18: استخدام مامور

Are you a target? How would you know? Foreign intelligence operatives are not obvious. They don't wear trench coats or have shifty eyes. In today's world, they're usually friendly people who pursue their trade under the guise of activities that appear normal and natural. They want to cultivate you as a "friend." The only thing you can be certain of is that you are a potential target if you have access to classified, controlled or sensitive proprietary information. That's why it's important to be careful what you say when talking with ANY foreign national. Not just careful what you say about your work.

آیا شما یک هدف هستید؟ چگونه میتوان متوجه شده؟ کارشناسان اطلاعات خارجی آشکار نیستند. آنها کت های خاص نمی پوشند و یا چشمان مکار ندارند. در دنیای امروز، کارشناسان اطلاعات معمولا افرادی با ظاهر دوستانه هستند که کار خود را تحت پوشش فعالیت هایی قرار می دهند که نرمال و طبیعی هستند. آنها می خواهند شما را به عنوان یک دوست داشته باشند. تنها چیزی که می توانید مطمئن باشید این است که اگر به اطلاعات طبقه بندی شده، کنترل شده یا حساس اختصاصی دسترسی داشته باشید، شما یک هدف بالقوه هستید. به همین دلیل مهم است مراقب باشید که در هنگام صحبت با هر خارجی چه می گویید. نه فقط مراقب آنچه که دربارۀ کارتان می گویید.

Also careful what you say about yourself and your co-workers. Don't talk about the cost of putting two sons through college at the same time, or the cost of medical help for your daughter's leukemia. Don't talk about your stupid boss, how you hate the IRS, problems with your spouse, or your colleague's drinking problem. A foreign intelligence operative may interpret any of these as clues that you (or your colleague) may be worth cultivating. You already know that you must report anything that suggests you may be the target of a foreign intelligence service or other hostile group.

همچنین مراقب حرف هایی باشید که در مورد خودتان و همکاران تان می گویید. در مورد هزینه دو پسرتان در کالج و یا هزینه پزشکی برای لوسمی دخترتان صحبت نکنید. در مورد رئیس احمق خود صحبت نکنید، یا اینکه چگونه از IRS نفرت دارید، مشکلات خود با همسر یا مشکل نوشیدن مشروب همکار خود را نگویید. یک مامور اطلاعاتی خارجی ممکن است هر یک از این ها را به عنوان سرنخ هایی که شما (یا همکارانتان) ممکن است ارزش این را داشته باشد، تفسیر کنید. شما قبلا می دانستید که باید هر چیزی را که نشان می دهد شما ممکن است هدف یک سرویس اطلاعاتی خارجی یا دیگر گروه های خصمانه باشید، گزارش دهید.

That sounds simple. What you may not realize is this: If you haven't learned how intelligence services operate, you very likely won't recognize when you are being targeted and assessed until the process is pretty far advanced. The purpose of this unit is to help you recognize an intelligence operative even before he or she does anything overtly suspicious.

این به نظر ساده است؛ اما آنچه که شما ممکن است متوجه نشوید این است: اگر شما یاد نگرفته باشید که چگونه سرویس های اطلاعاتی کار می کنند، شما به احتمال زیاد تشخیص نخواهید داد که چه هنگامی هدف قرار گرفته اید و ارزیابی تا زمانی که روند بسیار پیشرفته شود مشخص نخواهد شد. هدف این درس این است که به شما کمک کند تا مامور اطلاعاتی را حتی قبل از انجام هر کاری که به صراحت مشکوک است تشخیص دهید.

Foreign intelligence personnel look for any legitimate activity that lets them meet and gain some assessment of the people who have access to the information they want. They then become a part of this activity. The rituals of espionage like secret meetings and dead drops are often avoided, at least during the early stages of most cases. If I’m trying to get information from you, my goal is to make it easy for you, not to give you sleepless nights.

پرسنل اطلاعاتی خارجی به دنبال فعالیت های مشروع هستند که به آنها امکان می دهد افراد را ارزیابی کنند و افرادی که به اطلاعات مورد نظر دسترسی دارند را بیابند. سپس آنها بخشی از این فعالیت می شوند. از مراسم جاسوسی مانند جلسات مخفی و قتل، حداقل در مراحل اولیه اغلب موارد، اجتناب می شود. اگر سعی کنم از شما اطلاعاتی بگیرم، هدفم این است که آن را برایتان آسان کنم، نه اینکه به شما بی خوابی شبانه بدهم.

We meet over lunch, become friends. I learn what makes you tick, sympathize with your problems, and feed your ego. If it seems like you may be amenable, we talk about information that is easy for you to rationalize talking about. I look for ways to gain one small step of cooperation at a time.

ما وقت ناهار یکدیگر را ملاقات می کنیم و دوست می شویم. من می فهمم چه چیزی باعث می شود شما ناراحت شوید، با مشکلاتتان همدردی می کنم و ضمیر شما را آرام می کنم. اگر به نظر می رسد که شما رام شدنی باشید، درباره اطلاعاتی صحبت می کنیم که بیانشان برای شما راحت تر است. من به دنبال راهی برای کسب یک گام کوچک از همکاری در زمانی خاص هستم.

To gain your sympathy, I may talk about my country's need for economic development or the threat from my country's enemies. If it’s done right, you may not know it’s a spy operation until you are so far down the road that you are either afraid to turn back or don't want to turn back.

برای به دست آوردن همدردی شما، ممکن است درباره نیاز کشورم به توسعه اقتصادی یا تهدید از طرف دشمنان کشور صحبت کنم. اگر درست کارم را انجام دهم، ممکن است متوجه نشوید که این عملیات جاسوسی است تا زمانی که اطلاعات بسیاری را لو دهید و از بازگشت به عقب بترسید یا اینکه دیگر نخواهید به قبل فکر کنید.

One of the most succinct descriptions of the spotting. assessment, development, and recruitment process used by all intelligence services was provided by a former Soviet KGB officer. He called it the "road to recruitment." While the terminology he used is typically Russian, the process is similar to that used by all intelligence services.

یکی از مختصر ترین توصیف های لکه بینی است. فرایند ارزیابی، توسعه و فرایند استخدام که توسط تمام سرویس های اطلاعاتی مورد استفاده قرار می گرفت، توسط یک افسر سابق شوروی KGB ارائه شد. او آن را «راه رسیدن به استخدام» نامید. با وجود اینکه اصطلاحاتی که او استفاده می کند معمولا روسی هستند، اما این روند مشابه آنچه است که توسط همه سرویس های اطلاعاتی استفاده می شود.

1,000 initial contacts leads to, 100 operational contacts, which leads to, 10 developmental contacts, which leads to, 3 trusted sources, which leads to, 1 recruitment .Like a sales or marketing plan, the road to recruitment is a guide on how to proceed and what to expect.

 1000 تماس اولیه باعث 100 تماس عملیاتی می شود، این تماس ها منجر به 10 تماس مخاطره آمیز شود، این 10 تماس باعث ایجاد 3 منبع موثق می گردد که در نهایت باعث استخدام 1 نفر می گردد. همچون طرح فروش یا بازاریابی، راه رسیدن به استخدام، راهنمایی در مورد این است که چگونه ادامه دهید و انتظار چه چیزی را داشته باشید.

It is a gradual process of sorting through and winnowing down a large number of possibilities in order to succeed in eventually making just a few small sales (trusted sources) and perhaps one big one (full recruitment as an agent). The foreign agent's goals at each stage on the road to recruitment are as follows:

این یک روند تدریجی مرتب کردن و برداشتن تعداد زیادی از امکانات است تا در نهایت تنها چند خرده فروش کوچک (منابع قابل اعتماد) و شاید یک منبع بزرگ (استخدام کامل به عنوان یک مامور) داشته باشید. اهداف مامور خارجی در هر مرحله از راه رسیدن به استخدام عبارتند از:

Initial Contact: If not already known, confirm whether or not you have information of value. If you do have information of value, establish some logical basis for continuing contact and obtain your agreement to meet again. This is generally expected to be successful in about one out of ten cases.

**تماس اولیه**: اگر قبلا شناخته نشود، تأیید کنید که آیا شما اطلاعات ارزشمند دارید یا خیر. اگر اطلاعات ارزشمند داشته باشید، یک پایگاه منطقی برای ادامه تماس ایجاد می شود و موافقت خود را برای دیدار دوباره نشان می دهد. به طور کلی انتظار می رود این عملیات در یک مورد از 10 مورد موفقیت آمیز باشد.

Scientific conferences, international business development programs, seminars, exhibits, and meetings of all types where networking is encouraged are spy heaven. They offer ideal opportunities for making a large number of initial contacts in a short period of time.

کنفرانس های علمی، برنامه های توسعه کسب و کار بین المللی، سمینارها، نمایشگاه ها و جلسات از انواع مختلف که در شبکه ها تشویق می شوند، بهشت ​​جاسوسان هستند. این مکان ها فرصت های ایده آل برای ایجاد تعداد زیادی مخاطبین اولیه را در یک زمان کوتاه ارائه می دهند.

Operational Contact: Look for some indication of exploitable vulnerability or susceptibility. In other words, determine whether it's worth spending time and money developing the contact with you? The faster the foreign agent accomplishes this goal, the more time he/she has available to devote to promising developmental contacts.

**تماس عملیاتی**: به دنبال نشانه هایی از آسیب پذیری و حساسیت قابل بهره برداری است. به عبارت دیگر، تعیین کنید که آیا ارزش صرف زمان و پول برای ایجاد ارتباط با شما را دارد؟ مامور خارجی هرچه سریعتر این هدف را به انجام برساند، زمان بیشتری برای دسترسی به فرصت های ارتباطی در حال توسعه فراهم می کند.

Again, the expectation of many intelligence collectors is to be successful in about one out of ten cases. One indicator of success is your willingness to talk about topics or people of intelligence interest. Elicitation of useful -- but not necessarily secret — information is an interim goal, or way station, on the road to recruitment.

باز هم، انتظار می رود بسیاری از جمع آوری کنندگان اطلاعات در یک مورد از 10 مورد موفقیت آمیز باشد. یکی از شاخص های موفقیت، تمایل شما به بحث در مورد موضوعات یا اطلاعات افراد مورد علاقه است. ایجاد اطلاعات سودمند اما نه لزوما مخفی هدفی موقت یا ایستگاهی برای را رسیدن به استخدام است.

Developmental Contact: At this point, the goal is to establish a relationship of friendship and trust. Get to know what makes you tick as a person. Determine your weaknesses and your unfulfilled goals and ambitions. Give you some sense of personal interest or pleasure in maintaining the contact. Cause you to feel a sense of obligation.

**تماس توسعه**: در این مرحله، هدف ایجاد رابطه دوستی و اعتماد است. اینکه بدانید که چه چیزی شما را به عنوان شخصیت تلقی می کند. نقاط ضعف و اهداف و جاه طلبی های خود را نادیده بگیرید. مامور به شما حس علاقه شخصی و یا لذت بردن از حفظ تماس می دهد. چون شما احساس تعهد دارید.

Start you down the road of providing information, beginning with easy and innocent requests for professional advice, discussion of developments in your professional field, discussion of your work colleagues and the best way to deal with them, your explanation of the rationale behind your company's policy or American government policy.

راه را برای ارائه اطلاعات فراهم کنید، از درخواست های آسان و بی گناه برای مشاوره حرفه ای شروع کنید، در مورد پیشرفت های حرفه ای خود بحث کنید، در مورد همکاران تان حرف بزنید و بهترین راه برای مقابله با آنها، توضیح تان در مورد منطق سیاست شرکت شما یا سیاست دولت آمریکا است.

This may progress to requests for articles from professional journals that are ostensibly difficult to get in your "friend's" home country or technical information about your company's products that is not protected but also not readily available. Anything to establish a regular pattern of your coming to meetings prepared to provide information, no matter how innocuous that information may be.

این ممکن است با درخواست برای مقالاتی از مجلات حرفه ای که ظاهرا به دست آوردن آنها در کشورتان دشوار است در کشور «دوستتان» ساده است شروع شود و یا می توانید از اطلاعات فنی در مورد محصولات شرکت خود که محافظت شده نیستند اما به آسانی هم در دسترس نیستند شروع کنید. هر چیزی که برای ایجاد یک الگوی منظم از ورود به جلسات آماده برای ارائه اطلاعات وجود داشته باشد می تواند به شما کمک کند، مهم نیست که چقدر این اطلاعات ممکن است بی اهمیت باشند.

A request for your organization's internal phone book is not innocuous. It's a red flag. For an intelligence organization, a phone book is a basic tool for identifying the names of people who have access to the key information the organization is seeking.

درخواست برای دفتر تلفن داخلی سازمان بی خطر نیست. این یک پرچم قرمز است. برای یک سازمان اطلاعاتی، یک دفترچه تلفن ابزاری اساسی برای شناسایی نام افرادی است که به اطلاعات کلیدی سازمان دسترسی دارند.

Trusted Source: Of each 10 developmental contacts, maybe three can be developed into trusted sources. These are regular sources of usefull information. They are trusted in the sense that the foreign intelligence organization believes their source is telling the truth and is not reporting the contact to his/her security office.

**منبع قابل اعتماد**: از هر 10 ارتباطات توسعه یافته، شاید سه نفر بتوانند به منابع قابل اعتماد تبدیل شوند. اینها منابع منظم اطلاعات مفید هستند. آنها به این مفهوم اعتماد دارند که سازمان اطلاعاتی خارجی معتقد است که منبع آنها حقیقت را بیان می کند و ارتباطی با اداره امنیت خود ندارد.

If a trusted source is providing classified information, it will usually be in oral discussions rather than in documentary form. A trusted source may not know that their "friend" is an intelligence officer. Of every three trusted sources, perhaps only one will become fully recruited as a knowing agent who regularly provides classified documents or who accepts money in exchange for information or other services.

 اگر یک منبع قابل اطمینان اطلاعات طبقه بندی شده را ارائه دهد، آنگاه این اطلاعات معمولا در بحث های شفاهی و نه در قالب مستند قرار می گیرد. منبع قابل اعتماد ممکن است نداند که «دوست» آنها یک افسر اطلاعاتی است. از هر سه منبع قابل اعتماد، شاید تنها یکی به طور کامل به عنوان یک مامور شناخته شده که به طور مرتب اسناد محرمانه را تأمین می کند یا پولی را در ازای اطلاعات یا سایر خدمات دریافت می کند، استخدام می شود.

If you are the target, you should be reporting to your security officer by the time you are classified as an operational contact (being assessed). If you haven’t reported it by tire time you’ve graduated to a developmental contact, you may be close to getting into trouble. Your goal is to recognize this process and report it to your security officer.

 اگر هدف هستید، باید زمانی که شما به عنوان یک تماس عملیاتی (ارزیابی شده) دسته بندی شدید، به افسر امنیتی خود گزارش دهید. اگر شما تا زمان استخدام گزارش ندهید، آنگاه به عنوان تماس توسعه یافته فارغ التحصیل شده اید، ممکن است به مشکل بر بخورید. هدف شما شناسایی این پروسه و گزارش به افسر امنیتی است.

The foreign intelligence operative's goal is to make it so easy for you to get involved, or to put yourself in a compromising position, that you won’t want to report or will be afraid to report it to your security officer. Your main defense is awareness and reporting on your foreign contacts. If you report, we can alert you when you are dealing with a known foreign intelligence operative, or we may identify a foreign intelligence operative as a result of your reporting.

هدف عملیات اطلاعاتی خارجی این است که شما به راحتی درگیر آن شوید و یا خود را در موقعیت مصالحه قرار دهید، در واقع گزارش هایی که شما نمی خواهید بیان شوند و یا می ترسید آن را به افسر امنیتی خود را گزارش دهید. دفاع اصلی شما آگاهی و گزارش دادن در مورد مخاطبین خارجی شما است. اگر شما گزارش دهید، ما می توانیم هنگامی که با یک مامور اطلاعاتی شناخته شده خارجی ارتباط میگیرید به شما هشدار می دهیم، یا ممکن است عامل اطلاعاتی خارجی را در نتیجه گزارش شما شناسایی کنیم.

That's part of our job -- identifying the few intelligence officers or agents among the many legitimate government officials, businessmen, or scientists you meet. Your reports on your contacts are an important contribution to the data base that makes these identifications possible. In odrer words, if you do report, you are part of the solution.

 این بخشی از کار ما است – در واقع کار ما شناسایی چندین افسر اطلاعاتی و یا ماموران در میان بسیاری از مقامات دولتی مشروع، بازرگانان و یا دانشمندانی است که شما ملاقات می کنید. گزارش های شما در مورد مخاطبین تان، سهم مهمی در پایگاه داده ای دارد که این شناسایی ها را ممکن می سازد. به عبارتی دیگر، اگر شما گزارش دهید، بخشی از راه حل خواهید شد. و اگر گزارش ندهید، ممکن است بخشی از مشکل شوید.

If you don’t report, you can become part of the problem. You should not avoid contact with foreigners or distrust all persons from abroad. Your encounters with foreign colleagues and cultures should be among your most treasured experiences. But you must be aware that among the millions of foreigners who come to our country, or whose countries you visit, there are some who are intelligence operatives.

 شما نباید از تماس با خارجی ها اجتناب کنید و یا نسبت به همه افراد خارجی بی اعتماد باشید. برخورد شما با همکاران و فرهنگ های خارجی باید مهمترین تجربه های شما باشند. اما شما باید آگاه باشید که در میان میلیون ها خارجی که به کشور می آیند یا کشور هایی که شما از آن بازدید می کنید، تنها برخی از افراد در زمینه های اطلاعاتی فعال هستند.

If you do find yourself in contact with a foreign intelligence operative, there's no need to be afraid — only careful. You won't be hurt, but you may be manipulated and used than blackmailed by an enemy that …

 اگر شما در ارتباط با یک مامور اطلاعاتی خارجی قرار گرفتید، نیازی به ترس نیست - فقط دقت کنید. شما صدمه نخواهید دید، اما ممکن است دشمن آن را فریب بخورید و مورد سوء استفاده قرار بگیرید ...

so far that you are asked to provide information, perhaps as a "consultant," you should listen carefully, be observant, and remember as many details as possible. Keep all options open by neither agreeing nor refusing to cooperate.

.... تا کنون از شما خواسته شده است که اطلاعات را ارائه کنید، شاید به عنوان یک مشاور، شما باید با دقت گوش کنید، مراقب باشید و به همان اندازه که ممکن است جزئیات را به خاطر بسپارید. راه تمام گزینه ها را بدون موافقت و یا امتناع از همکاری باز نگه دارید.

Remain calm, be noncommittal, ask for time, and report immediately to your security office. The following tables examine in greater detail the first three stages on the road to recruitment.

خون سرد و غیر قابل پیشبینی باشید، کمی زمان بخواهید و بلافاصله به دفتر امنیتی خود گزارش دهید. جداول زیر جزئیات بیشتر سه مرحله اول برای راه رسیدن به استخدام را بررسی می کنند.

**Initial Contact**

|  |  |
| --- | --- |
| What You Observe | What It May Mean |
| Questions about the nature of your work at firstmeeting. | Trying to detennine as rapidly as possiblewhether you are someone worth spending time on. |
| Invitation to lunch or any other request forfollow-up meeting. | Test your willingness to maintain contact. |
| Make an erroneous statement about an activityor person that you are familiar with. | Trick you into providing the correctinformation, or test your willingness to do so. |
| Pretending or falsely implying to be arepresentative of a particular firm, organization orcountry. | A cover story to gain your confidence andmake you more comfortable with the contact. |
| Unsolicited request for information via mail,phone, or Internet directed to you by name, ratherthan to other appropriate addressee such ascorporate marketing department. | Collection of openly available information. Ortesting your willingness to be helpful by respondingto such a request, especially if request comes froma foreigner with the same national, ethnic, orreligious background as you. If you respond, youmay then be targeted and assessed by other means. |

**تماس اولیه**

|  |  |
| --- | --- |
| **آنچه را مشاهده می کنید** | **مفهوم چیست؟** |
| سوالات در مورد ماهیت کار در اولین جلسه ملاقات. | سعی می کند در سریع ترین حالت ممکن بفهمد آیا شما ارزش وقت گذاری را دارید یا خیر |
| دعوت به ناهار یا هر گونه درخواست دیگر برای جلسه بعدی. | بررسی می کند آیا مایل به ادامه تماس و برقراری ارتباط هستید |
| سخن اشتباه در مورد فعالیت یا شخصی که با آن آشنا هستید. | شما را به ارائه اطلاعات صحیح ترغیب می کند یا بررسی می کند آیا برای انجام این کار تمایل دارید. |
| تقلید یا بیان اینکه مامور یک شرکت، سازمان یا کشور خاص است. | داستان پوششی برای به دست آوردن اعتماد شما و اینکه بتواند به راحتی با شما ارتباط برقرار کند |
| درخواست ناگهانی برای اطلاعات از طریق پست، تلفن و یا اینترنت به نام شما، به جای دیگر آدرس های مناسب مانند بخش بازاریابی شرکت. | مجموعه ای از اطلاعات در دسترس است. تمایل برای پاسخ دادن به چنین درخواستی، به ویژه اگر درخواست از یک خارجی با همان ملیت، قومی یا مذهب شما باشد. اگر پاسخ دهید، ممکن است پس از آن به وسیله ی سایر ابزارها مورد هدف قرار گرفته و ارزیابی شوید. |

**Operational Contact**

|  |  |
| --- | --- |
| What You Observe | What It May Mean |
| Discussions that lead in the direction ofsensitive or classified topics. | Testing your willingness to talk about sensitivetopics. |
| Inquiries about your own job satisfaction orprofessional rewards. | Looking for exploitable weaknesses, such asbitterness or alienation. |
| Talk about his/her country's need for economicdevelopment or threat front foreign enemies. | Elicit sympathy for his/her country's problemsand motivate you to be helpful. |
| Requests for technical explanations from aperson who, because of his or her allegedcredentials, should already know the answer. | Getting you accustomed to responding toquestions. Testing whether you respond to flatteryabout your knowledge or have a need to feelimportant. Or maybe the alleged credentials are notreal. |

**تماس عملیاتی**

|  |  |
| --- | --- |
| **آنچه را مشاهده می کنید** | **مفهوم چیست؟** |
| بحث هایی در مورد موضوعات حساس یا دسته بندی شده. | بررسی می کند آیا مایل بحث در مورد موضوعات حساس هستید |
| سوالات در مورد رضایت شغلی تان و یا پاداش های حرفه ای. | به دنبال ضعف های قابل بهره برداری، مانند تلخی یا بیگانگی. |
| در مورد نیاز کشور خود به توسعه اقتصادی یا تهدید دشمنان خارجی صحبت می کند. | برانگیختن همدردی شما برای مشکلات کشور او و ایجاد انگیزه برای کمک. |
| درخواست های توضیحات فنی از شخص با توجه به این که از قبل جواب را می داند | شما را به پاسخ دادن به سوالات وا دارد. تست کنید که آیا شما واقعا در مورد این موضوع اطلاعات دارید یا میخواهید خود را مهم نشان دهید. یا شاید قصد دارد بررسی کند که آیا اعتبار ادعا شما واقعی است یا خیر. |