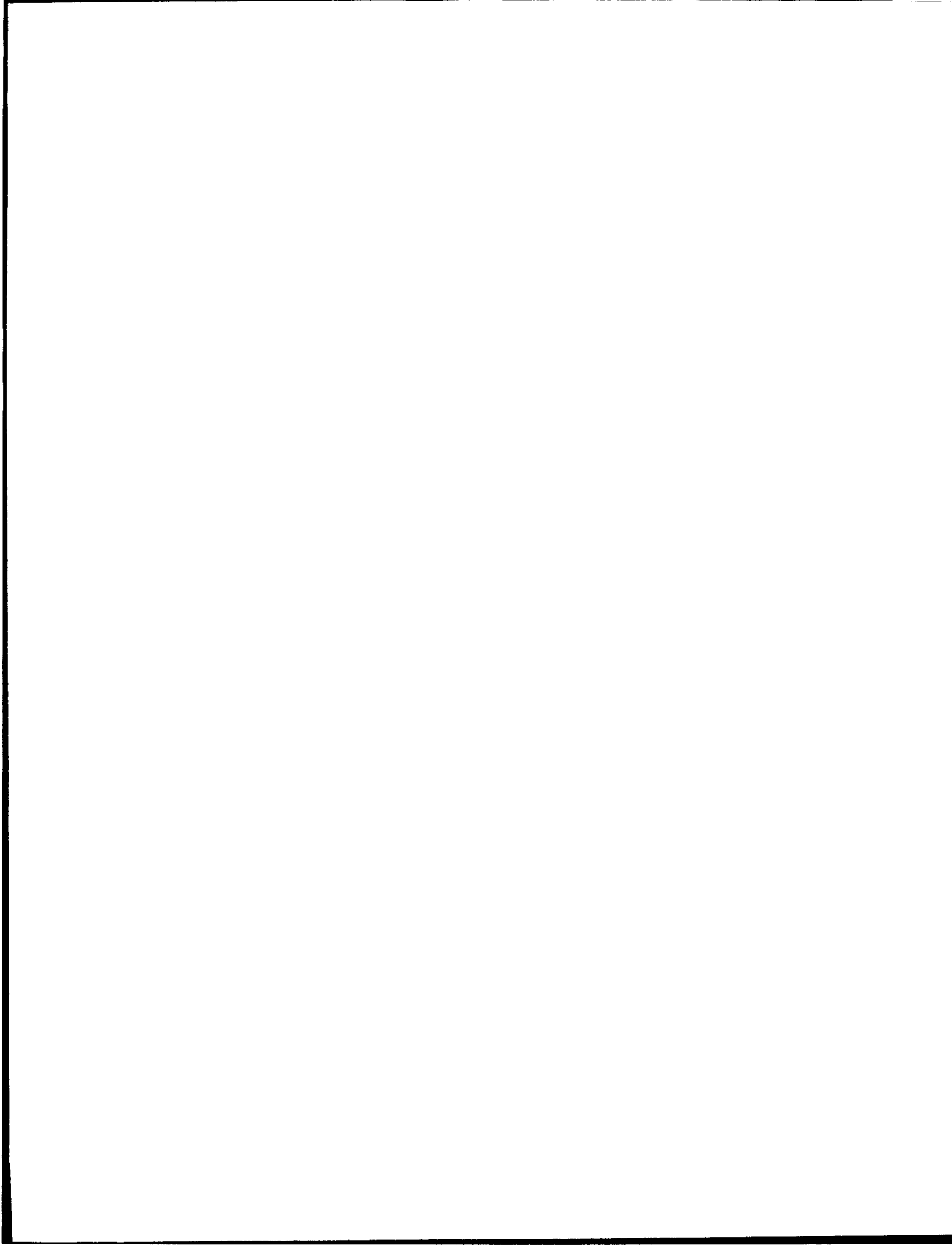
- 1- عدم الحديث مع زوجاتهم فيما يتعلق بأمور العمل الإسلامي.
  - 2- عدم تحرك الأفراد ذوي الخطورة الأمنية مع زوجاتهم وهن بهينة إسلامية تلفت النظر
- ٣- النقاب)

### رابعاً الإعداد

- 1- التربية الشرعية السياسية
  - 2- التدريب الأمني لغرس الروح الدينية والأخلاقية عن طريق.
- ١٤ نشرات الأمن.
- ١٥ ملصقات الأمن.
- ١٦ التنوير الأمني.
- 3- التدريب العسكري لا يتم تدريب الأفراد على أي شئ إلا بعد إعدادهم الأمني وتصنيفهم حسب إمكانياتهم الأمنية وإدراجهم في المجموعات المناسبة.

### خامساً المتابعة:

- لضمان تنفيذ تعليمات الأمن وحتى لا يحدث أي اختراق من قبل العدو وتجري من وقت لآخر بعض الإجراءات التي قد تأخذ الصور الآتية:
- 1- المعرفة التطورات النفسية حتى لا يقدم الفرد على عمل غير مدروس نتيجة إنفعال زائد.
  - 2- التأكد من علم الأفراد بأحدث تعاليم الأمن واختبار كل واحد على حدة.



3-تدارك أخطاء الأخ ووضعها في المكان المناسب.

4-إكتشاف أي إنحراف وسرعة علاجه:

أ- تقويم الأخ ورفعها من المجال السري إلى العلني.

ب -التخلص من الفرد في حالة ثبوت تورطه.

سادسًا التعزيرات :

يجب تقدير الاعتبارات الآتية عند توقيع الجزاءات الخاصة بالأمن.

1- أن يكون الجزاء مناسب للمخالفة المرتكبة بحيث يضمن عدم تكرارها.

2-إبعاد كل من يثبت إدانته.

(الخلاصة:

1-عدم التحدث عن نفسك وعن عمالك وعن عمل الآخرين.

2-مراعاة مبدأ المعرفة على قدر الحاجة.

3-عدم حمل أي معلومات سرية إلى المنزل حتى ولو كان لدراستها.

4-تجنب الاستقزاز والإثارة.

5-لا تتحدث بصوت عالي بل بصوت منخفض دائما.

6-احذر مراقبة التليفونات.

7-احذر الاستدراج وطرقه -راجع محاضرة الاستدراج).

8-ترك أي وثائق سرية في مخابها الأمين وعدم التثقل بها.

9-تأكد من إحكام غلق أماكن المعلومات السرية بدقة جيدة محكمة المخبأ الأرشييف).

10-احذر وسائل التصنت.

11-فتش عن وسائل التصنت عند دخولك مكان العمل.

12-لا تسبق الحوادث.

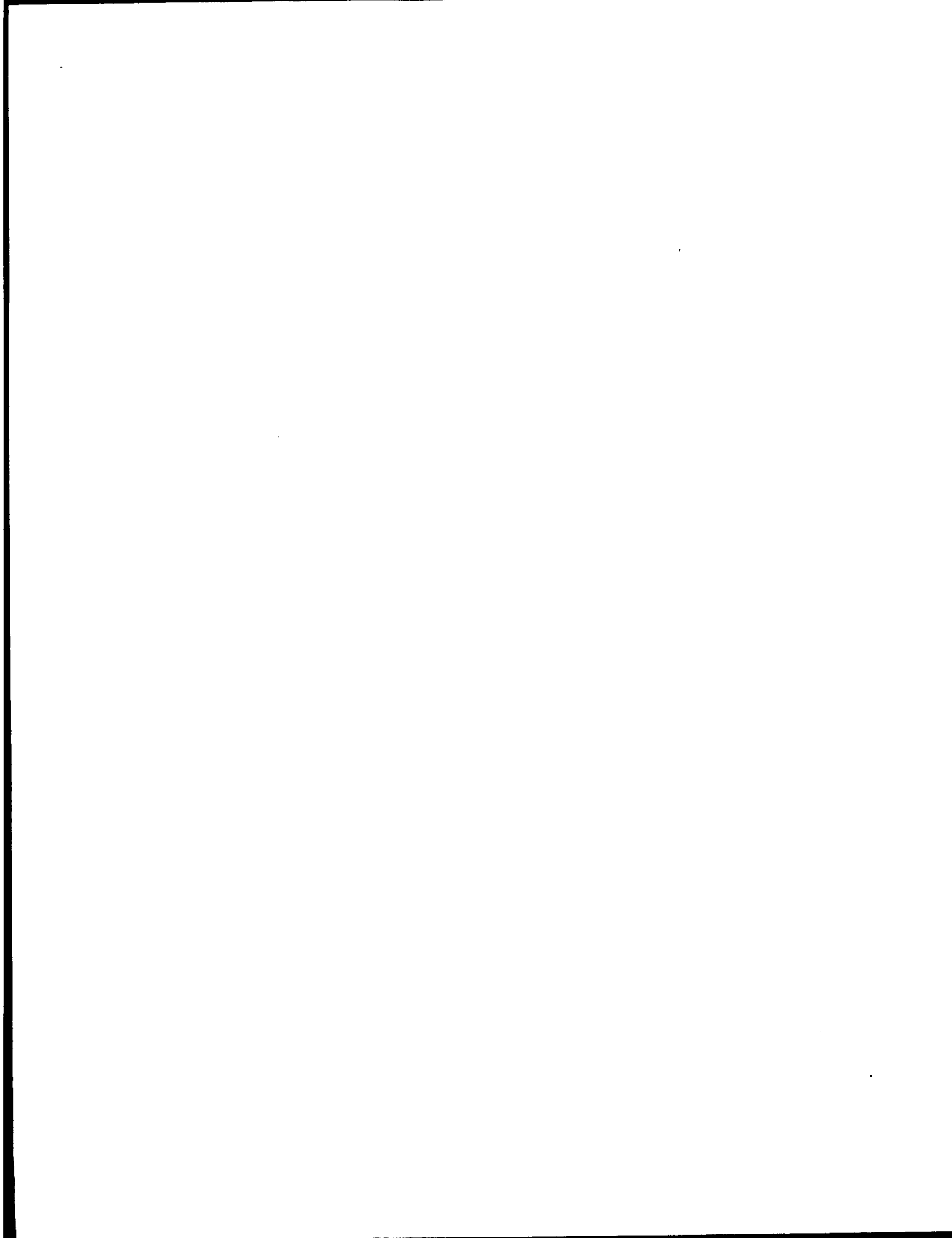
13-تجنب المؤثرات العامة -أصدقاء سوء -خمر -ميسر).

14-تجنب المشاكل بشكل عام في الحي الذي تسكنه أو في مكان العمل بحيث لا تلفت الإنتباه إليك

لأن طبع الناس الإهتمام بمعرفة من يثير المشاكل ويراقبونه لتحاшибه أو من باب الفضول وهذا يؤدي إلى كشف هويتك.

الفصل الثاني

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 جيداً طبيعة تلك الأعمال.

### مخاطر تجنيد العملاء:

الطرد؛ الاختراق؛ كشف العمل السري؛ التبليغ؛ إنهاء 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:

[1] الاكتشاف المحدد: أي الهدف منه هو جمع معلومات في مجال محدد وزارة الخارجية مثلاً - فيتم البحث عن العاملين في هذا المجال ثم نبدأ في تجنيدهم. [2] 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 الجسيمي؛ 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؛ سير ذاتية...

#### - 2- مصادر سرية:

عملاء ومصادر الجهاز.

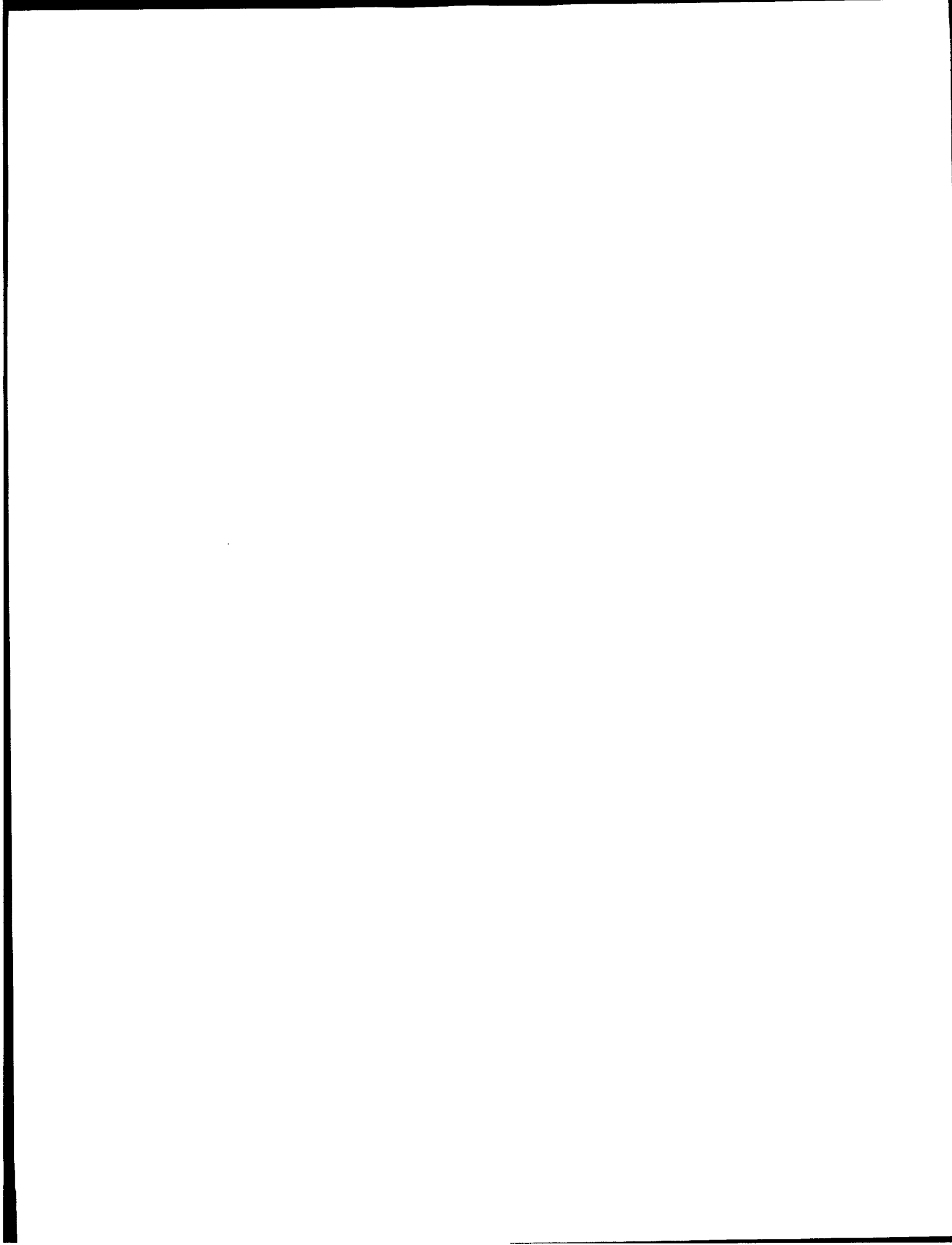
#### - 3- مصادر شبه علنية:

ملفات الشرطة والجيش؛ سجلات الإحصائيات...

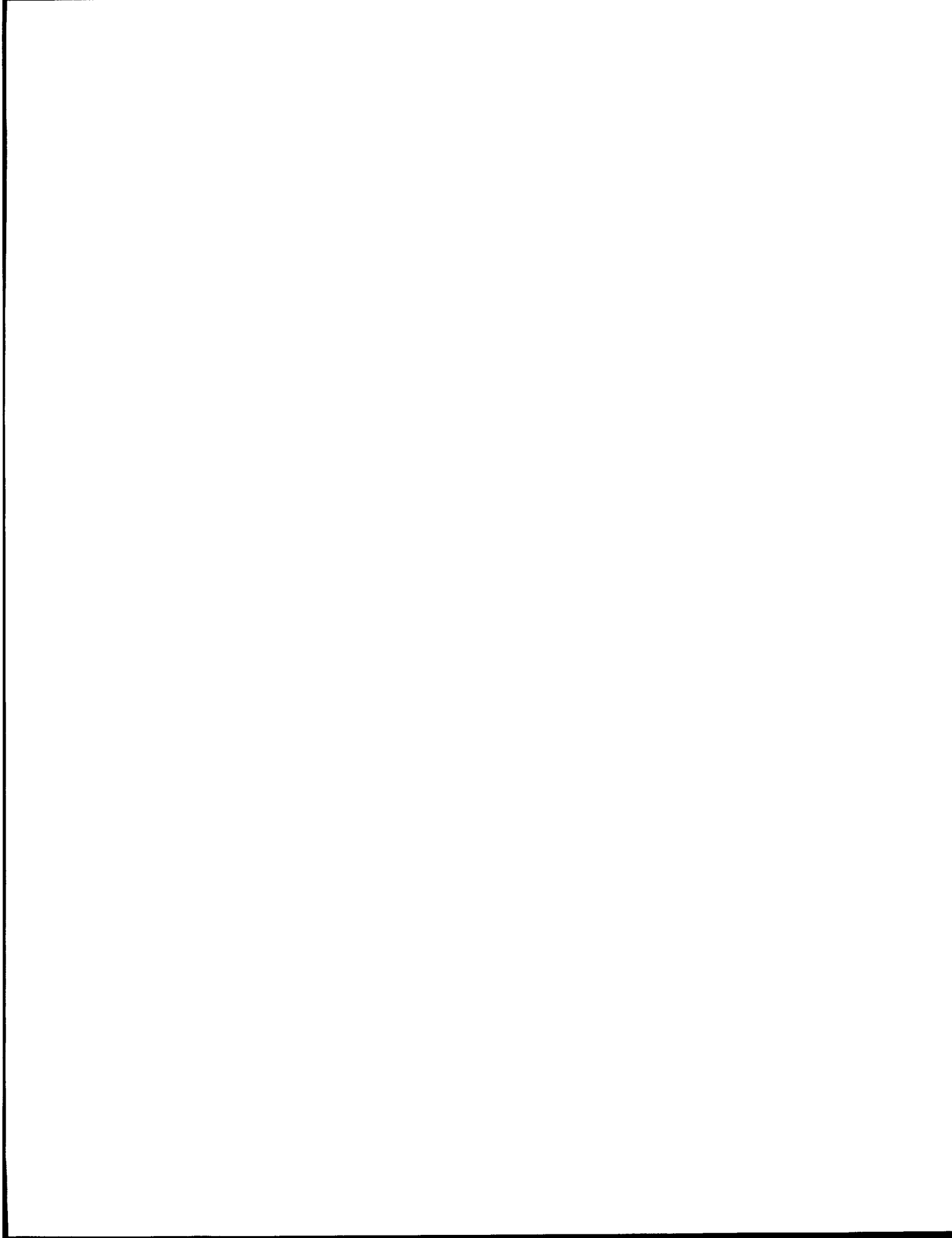
#### - 3- التقييم:

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

(العوامل التي يتم على أساسها التقييم.



- 1- المؤهلات العلمية للمرشح لمعرفة مدى امكانية 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 أهدافه وطموحاته ورغباته ومشاكله {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 والكرهية 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 بد للإجابة على الأسئلة الآتية:
- س- ما هي المهام التي سيقوم بها المرشح ودرجة أدائه لها؟
- س- هل يمكن الوثوق به أمنيا؟
- س- هل سيقبل التجنيد وما هي دوافعه؟
- س- كم يكلف؟
- 6- تنمية 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.
- تنمية 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 بتنمية العلاقة:
- فالشخص الذي اكتشف المرشح وق يمه واختاره ونمى علاقته هو الذي يكلّف بالتجنيد لأنه يكون على علم بأكبر قدر من المعلومات عنه.
- 2- الاقتراب المشترك:





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

3- الاقتراب البارد ~ التجنيد المباشر: )

يعني طلب التجنيد مباشرة بدون مقدمات.

9- السيطرة :تعميق الدوافع. «

المرشحون من أفراد الشعب للتجنيد- :

1- المهاجرون.

2- المعوزون.

3- المهربون.

4- المقامرون.

5- السماسرة.

6- اللاجنون السياسيون.

7- موظفي الجمارك والمطارات والحدود.

8- موظفي المواقف والقطارات.

9- عمال 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- أسلوب عرض التجنيد تختلف من شخص لآخر ويحددها التقييم وتنمية 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- الاستجواب ومقاومة الاسنجواب.

4- طرق الاحتكاك بالناس.

5- يدرب للمهمة التي ج ند من أجلها فقط وليس على كل العمل الاستخباري.

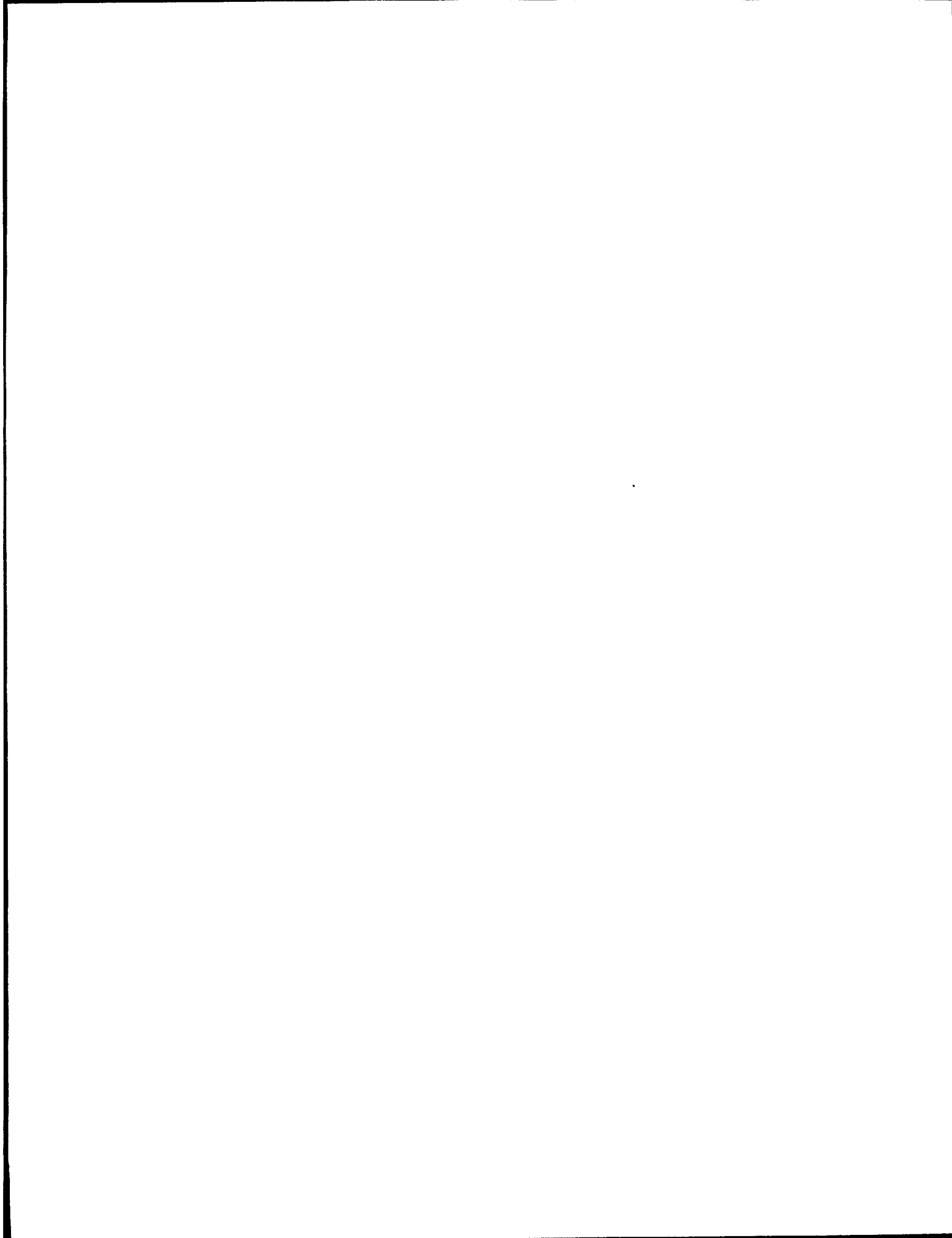
احتياطات معاملة المجند :

1- ترقية المجند.

2- اشعاره بالحماية الدائمة.

3- المعاملة كصديق دون قسرة.

4- رعاية عائلته والسؤال عنهم باستمرار.



## 2- إدارة العملاء

### 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 الإستجواب الودي.
- 7- أن يصنع علاقة قوية مع العميل.
- 8- أن يلاحظ دوافع العميل.

العلاقة بين الضابط والعميل.

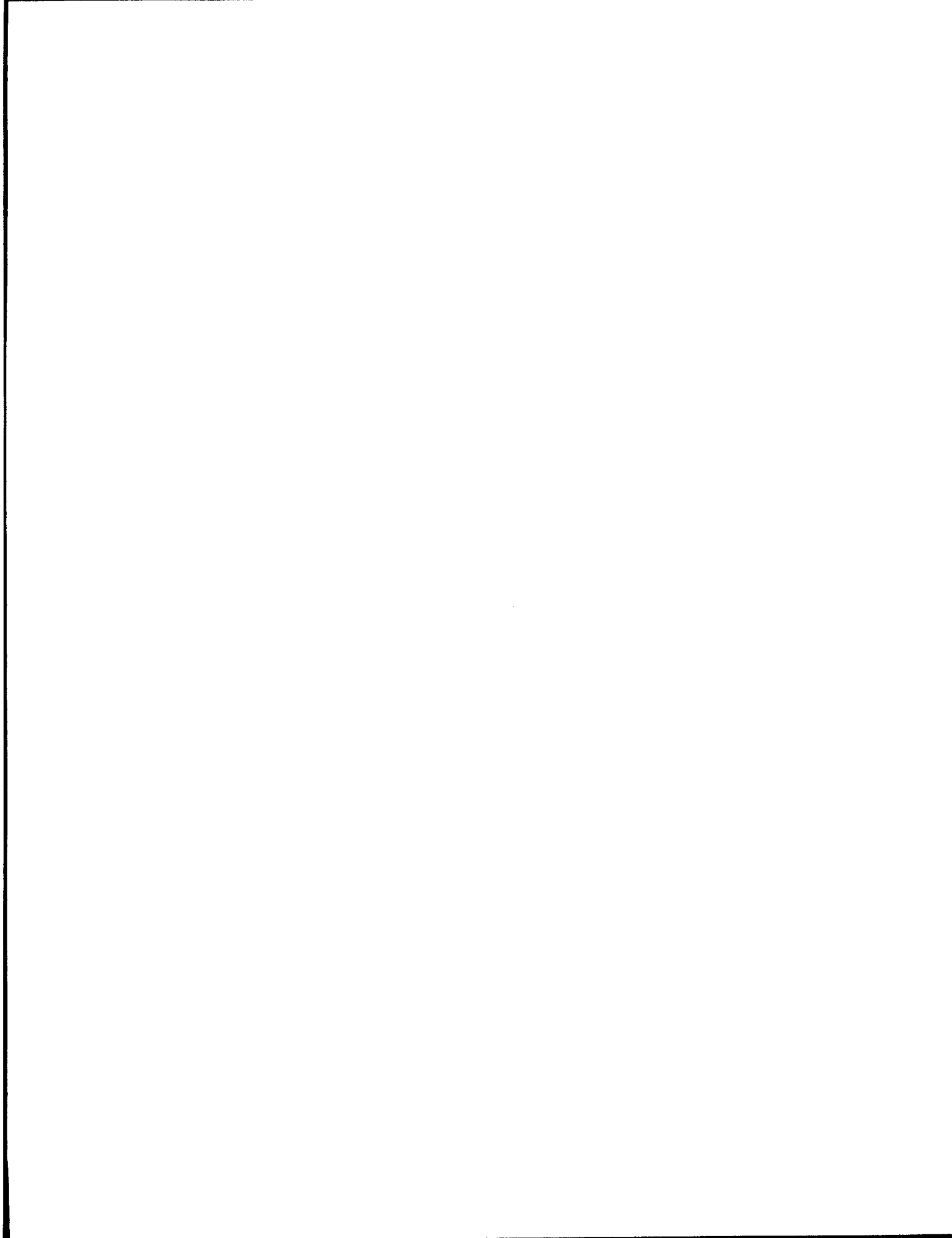
كلما كانت العلاقة طيبة كلما أسكن توجيه العميل وتكليفه وكلما كانت سيئة كلما كان في ذلك خطر على ضابط المخابرات.

1- 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 - زيارته - إهتمام به - حل مشاكله - معرفتها.
- 4- المكاشفة والوضوح - حتى يتم توضيح الأشياء الغامضة والمواقف.
- 5- تحويل العلاقة من العلنية إلى السرية - وذلك بمجرد بدء التجنيد.
- 6- النقل ولاء العميل للجهاز - تحويل ولاء العميل من الضابط إلى الجهاز وذلك لعدم ارتباط العميل بشخصية الضابط.

مسؤولية ضابط القضية تجاه لعميل.

- 1- تأمين العميل - إلزامه بالالتزام بإجراءات الأمن ودقة المواعيد.
- 2- الروح المعنوية - بالمحافظة على دافع العمل - هدايات - هبات - تحفيز - اطراء ..)
- 3- إقناع العميل - بأي تكليف خاصة تصدر للعميل - مشروعاً - غير مشروعاً.
- 4- الاتصالات مع العميل - تحديد المواعيد - أماكن المقابلات - الإشارات - شريطة أن تكون على درجة أمنية عالية وتدريبه على استخدام الشفرة.
- 5- التأديب الإصلاحي - عند إصابة العميل بالتراخي واللامبالاة ومنه:  
- الحرمان من المكافأة أو التأخير في صرفها.  
- التهديد بالاستغناء عن الخدمة.



## حج أي إجراءات تأديبية أخرى.

- استخلاص معلومات العميل.  
ليس لدى كل الناس المقدرة على كتابة التقارير فلابد لضابط القضية من القدرة على استخلاص المعلومات من العميل ويتم بالاتي:
- 1- يجب الإلمام بالمعلومات السابقة وإجراءات الأمن والتزام المرونة والحنر.
  - 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- قدر 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.

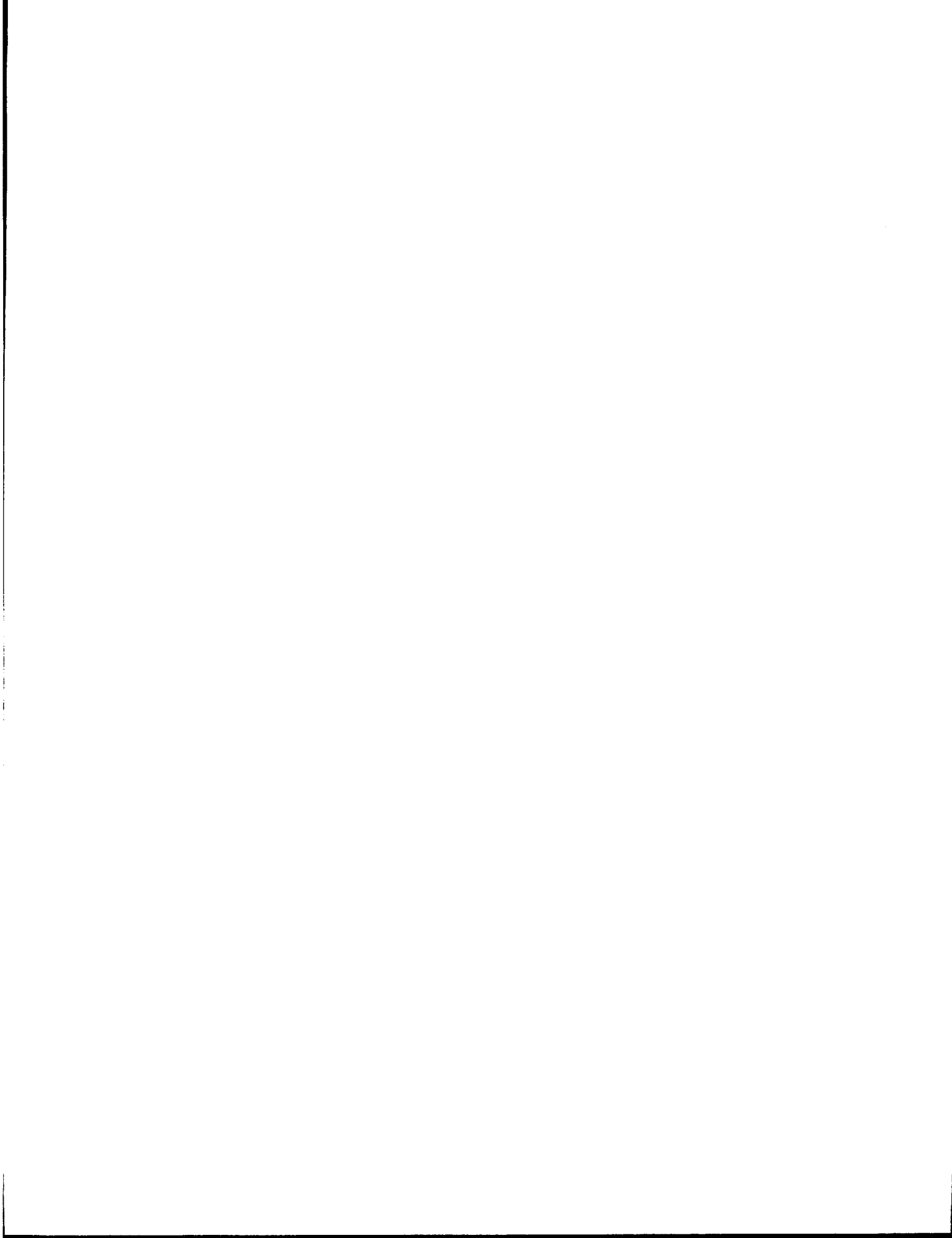
إختبار العميل.

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 لإختبار الكفاءة.
- 2- مراقبة حال العميل وروتينه اليومي وحالته النفسية لتحديد دوافعه.
- 3- إعطاءه مهام كثيرة لإنجازها في وقت قصير وفيها مايتعارض مع الجهاز المضاد لمعرفة إذا كان مزدوجا أم لا.
- 4- تكليفه 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- تصارع الشخصية.
- 2- سطحية تفكير القائم بالتشغيل.
- 3- عقائدية العميل.
- 4- مشاكل عائلية.
- 5- مشاكل عاطفية أو جنسية تدل من قيمة الفرد.



- 6- مشاكل فقدان الدوافع.
- 7- استغلال التدريب لصالحه.
- 8- السيطرة العكسية.
- 9- هريان 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.
- ##تزداد عملية إنهاء خدمات العميل صعوبة في الأحوال الآتية:
- 1- كمية 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.

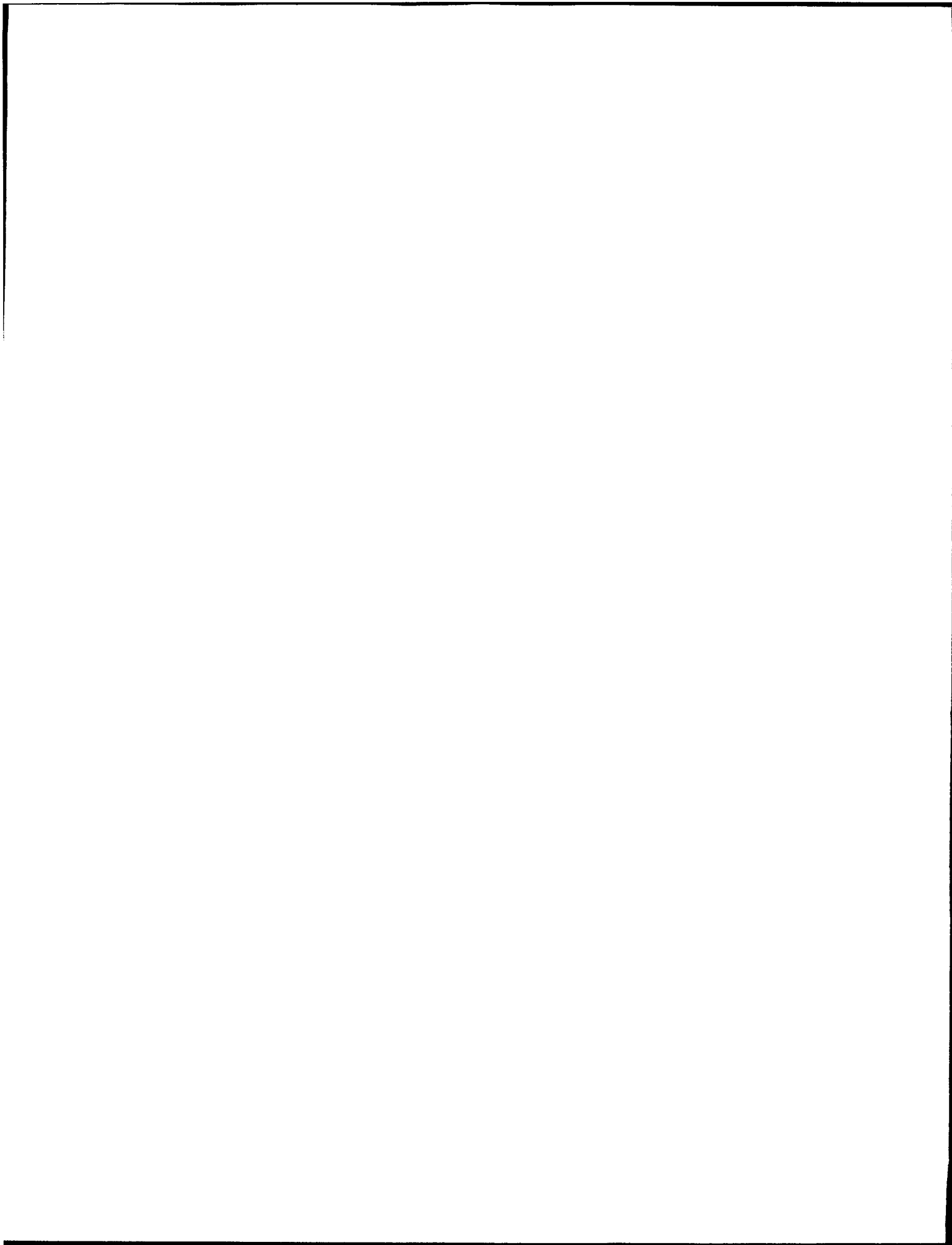
- 1- ارتكابه أخطاء تعرض أمنه الشخصي أو العملية للخطر.
- 2- عدم جدوى استمرارية التعامل معه لوجود ظرف يجعله عديم الفائدة.
- 3- تحقيق وإتمام العملية التي من أجلها تم تجنيده.
- 4- تعرضه لحادث يعيقه عن العمل المكلف به.
- 5- قيامه بتصرفات شخصية تهدد أمن الجهاز.
- 6- إذا قدم استقالته من العمل.
- 7- إذا توفى.

#### أسلوب إنهاء خدمة العميل.

- 1- التدرج في إعطاء مهام أقل أهمية لتنفيذها وذلك مع قياس رد فعل العميل وإعطاءه مبالغ أقل تدمر## 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- وقفة عن العمل وقطع أي ارتباط له بالجهاز.
- 3- إبعاده لمدينة أخرى داخل الدولة.
- 4- إبعاده لدولة أخرى.
- 5- حجزه مؤقتاً إلى أن تنتهي لعملية.





الفصل الثالث  
المتعاونين

