

# ANALITIČKI MODEL OTKRIVANJA OBMANA U OBAVEŠTAJNOM CIKLUSU

Dano Mavrak  
Ministarstvo odbrane Republike Srbije

Obmane počivaju na psihologiji, pa posebna pažnja treba da se posveti izboru analitičara koji će razmišljati kritički i kreativno kako bi ih detektovali, primenjujući neku od metoda koje su već razvijene. Međutim, problem je u činjenici da se postojeće tehnike za otkrivanje obmana fokusiraju na analizu izvora, prikupljača i podataka, pa ako se posumnja u verodostojnost kreće se u proces preispitivanja načina i uslova na koji je on prikupljen radi utvrđivanja eventualne obmane. Postavlja se pitanje kako detektovati obmane u drugim fazama obaveštajnog ciklusa i kako urediti funkcionisanje obaveštajnog ciklusa da kao celina bude otporniji na obmane. Svaka faza (usmeravanje, prikupljanje, obrada i dostavljanje) može biti kompromitovana nekom od mera obmane. Gde će obmane biti ubačene u sistem zavisi od njegove slabosti. Velika pažnja posvećuje se analizi ličnosti koje vode određene faze ciklusa, ali i tehničkim sredstvima koje je takođe lako obmanuti. U toku istraživanja pojavio se i problem preispitivanja potrebe postojanja obaveštajnog ciklusa u klasičnoj formi, kao i različiti teorijski pristupi o broju faza u obaveštajnom ciklusu.

Ključne reči: *obaveštajni ciklus, obmane, otkrivanje obmana*

*Ako tvrdimo da nikada nismo obmanuti onda obmanjujemo sami sebe.*

Gete

## Uvod

Obmane kao deo vojnih operacija prate istoriju ratova. Nekada se to pripisivalo lukavstvu i nadmudrivanju protivnika, gde je posebno dolazila do izražaja sposobnost komandanta da osmisli i primeni obmane. Shvatajući značaj obmana za povoljan ishod vojnih operacija u Kini i Rimskom carstvu pojavljuju se prva pisana dela vezana za obmane u ratovanju. U srednjem veku nije bilo značajnih radova na temu obmana, jer su nekada smatrane nečasnim načinom ratovanja. Međutim, nijedan vojskovođa se nikada nije odrekao lukavstva kako su obmane tada nazivane. Radovi Makijavelija i Klauzevica obeležili su jednu epohu u teorijskoj misli vezanu za obmane, ali i sa potpuno različitog filozofskog stanovišta. Dok je Makijaveli smatrao da su obmane poželjne i dobre u ratovanju, Klauzevic ih smatra nečasnim, skupim i nepotrebnim. U prvim ozbiljnim studijama, rađenim u 20. veku, pokazalo se da je primena obmana (pod uslovom da nisu otkrivene) imala pozitivan ishod za onoga ko ih je sprovodio. Primena nekih obmana (maskiranje, lažni ciljevi, pokreti trupa...) za vreme agresije NATO-a na SRJ znatno su

umanjile efekte dejstva i gubitke na strani snaga SRJ. Suštinski, obmane su oduvek bile deo informacionih operacija usmerenih na narušavanje sposobnosti komandovanja ili sistema za prikupljanje i obradu podatka. Strana u sukobu koja ostvari informacionu superiornost (mogućnost informacionog napada, efikasna zaštita sopstvenih sistema i efikasnije razumevanje operativnog okruženja) stvara dobre pretpostavke za uspeh sopstvene operacije. Ratovanjem u oblasti informacija jedna strana može da utiče na: percepciju, mogućnosti ili volju za delovanjem druge strane. Obmane su, uglavnom, namenjene za delovanje na percepciju druge strane i to: pažljivim izborom objekata obmane, izborom informacija koje će biti poslate drugoj strani, izborom medija (načina dostavljanja – načina obmane), određivanjem načina za praćenje efekata obmane i preduzimanjem dodatnih mera, po potrebi. Kao deo mera protiv protivničkog komandovanja i sistema ObOb pažljivo se biraju objekti obmana. Mogu biti pojedinci, grupe ili organizacije, sve u zavisnosti od efekta koji se želi postići. Razvoj nauke i tehnike nesumnjivo je podrazumevao i razvoj načina na koji se obmane mogu realizovati. Postoji niz fizičkih, tehničkih i administrativnih mera kojima se obmane mogu realizovati. Svakako da na strategijskom nivou postoje i druge mere, kao što su diplomatske i ekonomske, ali se ovaj rad odnosi na mere koje primenjuju strane u sukobu za vreme izvođenja operacija. Obmane se primenjuju u izvođenju operacija bez obzira na odnos snaga i primenjuju ga sve strane u sukobu. Uporedo sa razvojem tehnika obmanjivanja razvijale su se tehnike za njihovo otkrivanje. Zadatak otkrivanja obmana uglavnom je poveren obaveštajnim analitičarima koji u toku obrade treba da utvrde da li se radi o obmani ili je u pitanju podatak koji može da bude korišćen za dalje analize i procene. Obmane počivaju na psihologiji, pa posebna pažnja treba da se posveti izboru analitičara koji će razmišljati kritički i kreativno radi detekcije obmana, a primenjujući neku od metoda koje su već razvijene. Međutim, problem je u činjenici da se postojeće tehnike za otkrivanje obmana fokusiraju na analizu izvora, prikupljača i podataka, pa ako se posumnja u verodostojnost kreće se u proces preispitivanja načina i uslova na koji je on prikupljen radi utvrđivanja eventualne obmane. Postavlja se pitanje kako detektovati obmane u drugim fazama obaveštajnog ciklusa i kako urediti funkcionisanje obaveštajnog ciklusa da kao celina bude otporniji na obmane. Svaka faza (usmeravanje, prikupljanje, obrada i dostavljanje) može biti kompromitovana nekom od mera obmane. Gde će obmane biti ubačene i sistem zavisi od slabosti sistema. Tamo gde protivnik proceni da može najlakše ubaciti virus obmana to će i da uradi. Velika pažnja posvećuje se analizi ličnosti koje vode određene faze ciklusa, ali i o tehničkim sredstvima koje je takođe lako obmanuti. Zato je potrebno da menadžeri obaveštajnog ciklusa, ali i neposredni izvršioци zadataka po fazama, budu svesni ove slabosti i preduzmu mere na ranom otkrivanju obmana radi zaštite sopstvenog sistema komandovanja i sistema obaveštajnog obezbeđenja.

## Teorijsko određenje obmana

### *Definicija obmane*

Reč obmana (eng. *Deception*) preuzeta je iz francuskog jezika (*déception*) koja potiče iz starog latinskog jezika (*deceptio*). U rečniku engleskog jezika se kaže da je to imenica koja znači da je neko prevaren ili da je u pitanju akt prevare, nešto što vara, trik.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Collins English Dictionary – Complete & Unabridged 2012 Digital Edition.

U literaturi koja se bavi obmanama kao delu vojnih operacija može se naći više različitih definicija. Oružane snage SAD koriste sledeću definiciju: *Vojno obmanjivanje je akcija koja je preduzeta da bi se namerno zavarali protivnički vojni, paravojni ili lideri ekstremističkih organizacija čime uzrokuju da protivnik preduzme mere (ili ne preduzme ništa) čime će doprineti uspehu misije sopstvenih snaga.*<sup>2</sup>

Oružane snage Francuske prihvatile su NATO definiciju obmana u kojoj se obmana *smatraju mere kojima se izazivaju greške kod neprijatelja, zahvaljujući specijalnim merama, distorzijom stvarnosti ili falsifikovanjem činjenica kako bi ga naveli da reaguje na način koji odgovara našim interesima.*<sup>3</sup>

Oružane snage Ujedinjenog kraljevstva Velike Britanije i Severne Irske obmanu *definišu kao namerne mere kojima se manipuliše percepcijom i uslovima kako bi se uticalo na ponašanje protivnika radi eksploatacije uspeha takvih uslova.*<sup>4</sup>

Ruska Federacija ima dugu i vrlo efikasnu tradiciju obmanjivanja. U ruskoj vojnoj doktrini *maskirovka* znači maskiranje, ali podrazumeva mnogo šire i brojnije aktivnosti obmanjivanja. Zapadni teoretičari smatraju da se *maskirovka* zasniva na sledećim principima: aktivnostima, raznovrsnosti, masovnosti i kontinuitetu. Oslanjajući se na tehnološke kapacitete i političku strategiju, a uzimajući u obzir: vojnu istoriju, vojnu geografiju, vojnu psihologiju, vojnu sociologiju, vojnu ekonomiju, vojnu organizaciju, sposobnosti vojne obaveštajne službe i vojne kontrolne mere Rusi planiraju obmane kao obavezni i sastavni deo operacija svojih snaga.<sup>5</sup>

U Vojsci Srbije obmanjivanje se smatra kao jedna od metoda maskiranja, gde se, pored ove mere, primenjuju skrivanje i prikriivanje.<sup>6</sup> Pod obmanjivanjem podrazumeva se *skup mera i aktivnosti koje se preduzimaju radi dovođenja neprijatelja u zabludu da donosi pogrešne zaključke, odluke i postupke. Ostvaruju se širenjem lažnih informacija i izveštaja, izradom maketa i lažnih objekata, imitacijom i lažnim pokretima, dejstvima i drugim aktivnostima. Za primenu metoda obmanjivanja poseban značaj ima prilagođavanje upotrebe sredstava i postupaka karakteristikama elektromagnetnog spektra.*<sup>7</sup>

## Istorijat i značaj obmana

Obmane su stare koliko i istorija ratovanja. U literaturi na stranim jezicima se vrlo često, naročito u istorijskom konceptu, umesto pojma obmana (*deception*) koristi pojam *stratagem*. Koren pojma je povezan sa latinskim pojmom *strategy*. U latinskom i grčkom jeziku se koristi ista reč u *strategema*, u francuskom jeziku je to *stratageme* a u italijanskom *stratagemma* i uglavnom se koristi kao sinonim za pojmove: prevara, obmana, manevar, intrige.<sup>8</sup> U istorijskom konceptu ovaj pojam se poistovećuje sa planom ili namerom da se neko zavara ili obmane.

<sup>2</sup> Joint Chief of Staff. *JP 3-13.4 Military Deception* (2012. godina), 2.

<sup>3</sup> NATO Standardization Agency (NSA). *AAP-6 - NATO Glossary of Terms and Definitions* (2006. Godine), 3-D-1. [http://www.comoria.com/280827/D%C3%A9ception\\_%28militaire%29](http://www.comoria.com/280827/D%C3%A9ception_%28militaire%29). Preuzeto 27. 03. 2016. godine.

<sup>4</sup> Joint Doctrine and Concepts Centre. *UK JWP 3-80.1, Deception and PSYOPS*, (2012. godina).

<sup>5</sup> [https://en.wikipedia.org/wiki/Russian\\_military\\_deception](https://en.wikipedia.org/wiki/Russian_military_deception) (preuzeto 02.12.2015. godine)

<sup>6</sup> Uprava za operativne poslove GŠ VS J-3. *Uputstvo o maskiranju u Vojski Srbije*(J3-7.7). (Beograd: Medija centar „Obrana“, 2015), 16.

<sup>7</sup> Ibid. str. 18.

<sup>8</sup> Dictionary. Reference.com (preuzeto dana 25.09.2015. godine)

Istorija ratovanja puna je primera obmana koje su davale određene rezultate. Jedano od prvih pisanih dela *Trideset šest strategija* u kojem se detaljno opisuju načini na koje neprijatelj može biti obmanut napisan je u Kini između 800. i 300. godine pre nove ere.<sup>9</sup> Ova knjiga koja je otkrivena u pokrajini Sečuan 1941. godine datira iz vremena dinastije Čin. Za razliku od dela *Umeće ratovanja*, koje je napisao Su Cu Vu, a koje se bavi uglavnom vojnim pitanjima, ova knjiga ima šest poglavlja po šest strategija koje se mogu uspešno primeniti u diplomatiji, špijunaži i posebno u obmanama.

Za vreme Rimskog carstva pojavilo se nekoliko dela u kojima se potencira obmana kao način da se pobjedi u ratu, iako pojedini kritičari naglašavaju da su rimske legije bile tako dobro uvežbane i efikasne da im obmane nisu bile potrebne. Međutim, pojavljuju se dva dela koja se bave obmanama. Oko 90. godine Frontinus (lat. Frontinus) piše delo pod nazivom *Stratagemata* koje se bavi isključivo obmanama u ratovanju, a sedamdeset godina kasnije Polienus (eng. Polyaeus) piše delo u kojem se navodi 900 varki koje se odnose na upravljanje carstvom.<sup>10</sup> Obmane se bile čest način rešavanja političkih i vojnih problema i u Istočnom i Zapadnom rimskom carstvu. U srednjem veku, pod snažnim uticajem crkve i moralnih kodeksa koji su zastupali vitezovi, obmane su smatrane nečasnim i usledio je, makar za obmane, period mirovanja.

Obmane kao način političkog života postaju ponovo aktuelne u vreme podeljenih i zaraćenih italijanskih državnica kada Makijaveli piše delo pod nazivom *Princ, umetnost ratovanja i diskursi*, naglašavajući da *prevare u ratu treba da budu način da se dostigne cilj i da uvek treba izbegavati upotrebu sile radi dostizanja cilja ako postoji šansa da se cilj dostigne prevarama*. Slično filozofsko stanovište ima i Tomas Hobs koji u *Levijatanu* kaže da su *sila i prevara u ratu dve glavne vrline*.<sup>11</sup>

Kolonijalni filozofski pristup u vođenju operacija potisnuo je potrebu za obmanama u klasičnom smislu, ali se od njih nije odustalo. *Iskrenost je najbolja politika i istina uvek pobjedi na duge staze* zgodna je priča kojom se pokriva niz obmana radi uspešne vladavine. Na kraju, nema nijednog naroda na svetu koji ne ceni iskrenost i čast, pa je to vešto iskorišćeno kao najveća obmana. Fon Klauzevic u svom delu *O ratu* u poglavlju *O strategiji uopšte* piše o obmani kao važnom segmentu ratovanja, jasno ga razdvajajući od iznenađenja. Da bi objasnio obmanu u vojnom smislu, Klauzevic više voli da koristi pojam *lukavstvo*, jer obmana po njegovom mišljenju ima negativnu moralnu konotaciju koja nije prihvatljiva u ratu.<sup>12</sup> Klauzevic dalje smatra da prave vojskovođe u ratu nemaju vremena da se bave igrama obmane, da to odvlači mnogo energije i snaga i da na kraju može biti jako opasno ako to protivnik otkrije. Kao argument navodi činjenicu da su svi generali na bojnopolju svesni namere protivnika da zavara drugu stranu, te navodi da je mobilnost na bojištu osnovni element obmane i iznenađenja.

U studiji koju je napravio Barton Valej (eng. Barton Whaley) analizirani su odnosi između obmana i iznenađenja u 68 slučajeva strategijskog iznenađenja u periodu od

<sup>9</sup> 36 Ji – Thirty-Six Strategies, [i+] [i] : računati, planirati, brojati. <http://wengu.tartarie.com/wg/wengu.php?l=36ji> (preuzeto 25.09.2015. godine)

<sup>10</sup> Scot Mcdonald, *Propaganda and Information Warfare in 21 Century, Altered Images and deception Operations*. (New York: Routledge, 2007), 76.

<sup>11</sup> Isto 77.

<sup>12</sup> *Duhovitost je mešanje ideja i koncepata a lukavstvo je mešanje akcija*. <http://www.clausewitz.com/readings/OnWar1873/BK3ch10.html>, (preuzeto dana 27.09.2015)

1914. do 1968. godine.<sup>13</sup> Istraživanjem je obuhvaćeno i 47 izabranih slučajeva taktičkog iznenađenja i obmana i 53 primera operacija koji nije uključio ni iznenađenje ni obmanu. Dovodeći u međusobnu vezu pojmove *iznenađenje* i *obmana*, Valej tvrdi da o iznenađenju možemo govoriti samo sa pozicije percepcije žrtve, a da se o obmani govori kao o nameri napadača. Dakle, iznenađenje je efekat koji se postiže obmanom.

Tabela 1 – Odnos iznenađenja i obmana na taktičkom i strategijskom nivou<sup>14</sup>

	Strategijski nivo Slučajevi tipa A		Taktički nivo Slučajevi tipa B	
	Broj	Procenat	Broj	Procenat
Obmana i iznenađenje	49	73.1	25	53.2
Samo iznenađenje	11	16.4	19	40.4
Samo obmana	7	10.5	3	6.4
Ukupno	67	100	47	100

Tabela 1 pokazuje visok odnos između obmana i iznenađenja na strategijskom nivou, ali i velike rezultate koji su postignuti samo iznenađenjem na taktičkom nivou. Iznenađenje se postiže na različite načine. Istraživanjem se pokazalo da svaki model iznenađenja ima pet elemenata. To su: namera, vreme, mesto, jačina i način. Teorija *alternativnih izbora* koju je razvio Valej, kao jednu od teorija donošenja odluka, zasniva se na činjenici da žrtva iznenađenja ima određenu percepciju svih elemenata, a da napadač koji želi da postigne iznenađenje pravi obmane u okviru datih elemenata i tako postiže iznenađenje.<sup>15</sup> Najčešći načini na koji su protivnici obmanjivani su:

Tabela 2 – Najčešći načini obmana u istoriji ratovanja<sup>16</sup>

	Strategijski nivo	Taktički nivo	Ukupno
Lažna grupisanja snaga	32	17	49
Sakrivanje položaja	29	18	47
Lažni položaji	32	12	44
Lažni napadi	26	11	37
Glasine	25	5	30
Radio-poruke	22	7	29
Saopštenja za štampu	20	0	20
Diplomatski pregovori	13	1	14
Lažni dokumenti	6	2	8
Ostalo	12	6	18
<b>Ukupno</b>	<b>63</b>	<b>45</b>	<b>108</b>

<sup>13</sup> [http://www.artechhouse.com/uploads/public/documents/chapters/whaley\\_198\\_ch05.pdf](http://www.artechhouse.com/uploads/public/documents/chapters/whaley_198_ch05.pdf), *Stratagem: Deception and Surprise in War*, 82. (preuzeto 26.09.2015)

<sup>14</sup> Razlika u jednom slučaju na strategijskom nivou obrazložena je time što je slučaj A67 kasnije zabeležen i nije ušao u ovaj pregled. Isto 87.

<sup>15</sup> Iznenađenje je najčešće postizano: 72% prema mestu napada, 66% po vremenu napada, jačini snaga 57%, namerama 33% i načinu u 25% slučajeva. Isto. 115.

<sup>16</sup> Isto. 116.

Pored oblika obmana interesantno je analizirati i njihov intenzitet. Istraživanja su pokazala da postoji direktna povezanost između intenziteta obmana i intenziteta iznenađenja.

Novija istorija ratovanja takođe je puna primera obmana koje su dale dobre rezultate. Obmane od strane NATO kojima je bila izložena Savezna Republika Jugoslavija i njene oružane snage u toku 1999. godine i, sa druge strane, mere koje su preduzimate radi zaštite jedinica i umanjenja efekata dejstva iz vazdušnog prostora dobar su primer značaja obmana u savremenim borbenim dejstvima.

Prema zvaničnom izveštaju Pentagona, objavljenom nakon bombardovanja 1999. godine, u toku NATO agresije pogođene su 744 mete. U tom izveštaju pominje se uništenje: 120 tenkova, 220 transportera i 450 artiljerijskih oruđa i minobacača. Naknadnim analizama potvrđeno je uništenje 14 tenkova, 18 transportera i 20 komada artiljerijskog oruđa.<sup>17</sup>

Upravo na ovim primerima pokazalo se koliko je značajno, u obaveštajnom smislu, prepoznati i sprečiti obmane i, sa druge strane, detaljnim izučavanjem neprijateljske percepcije naših snaga davati okvir za sprovođenje aktivnih mera koje su protivnika vrlo često dovodile u zabludu.

## *Obmane kao deo informacionih operacija*

Obmane se planiraju i sprovode kao sastavni deo informacionih operacija usmerenih na sisteme za prikupljanje i obradu podataka, kao i na donosiocce odluke. Ratovanjem u oblasti informacija jedna strana može da utiče na: mogućnosti za delovanje, volju za delovanjem ili percepciju druge strane.<sup>18</sup>

– Uništavanjem *mogućnosti za delovanje* jedne strane podrazumeva se da će biti prinuđena da donese odluku ili preduzme mere koje su u skladu sa interesima druge strane. To se najčešće ogleda u fizičkom napadu na neke od sposobnosti protivničkog centra gravitacije.

– *Volja za delovanjem* je čisto ljudski, psihološki faktor na koji se utiče psihološkim operacijama. Utiče se na stavove pojedinaca ili grupa (zavisno od ciljine grupe) preko promene sistema znanja, uticajem na emocije i na ponašanje ljudi. Drugim rečima, utiče se na sve elemente koji, prema Nikoli Rotu, utiču na formiranje stavova: kognitivnog, emotivnog i voljnog (konativnog).<sup>19</sup> Psihološke operacije imaju za cilj promenu stavova u onoj meri u kojoj je to moguće izvesti sa određenom ciljnom grupom kako bi se ona dovela u zabludu i preduzela određene mere ili donela odluke koje su u skladu sa interesima protivničke strane.<sup>20</sup>

– Uticanjem na *percepciju* stvara se pogrešna slika realnosti, druga strana se dovodi u zabludu, kasni sa odlukama, razvija se nepoverenje u sopstvene sisteme za prikupljanje i obradu podataka. Zbog toga su obmane postale sastavni deo skoro svih vojnih operacija.

<sup>17</sup> Scot Meadonald, *Propaganda and Information Warfare in 21 Century, Altered Images and deception Operations* (New York: Routledge, 2007), 99.

<sup>18</sup> Edward Waltz, *Information Warfare Principles and Operations*. (Norwood: Artech House INC, 1998), 4.

<sup>19</sup> Nikola, Rot. *Psihologija ličnosti*. (Beograd: Zavod za udžbenike, 2010) str. 110.

<sup>20</sup> Psihološke operacije nikada ne idu sa ekstremnim zahtevima kao što su potpune promene stavova (jaki su psihološki modeli odbrane) već se ide ka njihovoj modifikaciji u željenom smeru, koristeći slabe strane ciljine grupe (emocije, slab moral i disciplina). Primenba autora.

Informaciono ratovanje realizuje se u fizičkom domenu, oblasti informacija, percepcije i volje zaraćenih strana. Realizuje se fizičkim napadom, obmanama, psihološkim operacijama i sajber ratovanjem.

Objekti napada u prvom redu su sredstva ili pojedinci koji prikupljaju informacije o aktivnostima protivničke strane: svi senzori, linije komunikacija, komandni centri i centri veze, proizvodni kapaciteti, ratne zalihe i dr... Ovim napadima koji su najčešće kinetičkog karaktera ( u novije vreme kao posledica sajber napada može doći do fizičkog oštećenja instalacija i postrojenja) želi se uskratiti prava slika stanja u operativnom okruženju.

Planiranjem i realizovanjem mera obmane, uz kombinaciju sa psihološkim operacijama protiv pažljivo odabranih ciljnih grupa, želi se stvoriti lažna slika realnosti. Protivnik nije u stanju da se orijentise u toku izvođenja operacije, pa je vrlo verovatno da će odluke, kao i aktivnosti koje uslede kao posledica tih odluka, biti od koristi strani koja realizuje informacionu operaciju.

### *Planiranje obmana*

U planiranju savremenih operacija moraju se planirati aktivnosti kojima se napadaju sposobnosti centra gravitacije. Obmana je jedna od mera kojom se napadaju sposobnosti komandovanja i iskorišćenja informacionog prostora i treba da bude sastavni deo plana svake operacije. Ako ovako posmatramo obmane, u širem smislu ih možemo smatrati vrstom nesmrtonosnog delovanja na važne objekte dejstva. Ovi objekti mogu biti pojedinci, organizacije (komande) i tehnička sredstva protivnika. Sposobnost obmana smatra se sastavnim delom informacionih operacija koje se u potpunosti integrišu u kampanju ili operaciju. Osoba koja je zadužena za planiranje obmana je deo grupe koja se bavi informacionim operacijama, a ako nema takve grupe onda je u nadležnosti delova komande koji se bave planiranjem operacija i njihovim vođenjem (J5 i J3). Prilikom planiranja obmana treba imati na umu osnovne principe na kojima se one zasnivaju: usmerenost, jasan cilj, centralizovano planiranje, bezbednost, tačnost, integracija u podržavanu operaciju.<sup>21</sup> Komandant usmerava obmane svojom izjavom o misiji vojnih obmana, tj. o namerama i načinu na koji on vidi doprinos obmana uspehu cele operacije.<sup>22</sup> Ciljevi obmana mogu biti različiti i često se kreću u obimu procena šta će protivnička strana preduzeti ili neće preduzeti. Ciljevi mogu biti definisani kao: zbuniti protivničke obavestajne kapacitete, prisiliti neprijatelja da pogrešno grupiše snage, da se prerano otkrije rasporedom snaga, navesti ga da ne upotrebi rezervu ili da je upotrebi prerano, pogrešna percepcija bojišta, kašnjenje u odlučivanju.

Obmane zahtevaju iterativan pristup u planiranju i preispitivanju načina na koji se realizuju. Kao i u psihološkim operacijama, procena uspešnosti obmana mora biti merljiva i na osnovu nje se preduzimaju dalje mere. Ove aktivnosti planiraju se kao podrška operacijama na svim nivoima.<sup>23</sup> Planiranje obmana zavisi od: misije, vremena, protivnika, lokacije, raspoloživih sredstva, a ponekad i od političke odluke.

<sup>21</sup> Joint Chief of Staff, *JP 3-13.4 Military Deception* (2012. godine), 2.

<sup>22</sup> Jedan od primera je: *Obmanama na pomoćnom pravcu omogućiće se brže napredovanje snaga na glavnom pravcu napada.*

<sup>23</sup> Suština planiranja obmana jeste da neprijatelja ubedi da on veruje ili misli da se nešto dešava na način na koji mi to želimo i svakako da se to završi nekakvom vrstom reakcije koja može biti mirovanje ili aktivnost zasnovana na pogrešnoj percepciji. Šta neprijatelj vidi? Šta može na osnovu toga da zaključuje? Šta može da preduzme?

Svaka obmana zasniva se na detaljnom poznavanju meta napada, psihologiji ili znanjima iz oblasti tehničkih nauka (ako je obmana usmerana na tehnička sredstva i sisteme) i ono što čini osnovu svake dobre obmane je priča za obmanu (eng. *deception story*). Značaj psihologije u obmanama je presudan. Dejv Lakhani (eng. Dave Lakhani) u svojoj knjizi *Ubeđivanje-umetnost dobijanja onog što hoćete* navodi da postoji pet uslova koji svakog pojedinca ili organizaciju vode u obmanu: potraga za rešenjem, vremenska osetljivost, mogućnost gubitka ako ne postupite kako se od vas traži, susret sa poželjnim autoritetom i potpuna rešenost da nešto dobijete – postignete. To je posebno primenjivo kod komercijalnog ubeđivanja, ali može biti primenjeno i na obmane u izvođenju vojnih operacija. Formulu svake manipulacije Lakhani objašnjava kao: 20% sumnje + 80% želje = rešenje. Drugim rečima, ako nam se idejno rešenje zasniva na željama otvorili smo vrata obmani.<sup>24</sup> Treba pomenuti i Budinu misao: *mudro je ne želeći*, koji je shvatio koliko destruktivno želje deluju na čoveka. Važno je navesti i Maslovljevu *holističko-dinamičku teoriju ličnosti* u kojoj on predstavlja lestvicu motiva i tvrdi da svaki čovek želi da zadovolji što više tih motiva. Sa druge strane, temelj svih obmana predstavlja teorija da *samo nedostignuti motivi usmeravaju kompletno razmišljanje i ponašanje čoveka*. Zadovoljeni motivi više nisu motivi.<sup>25</sup> Na detaljnom poznavanju protivnika zasniva se svaki scenario obmana koji mora biti dobro isplaniran, jedinstven i napravljen tako da vodi neprijatelja ka zaključku koji su u skladu sa našim planom obmana. Scenario se gradi oko glavne poruke (eng. *Narrative*) šta želimo da meta veruje da je tačna situacija, zatim da odlučuje na osnovu te zabune. Priča mora biti: uverljiva, proverljiva, izdržljiva na provere u dužem roku i izvodljiva.<sup>26</sup> Svaka aktivnost obmanjivanja ima svoje troškove: vreme, novac, sredstva ratne tehnike i ljude koji su angažovani van glavnih borbenih aktivnosti jedinice. Ako se komandant odluči za ovakve aktivnosti preduzima na sebe nekoliko vrsta rizika, a najveći su: opasnost od otkrivanja obmane i rasipanje resursa koji su potrebni za izvršenje borbenog zadatka. Rizici su čisti (jasni, vidljivi, predvidljivi), a u slučaju nastupanja štetnog događaja vrlo ih je teško kontrolisati i umanjiti njihov efekat. U teoriji rizika postavlja se pitanje do koje granice će komandant smatrati da je taj rizik prihvatljiv. To svakako zavisi od štabnih procena, ali i od same ličnosti komandanta.<sup>27</sup> Kada govorimo o rizicima prilikom izvođenja obmana moglo bi se reći da najveći rizik nosi mogućnost njihovog otkrivanja i pravilna reakcija protivnika na otkrivene obmane. Da bi se umanjio rizik obmane mete se pažljivo planiraju, odnosno izbor meta obmana mora biti deo ukupnog procesa izbora objekata dejstva za određenu operaciju i pod određenim uslovima. Sve aktivnosti koje se izvode u okviru informacionih operacija zahtevaju jasne pokazatelje učinaka dejstva. Drugim rečima, neće se napadati mete za koje nije moguće izvršiti procenu efekata dejstva. U metodologiji izbora objekata dejstva za informacione operacije uopšte postoji tzv. CARVER metod (eng. Criticality, Accessibility, Recuperability, Vulnerability, Effect, Recognizability – kritičnost, pristupačnost, isplativost, ranjivost, efekat, prepoznatljivost) koji daje kriterijume neophodne za odlučivanje o tome koja meta i na koji način će biti napadnuta obmanom.<sup>28</sup>

<sup>24</sup> Dave Lakhani, *Persuasion- The Art of Getting What You Want* (John Wiley and Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.2005). str. 1.

<sup>25</sup> Zorica Tomić, *Komunikologija* (Čigoja štampa, Beograd, 2003), str. 34.

<sup>26</sup> Isto, str. 13.

<sup>27</sup> Postoje određene vrste ličnosti koje vole da praktikuju obmane u svom radu. Ako je protivnički komandant takva ličnost to treba da se prepozna u fazi orijentacije, pa se rizik od obmana povećava.

<sup>28</sup> Headquarters, Department of the Army, *FM 3-05.301 Psychological Operations Process: Tactics, Techniques and Procedures*.(2007. godinina), 1-22.



Kritičnost ili važnost mete je kriterijum kojim se želi naglasiti zašto je baš taj objekat izabran sa liste potencijalnih objekata obmane. Ovaj proces je neraskidivi deo procesa izbora objekata dejstva. Potencijalni objekti dejstva dobijaju se najčešće nakon faze orijentacije i ratnih igara (u toku planiranja) ili po pojavi u zoni operacije u toku izvođenja operacija. Jedan od dobrih načina za uočavanje objekata dejstva jeste izrada dijagrama veza neprijateljskih sistema za: komandovanje, komunikacije, prikupljanje, prenos i obradu informacija.<sup>29</sup>

Nakon izbora objekata obmane vrši se procena da li taj objekat može biti dostupan za obmanu. Važno je naglasiti da planeri obmana ne razmišljaju linijski, nisu u šablonu već se obmane prilagođavaju objektu i konkretnoj situaciji. U toku planiranja mora se doći do jasnog plana na koji način informacija može doći do objekata obmane. Ako ne postoje čvrsti kanali za obmanjivanje traži se alternativni načini pristupa ili se menja objekat obmana. Kada se nađe način na koji objekat može biti obmanut vrši se procena isplativosti. U zavisnosti od nivoa i oblika na kojem se rade, obmane zahtevaju određene resurse – ljude, materijalna dobra i vreme. Planeri obmana moraju da odgovore na pitanje – da li obmana određenog objekata vredi da se na nju utroše ograničeni sopstveni resursi.

Kada se odredi objekat obmana pristupa se njegovoj detaljnoj analizi radi izbora kanala i načina obmane koji je svojstven samo za taj objekat. Ako je u pitanju pojedinac vrši se analiza ponašanja, emotivnog stanja i opšteg znanja. Drugim rečima, analiziraju se: konativna, emotivna i kognitivna komponenta stava. Ako imamo dovoljno podataka za ovakvu vrstu analize možemo zaključiti šta je to što dominantno utiče na stavove objekta obmane i, u skladu s tim, planirati aktivnosti.<sup>30</sup>

Kada se odabere objekat obmane određuje se efekat koji se želi postići na tom objektu. Precizira se stanje u koje se želi dovesti objekat obmane, kako bi njegova percepcija realnosti bila u skladu sa planovima obmanjivača.

Obmane su planske aktivnosti koje moraju imati mehanizme kontrole učinaka i povratne sprege. Dakle, mora postojati način da objekat ostane prepoznatljiv tokom celog perioda obmanjivanja i da efekat na njemu bude merljiv.

Objekat obmana može biti pojedinac, tehničko sredstvo ili cela organizacija. To su najčešće:

- donosioci odluka, savetnici, formalni i neformalni autoriteti koji kreiraju stavove određenih grupa, prikupljači podataka, analitičari i sva druga lica za koja se proceni da će njihova obmana imati pozitivan efekat po stranu koja planira takve aktivnosti;
- tehnička sredstva za prikupljanje, prenos, obradu i skladištenje informacija;
- etničke grupe, vladine i nevladine organizacije, komande i jedinice.

Pored pomenutih principa na kojima se zasnivaju obmane, neki od teoretičara navode da je vreme (kao astronomska pojava) jedan od ključnih faktora u njihovom planiranju i realizaciji. Obmanjivač mora da deluje tako da objektu obmane ne dozvoli da proverava informacije koje dobija. Informacije moraju biti u skladu sa trenutnim dešavanjima, a dinamika na terenu mora da obezbedi pretrpavanje objekata informacijama sa kojima neće moći da upravlja, a u najmanju ruku opteretice svoj sistem prikupljanja i obrade informacija. Pretrpavanje informacijama, kao i obaveštajni zahtevi

<sup>29</sup> Na primer, komandant protivničke jedinice izabran je da bude meta obmane, jer ima neke od karakteristika: anksioznost, impulsivnost, arogancija, natprosečna inteligencija, velika samouverenost ili ga je lako isprovocirati.

<sup>30</sup> Ako veruje određenoj osobi koja ga savetuje, ona će biti primami objekat obmane. Oslanja se na određenu obaveštajnu disciplinu ili sredstvo – ta disciplina ili sredstvo postaće objekat obmana.

usmereni na proveru već prikupljenih informacija ugrožavaju informacione sisteme objekata obmane, razvija se frustracija i nepoverenje uz neizbežni gubitak vremena.<sup>31</sup> U suštini, sa dovoljnim brojem informacija o potencijalnom objektu obmana svako se može dovesti u situaciju da ima pogrešnu predstavu realnosti. Sledeći važan uslov obmane je nivo poverenja između obmanjivača i objekata obmane. Što se izgradi veće poverenje obmane su izglednije. Neki teoretičari smatraju da se razvija posebna vrsta veze koja čini objekat obmane podložnim za delovanje.<sup>32</sup> Obmane se zasnivaju na psihologiji (kada je reč o ljudima i organizacijama) i na nedostacima tehničkih sistema. Osobine pojedinaca koji su pogodni za obmanu su: strah, anksioznost, tvrdoglavost, ponos, arogancija i želja da sami odlučuju. Sredstvo pogodno za obmanu je svako tehničko sredstvo poznato protivniku čije podatke nije moguće potvrditi iz drugih izvora u kratkom vremenu. Organizacija pogodna za obmanu ima: loše organizacione odnose, lošu organizacionu kulturu (autoritativni način rada) i naglašen organizacijski sociocentrizam. Prvi korak u sprečavanju obmana je introspekcija sopstvene ličnosti i detaljno poznavanje sopstvene organizacije. Imati realnu sliku o sebi kao ličnosti je zahtevan posao, a u slučajevima psihološke patologije i nedostižan. Kao jedno od mogućih rešenja za sagledavanje podložnosti organizacije obmanama je nezavisna spoljna procena ugroženosti organizacije.

### *Načini obmanjivanja*

Vojno obmanjivanje realizuje se kroz: fizičke, tehničke i administrativne mere. Da li će se izvoditi samostalno ili u kombinaciji zavisi od konkretne situacije.

*Fizičke mere* i resursi koriste se radi stvaranja količine i vrsta informacija koja će navesti protivnika na pogrešne zaključke. Najčešće fizičke mere su:

- pokreti snaga,
- vežbe i druge aktivnosti obučavanja snaga,
- postavljanje maketa opreme i uređaja,
- manevar snaga i operacije za odvratanje pažnje,
- logističke akcije (premeštanje lokacije zaliha i logističkih kapaciteta),
- aktivnosti testiranja naoružanja,
- obaveštajno-izviđačke aktivnosti.

*Tehničke mere* koriste se za prenošenje ili uskraćivanje određene korisne informacije protivniku. Ove mere uključuju:

- namerne emisije, promene, apsorpcije ili odraz energije,
- emisije ili suzbijanje hemijskog ili biološkog mirisa,
- sredstva masovnih komunikacija (radio, televizija, emitovanje zvuka, prenos podataka preko računara ili računarskih mreža, socijalne mreže...).

<sup>31</sup> Scot Mcdonald, *Propaganda and Information Warfare in 21 Century, Altered Images and deception Operations* (New York: Routledge, 2007), 84.

<sup>32</sup> Oficiri Kraljevske mornarice UK odbijali su da poveruju u obaveštajne informacije da Nemačka gradi dva velika bojna broda – *Bismark* i *Tirpic*, jer se time kršio sporazum iz 1935. godine. Naime, verovali su na reč i u integritet nemačkih pomorskih oficira koji su taj sporazum potpisali. Isto, 86.

*Administrativne mere* uključuju sredstva i resurse kojima se negiraju svi verbalni, slikovni ili bilo kakvi dokazi vezani za glavne aktivnosti naših snaga.<sup>33</sup> U skladu sa doktrinom oružanih snaga SAD, prilikom planiranja obmana najčešće se primenjuju sledeće tehnike:

- demonstrativna dejstva – ofanzivne akcije koje uključuju kontakt sa protivnikom radi obmanjivanja neprijatelja gde, kada i kojim snagama će biti izveden glavni udar,
- lažni pokreti snaga – aktivnosti sopstvenih snaga bez borbenog kontakta sa neprijateljem kako bi ga zavarali o stvarnim grupisanjima i namerama sopstvenih snaga,
- prevara – lukav trik koji ima za cilj da izlaganjem dela snaga, slanjem lažnih ili zbunjujućih informacija, dovede neprijatelja u zabludu i obezbedi prednost strani koja vrši obmane,
- raspored snaga – vrši se kontrolisana simulacija aktivnosti radi prikriivanja prijateljskih objekata, jedinica i namera.<sup>34</sup>

Slične mere preduzimaju se i u drugim sferama života, kao što su politika i ekonomija. Obmane su uvek planske i usmeravaju percepciju objekata na nadražaje koji će dati ili sugerisati zaključak povoljan za obmanjivača.

### *Psihološka osnova obmana*

Psihološka osnova obmana ljudi je manipulacijama emocijama. Manipulacije očekivanjima i željama ljudi su preduslov obmana kod nekih ljudi, dok kod drugih, koji su sumnjičavi, oprezni ili uplašeni, obmana treba da umanjí strah, da se žrtva opusti, ukloni mehanizme odbrane i učini ih podložnim obmanama. Obmane počivaju na opažanju koje je, pre svega, aktivan proces u kojem najviše učestvuje mozak koji treba da primi i obradi informacije i da im dá neki smisao. Profesor Simon Henderson sa Univerziteta *Krenfild* tvrdi da postoji sličnost psihološke reakcije pojedinca i organizacija na neposredno okruženje. Svaki proces započinje privlačenjem pažnje. Nakon toga sledi reakcija čula na date stimulanse i slanje informacije u mozak. Tu počinje proces obrade informacija kojim se informacije: primaju, razvrstavaju, upoređuju sa postojećim, integrišu u ranija znanja i, na kraju, dobijaju svoj krajnji ishod u nekoj emocionalnoj reakciji. Emocionalna reakcija vodi ka određenoj verbalnoj ili fizičkoj aktivnosti koja je u skladu sa očekivanjima obmanjivača.<sup>35</sup>

Tabela 3 – *Psihološka reakcija pojedinca i organizacije na okruženje*

	<b>Privlačenje pažnje</b>	<b>Percepcija</b>	<b>Davanje smisla</b>	<b>Reakcija</b>	<b>Ponašanje</b>
<b>Nivo pojedinca</b>	Vizuelno, čulom sluha, ukusa, dodira ili mirisa	Prepoznavanje stimulansa	Davanje smisla registrovanim stimulansima	Emotivna	Delovanje ili komuniciranje
<b>Nivo organizacije</b>	ISTAR senzori	Proces izveštavanja	Obaveštajna obrada podataka i izrada informacija i novih planova	Individualna i/ili kolektivna emotivna reakcija.	Kinetičke ili informativne reakcije sistema

<sup>33</sup> Joint Chief of Staff, *JP 3-13.4 Military Deception* (2012), 17.

<sup>34</sup> Isto.

<sup>35</sup> Simon Henderson, *Deception*. Predavanje u NATO školi, (Oberammergau, SR Nemačka, novembar 2011)

Vešti obmanjivači znaju da se na svaki od ovih koraka može uticati. Na privlačenje pažnje može se uticati: izbegavanjem, namernim privlačenjem i odvajanjem pažnje. Privlačenje pažnje izbegava se kroz smanjivanje očiglednosti, dok se kod namernog privlačenja pojačavaju već postojeće očiglednosti. Da bi se to postiglo menjaju se: intenzitet, veličina, pozicija, oblik, kontrast, frekventnost i pokret nečega što treba da privuče pažnju. Time je ostvaren značajan preduslov za obmanu, jer privlačenje pažnje usmerava našu percepciju. Postoje načini da se utiče i na samu percepciju. Naime, ona se može menjati smanjenjem stimulacije da se ne vidi stvarnost ili namernom simulacijom da se vidi ono što obmanjivač želi da bude viđeno.

Smanjenje stimulacije najčešće se izvodi: *maskiranjem* (učiniti nešto manje vidljivo ili nevidljivo za posmatrača), *prepakivanjem* (postupci maskiranja kojim se navodi na pogrešan zaključak) ili *zaslepljivanjem* (prikriivanjem stvarnosti kroz stvaranje konfuzije kod posmatrača).

Namerna stimulacija može se postići kroz: *imitiranje* (stvaranje lažne slike realnosti oponašanjem određene pojave/zvuka ili sredstva), *izmišljanje* (koristeći lažne informacije kreira se potpuno nova realnost) i *upotrebom mamaca* (davanje informacija koje će odvući pažnju posmatrača u željenom smeru). Percepcija usmerava proces davanja smisla novim informacijama. Ovaj proces je vrlo osetljiv na obmane i uopšte se vrlo često koristi u psihološkim i informacionim operacijama. Da bi se uticalo na proces davanja smisla moguće je primeniti sledeće tehnike: otkrivanje delova šablona u ponašanju u nekom određenom vremenu, stvaranje *priče* koja ima neke pukotine, ponavljanje pojava dok se kod druge strane ne kreiraju očekivanja, stvaranje nesigurnosti koja treba da bude rešena u kratkom roku, zadovoljavanje ili narušavanje očekivanja, korišćenje predrasuda, pretrpavanje informacijama. To je vrlo važan deo procesa saznanja, jer se uticajem na proces davanja smisla utiče na očekivanja koja su sama po sebi vrlo odgovorna za greške percepcije. Pored toga, davanje smisla utiče na emocije i ponašanje. Na emocije se može uticati stvaranjem raznih vrsta stresa, dok se obmanama mogu proizvesti oblici ponašanja koji će obmanjivaču dati značajnu prednost u ispunjavanju svojih namera. Neki od ciljanih (željenih) oblika ponašanja koji nastupaju kao rezultat obmana su: predvidivo ponašanje, usmereno ponašanje, spora reakcija na događaje, dramtizacija postignuća ili efekata.<sup>36</sup>

Jedan od prvih načina za sticanje otpornosti na obmane je svesnost o njihovom postojanju i razumevanje psihološke osnove na kojoj se zasnivaju.<sup>37</sup> Jedna studija je pokazala da stručnjaci za spoljnu politiku nisu bolji od običnih amatera u predviđanju događaja vezanih za spoljnu politiku. Eksperti su bili bolji samo u raspodeli dugoročnih trendova. Neke od karakteristika ličnosti koje su sklone obmanama su i: preterani optimizam, heuristički pristup u rešavanju problema i pojedinci koji koriste primere iz istorije radi razumevanja trenutne situacije.<sup>38</sup> Baveći se problemom grešaka u percepciji, Ričard Hojer u svojoj knjizi *Psihologija obaveštajne analize*, kao jednu od najvećih grešaka u percepciji navodi činjenicu da *mi vidimo ono što očekujemo da vidimo*.<sup>39</sup> Uzroci očekivanja su različiti, a najčešći su: iskustvo, obrazovanje, kulturne i organizacione norme. Ovaj autor takođe smatra da je percepcija događaja ili pojava uslovljena širim kontekstom u kojem se dešava. Polazeći od Don Kihotove misli da su *činjenice najveći neprijatelji*

<sup>36</sup> Isto.

<sup>37</sup> Prema teoriji *kognitivne disonance*, da bi izbegli emotivne konflikte ljudi svesno traže informacije koje potvrđuju njihova uverenja i, u isto vreme, odbacuju sve što nije u skladu sa njima. Scot Mcdonald, *Propaganda and Information Warfare in 21 Century, Altered Images and deception Operations* (New York: Routledge, 2007), 86.

<sup>38</sup> Isto. str. 74.

<sup>39</sup> Richard Hoyer, *Psychology of Intelligence Analysis*. (Langley: Center for the Study of Intelligence, 1999. Chapter 2), 8.

*istine*, može se prihvatiti Hojerov stav da svaka jedinka ima sopstveni *šablon očekivanja* koji se vrlo teško menja.<sup>40</sup> Ovaj šablon je neizbežan u procesu percepcije, ali da bi ona bila što kvalitetnija potrebno je prepoznati svoje šablone, jasno razdvojiti pretpostavke u zaključivanju i ostaviti mogućnost da ih preispitaju druga lica koja imaju drugačije šablone. U slučaju ljudi koji imaju jače šablone očekivanja sve nove informacije se prihvataju samo ako se uklapaju u postojeću sliku. U suprotnom, one će biti nekritički odbačene. Jedna od najvećih problema u obaveštajnoj analizi je razumevanje procesa ili pojava. Analitičar koji previše lako prihvata i slaže događaje u logičku celinu mora da se upita ko može imati koristi ako on dođe do određenog zaključka, jer je možda ceo proces usmeren na stvaranje lažne slike realnosti. Pored ovog problema uklapanja u postojeću sliku postoji psihološki problem prvog stimulansa i prvog utiska. Čovekova tendencija da ima prihvatljive odgovore na nove situacije i ljude koji ga okružuju vodi ka formiranju tzv. *prvih utisaka*. To su stavovi zasnovani na pretpostavkama, uverenjima, nedovoljnom broju informacija i pod jakim uticajem emocija.

Psihologija stavova je nezaobilazna u smislu razvoja socijalne i emocionalne inteligencije, u razumevanju drugih ljudi (motivi, namere, mogućnosti...) i samog sebe, kako bi bili što manje podložni obmanama. Profesor Nikola Rot deli stavove na lične i socijalne. Lični stavovi odnose se na pojedinca i njegovo shvatanje okruženja, dok su socijalni stavovi svojstveni većoj grupi.

U psihologiji postoji više definicija stavova, ali se izdvaja tzv. Olportova definicija, koja pod stavom podrazumeva *neutralnu ili mentalnu spremnost, formiranu na osnovu iskustva, koja vrši direktivni ili dinamički uticaj na reagovanje pojedinca na objekte i situacije sa kojima dolazi u dodir*.<sup>41</sup>

Dakle, formiranje stavova ima svoju neurofiziološku osnovu koja se aktivira kada se pojedinac nađe u novoj situaciji. Stavovi se ne prenose genetski nego se uče u toku života, a imaju i direktne posledice na delovanje u nekoj situaciji. Na formiranje stavova utiču: socijalne i grupne norme, lično iskustvo i znanje i motivi i trajne karakteristike ličnosti. Na formiranje stavova mnogo utiče okruženje, a posebno autoriteti. Izreka da učimo od ljudi čije stavove uvažavamo najbolje oslikava način na koji autoriteti (bilo koje grupe – roditelji, učitelji, verski autoriteti, vršnjački autoriteti...) oblikuju naše stavove. Iz potrebe da budemo deo celine i naši stavovi moraju biti deo celine, iako vrlo često autoriteti iznose pretpostavke koje nisu nužno tačne. Učenjem se oblikuju i menjaju stavovi. Količina i kvalitet informacija na osnovu kojih raspoložemo prilikom donošenja stava daje nam ograničene mogućnosti logičnog rezonovanja. Pitanje je koliko neko treba da zna o nekoj pojavi da bi njegov stav bio više od emotivno nabijene predrasude. Kako ističe profesor Rot, posebno je važno analizirati traumatična iskustva u toku života (jer učenje je neprekidan i aktivan proces) koja utiču i na transfer stavova preko posrednika. U oba slučaja, kao krajnji rezultat, javljaju se uglavnom negativni stavovi. Motivi, trajne osobine ličnosti, potrebe i želje imaju velikog značaja u formiranju stavova. Postoje istraživanja koja pokazuju kako određene osobine ličnosti usmeravaju stavove pojedinca. Pojedinca koji su autoritativni pokazuju rigidnost i sklonost ka totalitarizmu, ne slušaju sa-

<sup>40</sup> Proces kritičkog mišljenja prema Hojeru podrazumeva da: standardi kritičkog mišljenja (jasnost, tačnost, relevantnost, logičnost, širina, preciznost, značajnost, kompletnost, iskrenost, dubina) moraju biti primenjeni na elemente mišljenja (svrha, pitanje koje se rešava, tačka gledišta, informacije sa kojima raspoložemo, uticaji sa strane, koncepti, posledice, pretpostavke) da bi se razvile poželjene osobine (intelektualna skromnost, autonomija, integritet, hrabrost, istrajnost, ubeđenost u razloge, empatija i iskrenost). Poul, Richard and Linda Elder, *The Miniature Guide to Critical Thinking, Concepts and Tools* (Rad predstavljen na 28.Th Annual International Conference on Critical thinking, 2000).

<sup>41</sup> Nikola Rot, *Psihologija ličnosti* (Beograd: Zavod za udžbenike, 2010), 109.

vete, a poštuju naređenja. Pojedinci koji su odgovorni i perfekcionista skloni su analitičkom razmišljanju koje ih može uvesti u neki oblik anksioznosti. Stavovi su deo ličnosti, njenog ja, i kao takvi utiču na različite mentalne funkcije: percepciju, sećanje, suđenje, mišljenje i na akciju. Selekcija draži u skladu sa našim stavovima samo je jedan od pokazatelja koji stavovi imaju na naše ponašanje i mišljenje. Psihološki kamen temeljac obmana je otpornost stavova na promene. U psihologiji se često pominju tri osnovna razloga: selektivni karakter percepcije i sećanja, izbegavanje situacija koje bi mogle da utiču na menjanje stavova i socijalni pritisak da se usvojeni stavovi ne menjaju.<sup>42</sup> Praktičnu primenu psihologije u planiranju obmana profesor Sajmon Henderson podelio je u 12 grupa, određujući pri tome set pitanja na koja obmanjivač treba da odgovori kako bi obmana, u psihološkom smislu, bila ispravna.

Tabela 4 – Osnovna pitanja za planiranje obmana<sup>43</sup>

Grupa	Pitanja
Efekti	Kakve efekte želim da postignem? Kako će situacija izgledati kada postignemo efekat? Kako će situacija izgledati objektu obmane?
Veličina objekta	Koliki je objekat dejstva i kako je povezan sa efektima koje želiš postići: individualno, timski, na nivou porodice, plemena, organizacije, vlade, društva? Koji faktori iz okoline moraju da se kontrolišu?
Verovanja	Koja verovanja treba održati da bi se na objektu postigao željeni efekat? Kako sistem verovanja objekta mora da evoluiru tokom vremena, od sadašnjih verovanja do onih koja će dovesti do željenog efekta?
Očekivanja	Koja očekivanja će objekat imati u svakom stadijumu razvoja uverenja? Kakvi signali su povezani sa tim očekivanjima? Kada i na koji način će očekivanja biti zadovoljena?
Priče	Koja priča će pomoći da objekat obmane razvija verovanja i očekivanja? Koji model najbolje odgovara raspoloživom vremenu? Koji model je kompatibilan sa raspoloživim resursima za širenje?
Delovi signala	Koji signali će pomoći u kreiranju željenog modela očekivanja? Kako ovi signali mogu biti iskombinovani u određeni šablon? Koji signali će biti predstavljeni, a koji izostavljeni? U kom vremenskom rasporedu će se signali pojavljivati? Koji signali su prolazni, a koji imaju trajnije dejstvo?
Sistemi za prijem signala	Koji od sistema ili senzora objekta obmane će biti korišćen da bi primio željene signale? Koji signali će biti sigurno otkriveni i prezentovani? Kako će ti signali biti integrisani u šablon očekivanja objekata obmane? Kako će signali biti dostavljeni kroz postojeće kanale komunikacija? U kojoj formi će signali biti predstavljeni objektu obmana?
Sistemi detekcije	Kako potvrditi da su sistemi objekta obmane primili poruku?
Stresori	Kojim delom priče želite da zbunite objekat obmane? Gde i kada želite da objekat obmane pokrene šablonsko donošenje odluka? Koji stresori će učvrstiti uverenje da je objekat obmane prihvatio priču?
Planiranje	Kako operativna bezbednost može da utiče na svaku od varijanti obmane?
Sprovođenje	Primeni u praksi i napravi željeni efekat.

<sup>42</sup> Isto 115.<sup>43</sup> Simon Henderson, *Deception* (Predavanje u NATO školi, Oberameragau, novembar 2011).

Osobe koje su posebno podložne obmanama su one koje su trenirane da misle logično i divergentno, a to su: naučnici, obaveštajni analitičari, policajci, istraživači, inženjeri i novinari. Ovakav način mišljenja čini ih podložnim obmanama, jer samouvereno misle linerano. Sa druge strane decu je vrlo teško obmanuti, jer je njihova percepcija i reakcija na nadražaje jednostavna.<sup>44</sup> Vrlo primamljiv objekat obmana su i osobe koje imaju visoka očekivanja i koje misle da ne mogu biti obmanute. Jedna od čestih osobina vojnih komandanata je teško prihvatanje saveta i kontinuirano stavljanje u prvi plan svog mišljenja i sposobnosti.<sup>45</sup> Pored egocentrizma, jedan od velikih problema i negativnih osobina pojedinca i organizacije predstavlja sociocentrizam.<sup>46</sup> Nerazumevanje tuđe kulture, verovanja i načina formiranja stavova može nas učiniti lakim plenom za obmane. Poseban problem nastaje ako sopstvene stavove pokušate implementirati radi razumevanja drugih ljudi. Empatija kao poželjna osobina socijalne inteligencije mora biti kontrolisana, jer nas može odvesti u sažaljenje i simpatiju, te navesti na postupanje kakvo se od nas očekuje.<sup>47</sup>

Dobri obmanjivači su ljudi koji su: tvrdoglavi, radoznali, imaju dosta iskustva i obrazovanja, u radu često primenjuju logiku, ali i nekonvencionalno razmišljanje. To su ljudi koji moraju imati široka opšta znanja da bi bili uspešni *menadžeri percepcije drugih ljudi*, jer je njihov posao da oblikuju projektovanu stvarnost objekta obmane. Obmanjivači su, takođe, skloni i rizikovanju, jer obmanjivanje kao proces nosi veliki rizik, jer u slučaju otkrivanja lovac lako može postati plen, odnosno ako protivnik otkrije obmanu i to pravilno iskoristi, cela situacija se okreće protiv obmanjivača i negativne posledice su neizbežne.

## Teorije otkrivanja obmana

### *Istorijski razvoj teorija otkrivanja obmana*

Borba protiv obmana je stalna praksa u analitičkim delovima svih savremenih obaveštajnih službi. Sa razvojem tehnologije i naučnog rada u oblasti primenjene psihologije i analitike razvijale su se i teorije o tome kako se najefikasnije suprotstaviti obmanama koje su vrlo česta pojava i miru i ratu.

<sup>44</sup> Scot Mcdonald, *Propaganda and Information Warfare in 21 Century, Altered Images and deception Operations* (New York: Routledge, 2007), 90.

<sup>45</sup> To je tačno jer: Ja verujem u to, zato što Mi verujemo u to, zato što Ja želim da verujem u to, zato što Sam uvek verovao u to, je u Mom interesu da verujem u to. Poul, Richard and Linda Elder, *The Miniature Guide to Critical Thinking, Concepts and Tools* (Rad predstavljen na 28.Th Annual International Conference on Critical thinking, 2000).

<sup>46</sup> Nekritička tendencija da pojedinac ili organizacija rade sledeće: da svoju kulturu, religiju, sistem verovanja stavlja iznad drugih, da sebi slične ističe u pozitivnom svetlu, a one koji imaju drugačije mišljenje u negativnom kontekstu, da primenjuje grupne norme svoje grupe na druge, da stalno potvrđuje grupne zabrane, nesposobnost da misli izvan kulturnih predrasuda, nesposobnost da razume potrebe i načine razmišljanja drugih, nesposobnost da se razdvoje univerzalne etičke norme od kulturnih ograničenja i tabua, nesposobnost da razume da mediji obliku javno mišljenje svake kulture, nesposobnost da shvati da ga sopstveni sociocentrizam sputava u intelektualnom smislu. Isto.

<sup>47</sup> Roditelji sa malom decom uvek će se sažaliti na dete prosjaka ili majku sa malom bebom u naručju koja traži novac. Pri tome je reakcija isključivo emotivna, mada činjenice pokazuju da veći deo tog novca odlazi u ruke organizatora ovih aktivnosti.

Ministarstvo odbrane SAD borbu protiv obmana (eng. Counterdeception) definiše kao napor da se minimiziraju, neutrališu i umanje efekti ili da se stekne prednost otkrivanjem neprijateljskih operacija obmane.<sup>48</sup>

Teoretičari iz SAD borbu protiv obmana smatraju jednom od obaveštajnih funkcija koja, pre svega, treba da odgovori na pitanja šta je stvarnost i šta to neprijatelj želi da postigne sa takvim načinom obmanjivanja. Suština borbe protiv obmana je istovremena defanzivna i ofanzivna aktivnost. Svesnost da su obmane stvarnost treba da bude integralni deo obuke na svim nivoima usavršavanja kadra u okviru sistema bezbednosti. Posebna pažnja posvećuje se obuci prikupljača i metodama na koji način oni mogu biti obmanuti dok se analitičari moraju izdići jedan stepen iznad, vodeći računa da ne dozvole da budu obmanuti kao pojedinci, ali u isto vreme da ne dozvole da se obmane sistem obrade podataka. Otkrivanjem i potpunim razumevanjem obmana mora se saznati šta su ciljevi, metode, mediji i *priča* sa krajnjim ciljem da se razume kakvu realnost protivnik želi da nam predstavi.<sup>49</sup>

Obmane koje se otkriju daju odličnu mogućnost da se okrenu protiv njihovog autora tako što će se poznati delovi plana obmana iskoristiti za obaveštajni prodor u redove onoga ko ih je planirao, tako da i sam postaje žrtva obmana. Vrhunac obaveštajne aktivnosti u borbi protiv obmana je obaveštajna akcija koja će usmeravati protivnički sistem obmanjivanja, uveravajući ga da postiže planirane rezultate. Prema rezultatima istraživanja koje su predstavili Hemmet i Valc (Hemett and Waltz) prvi pokušaji sistematizovanja znanja u otkrivanju obmana datiraju iz 1942. godine kada je Džons (R.V. Jones) utvrdio da obmana skoro u potpunosti mora odgovarati realnosti, te je kako takvu teško otkriti. Džons je izašao sa dva predloga kojima je moguće otkriti obmane. Prvi predlog je uključivao modernije metode prikupljanja podataka od onih za koje zna protivnik, a drugi predlog predstavlja mešanje više obaveštajnih disciplina koje su usmerene na jedan objekat obaveštajnog interesovanja.<sup>50</sup> U toku 1969. godine Barton Valej (Barton Whaley) prvi put koristi pojam *protivobmane* (eng. *Counterdeception*) predlažući da se ceo koncept otkrivanja obmana može podeliti u tri koraka:

- otkrivanje protivničkih obmana,
- usvajanje kontramera koje umanjuju efekat obmana,
- koordinacija svih mera u zajednički sistem za otkrivanje obmana.

Prema mišljenju ovog autora obmane se otkrivaju sledećim tehnikama:

- rekonstrukcijom zaključaka,
- testiranjem nepodudarnosti i
- analizom osetljivosti.

Kroz rekonstrukciju zaključaka radi se na otkrivanju lažnih signala koji su nam pomogli da formiramo zaključak i na osnovu toga procenimo da li smo cilj obmane. Pored traženja lažnih signala potencira se prepoznavanje mogućih načina i kanala kroz koje mogu biti poslate dezinformacije u *kritičnom trenutku* (mислеći na vreme kada je informacija potrebna donosiocu odluke, a nema dovoljno vremena niti načina da se proveriti). Valej posebno naglašava da će i lažni signali (eng. *sprignals*) biti maskirani brojem, načinom prenosa ili vremenom pojavljivanja.<sup>51</sup>

<sup>48</sup> Michael Hemett and Edward Waltz, *Principles of Counterdeception* (Norwood, MA: Artech House, 2007), 143.

<sup>49</sup> Pod pojmom *priča* podrazumeva se okvir u kome se realizuju informacione operacije (eng. Narrative).

<sup>50</sup> Isto, 146.

<sup>51</sup> Ne treba zaboraviti da najbolje obmane uspevaju tek kada su potpuno identične stvarnosti. Lažni signali biće šifrovani, slati u nekim vremenskim razmacima i na način da nam se čini da neprijatelj preduzima i druge mere zaštite.



Druga tehnika je testiranje nepodudarnosti, odnosno testiranje *alternativnih rešenja* u slučaju otkrivanja bilo kakvih nepodudarnosti u procesu razumevanja situacije. Kao glavni nedostatak ove tehnike Haris navodi razdvojene i lažne nepodudarnosti. Razdvojene nepodudarnosti teško je otkriti, jer nemaju zajedničkih karakteristika koje ih dovode u vezu. Poseban problem predstavljaju tzv. višestruke nepodudarnosti koje kod različitih posmatrača stvaraju različitu sliku realnosti koja pri tome niti u jednom slučaju ne odgovara realnosti. Lažne nepodudarnosti predstavljaju stvaranje namernih nepodudarnosti koje je moguće otkriti i povezati kako bi se stvorila lažna slika o stvarnim namerama.

Analiza osetljivosti koristi statistiku radi predviđanja budućih događaja. Najčešće pominjane metode su: *Bajesova teorema*, *multivarijantna statistička analiza*, *teorija igara* i neke druge metode modelovanja koje bi eventualno mogle ukazati na postojanje obmana. Ova tehnika je takođe korisna kod proračuna štete od dva tipa grešaka u otkrivanju obmana: prvi tip podrazumeva da obmana ne bude otkrivena, dok drugi tip podrazumeva otkrivanje obmana, ali sa pogrešnim ishodom. U knjizi *Percepcija i greške percepcije u međunarodnoj politici* Robert Džervis predlože nekoliko načina da se kompenzuju greške percepcije:

- jasno obrazloženje kako se došlo do pretpostavki i predviđanja,
- upotreba tehnike *đavoljeg advokata*,
- izbegavanje povezivanja tekućih operacija sa već postojećim teorijama i slikama,
- svest o kolektivnim greškama percepcije.

Ovo tumačenje podrazumeva da treba naglasiti potrebu da se uvek preispituju načini na koji se došlo do određenih zaključaka. Svesnost sopstvenih slabosti i grešaka u zaključivanju treba da nam omogući alternativna rešenja u sagledavanju situacije.<sup>52</sup> U slučaju da obmanjivač zna naš sistem vrednosti i greške u formiranju stavova, daje mu se jasna mogućnost da nas obmane, manipulišući informacijama koje će hraniti naš već pogrešan način zaključivanja.

U toku osamdesetih godina dvadesetog veka za potrebe CIA objavljen je izveštaj pod nazivom *Postulati obmana, činjenice i nasleđe*, u kojoj se naglašava deset osnovnih poslovice na kojima treba da bude zasnovana svaka obmana.<sup>53</sup> Ovim istraživanjem se potvrđuje da se obmane zasnivaju na dobrom poznavanju sistema vrednosti objekta obmana kako bi se učinilo sve da se održi i pojačava njegovo pogrešno razumevanje situacije. Čvrsto zasnovan na psihologiji stavova, ovaj postulat potvrđuje da ljudi ne vole da menjaju stavove, a i kada to rade javljaju se značajni, najčešće iracionalni otpori.

Pomenuti princip obmana da se mora kontrolisati (usmeravati) što više izvora informacija ovde je potvrđen. Obmana teško može da prođe ako se realizuje samo kroz jedan kanal. Više kanala, razdvojenih po mestu, vremenu i načinu prenosa daju dobre preuslove za uspeh obmane.

Nekoliko godina kasnije Ričard Hojer objavljuje rad pod nazivom *Strategijske obmane i njihovo otkrivanje – kognitivni pristup*. Kao psiholog on daje prioritet prepoznavanju grešaka u mišljenju, kao osnovnih pretpostavki obmana. On naglašava da je za uspešnu borbu protiv obmana potrebno: popraviti načine prikupljanja podataka, pojačati svesnost o obmanama i pažljivije pristupiti proceni taktičkih indikatora.

Iako potencira da je razvoj boljih sistema za prikupljanje podataka osnova za otkrivanje obmana, Hojer i dalje tvrdi da su obmane, pre svega, problem i propust analitike, a zatim prikupljačkih organa. Kroz naglašavanje svesti o obmanama podrazumeva se ana-

<sup>52</sup> Isto, 149.

<sup>53</sup> CIA Office of Research and Development – Mathtech Research Program. *Deception Maxim: Fact and Folklore* (1980. godine).

liza mogućnosti realizacije obmana pod uslovom da ona već nije urađena. Međutim, preterana rigidnost sistema i stalno preispitivanje u smislu otkrivanja mogu da dovedu do druge krajnosti, gde će se sva pažnja posvećivati ovom zadatku, a zaključci do kojih se dođe u takvim uslovima uglavnom su pogrešni.

Posebna pažnja posvećuje se analizi tzv. *taktičkih indikatora* koji ukazuju na neposredni predstojeći napad neprijatelja.<sup>54</sup>

Kao rešenje ovih problema otkrivanja obmana Hojer je predložio mere koje će pomoći u donošenju zaključaka i organizacione mere koje podrazumevaju stvaranja eksperta za otkrivanje obmana. Kao mera koja će pomoći u donošenju zaključaka predlaže se sistematično generisanje, ispitivanje i testiranje alternativnih hipoteza. Kao rezultat težnje da se prepoznaju obmane nastala je analitička tehnika *analiza mogućih hipoteza* za koju mnogi teoretičari tvrde da je jedan od najpouzdanijih načina otkrivanja obmana.<sup>55</sup>

U knjizi *Strategijske vojne obmane* Daniel i Herbig (Daniel D. i Herbig K.) opisali su dve grupe faktora koji utiču na ishod obmana. Prva grupa faktora odnosi se na situaciju u kojoj se izvodi obmana, a druga grupa podrazumeva lične karakteristike obmanjivača.<sup>56</sup> Pol Mose u istoj knjizi iznosi svoj model otkrivanja obmana na osnovu poredjenja dva *toka događaja*. Pod pretpostavkom da na određenom terenu imamo dve strane u sukobu, svaka od njih će u toku operacija preduzeti aktivnosti za koje ona smatra da su dobre kao reakcija na novonastali događaj. Radi otkrivanja obmana Mose tvrdi da je potrebno unapred kreirati dva toka događaja bez obzira na to da li obmana postoji ili ne. Jedan tok događaja uključuje postojanje obmana, a drugi predviđa aktivnosti koje odgovaraju stvarnosti sa pretpostavkom da obmana ne postoji. Nakon toga, strana koja proverava postojanje obmane realizuje određene aktivnosti (maskiranje, demonstrativna dejstva, lažne informacije...) koje bi naterale drugu stranu da otkrije svoje prave namere. Iako dobra ideja, ovaj način otkrivanja obmana zahteva mnogo vremena i resursa. Poseban problem ove tehnike je šablonsko razmišljanje, jer je realnost komplikovana, a budućnost je teško predvideti u onoj meri da bismo mogli potvrditi da li obmane postoje ili ne. Svestan ovog problema, autor smatra da treba biti posebno obazriv prema signalima i informacijama koje „cure“ iz bilo kog izvora. Opšti zaključak jeste da je dobra ideja, ali je najbolje raditi na sopstvenoj spoznaji o tome na koji način možemo postati meta obmane.

Sakupljajući radove različitih autora koji su se bavili obmanama Majkl Hendl je zaključio da ne postoji siguran model zaštite od obmana. On je ponudio šest saveta kako bi se umanjila mogućnost obmanjivanja:

- izbegavati oslanjanje na samo jedan izvor informacija,

<sup>54</sup> Na osnovu istraživanja iznenadnih napada koje je sproveo Abraham Ben-Zvij utvrđeno je da se u velikom broju slučajeva zanemaruju taktički indikatori ako se razliku od procena obaveštajca ili komandanta. Michael Hemett and Edward Waltz, *Principles of Counterdeception* (Norwood, MA: Artech House, 2007), 151.

<sup>55</sup> Daniel D. and K. Herbig, *Strategic Military Deception* (New York: Pargamon Press, 1981), 9.

<sup>56</sup> Situacioni faktori su: situacija sa velikim ulozima kada se protivnik prisili da iskoristi sve svoje kapacitete u otkrivanju obmana, nedostatak samopouzdanja u situacijama kada je vojna prednost protivnika velika, smanjenje troškova operacija u vrlo optimističkim situacijama kada se želi izbeći bilo kakav gubitak ljudskih života i problemi političke prirode i neizvesne situacije kada se protivnik drži u neizvesnosti. U drugu grupu faktora spadaju: kulturne norme, uticaj političkih lidera na vojne operacije, birokratski ili psihološki pritisak, ličnosti komandanata koji su skloni obmanjivanju. Daniel D. and K. Herbig, *Strategic Military Deception* (New York: Pargamon Press, 1981), 12-14.

- ne oslanjati se previše na nematerijalne izvore informacija,
- nikada se ne oslanjati na sekundarne izvore,
- duplo proveravati neslaganja u izjavama izvora,
- poboljšati komunikaciju između lica koji rukovode vezama i analitičara na nižim nivoima,
- poznavati ograničenja i mogućnosti protivnika.

Ovaj autor posebno je naglasio problem savršenog slaganja delova slagalice i lakog otkrivanja nepoznatog bez ikakvih dodatnih ometanja. Kada je sve savršeno u redu (onda ništa nije u redu) postajemo žrtva sopstvenog ega ili loših organizacionih odnosa gde se greška ne sme desiti, a ni priznati.<sup>57</sup>

Uprkos činjenici da mnogi autori dovode u pitanje mogućnost otkrivanja obmana Valej ima dosta optimističan stav uvodeći tzv. *pravilo plus-minus*. Ovo pravilo odnosi se na analizu devet komponenti koje treba analizirati kako bi se realizovale ili otkrile obmane.<sup>58</sup> Analitičar koji otkriva obmane mora pažljivo analizirati protivnika po ovim elementima da bi utvrdio da li postoje elementi na osnovu kojih se realizuju obmane. Na osnovu ovog pravila izrađen je Bisbi-Valejev model otkrivanja obmana.

Tabela 5 – Bisbi-Valejev model otkrivanja obmana<sup>59</sup>

Opis		
Osnovne teorije	<i>Kategorije za obmanjivanje</i>	Namera, vreme, mesto, snage, stil, model, igrači, finansije, kanali.
	<i>Plus-minus pravilo</i>	Ako se pokaže da je samo jedna karakteristika lažna pretpostavlja se da postoji obmana.
Odlučivanje u uslovima nezvesnosti	<i>Otkrivanje nepodudarnosti</i>	Svaka obmana mora da ima i najmanju nepodudarnost koja se može otkriti.
	<i>Lokardovo pravilo razmene</i>	Počinitelj obmana obavezno ostavi neki fizički trag.
	<i>Potvrđivanje</i>	Uvek je moguće naći način da se potvrdi hipoteza
	<i>Zakon više senzora</i>	Potrebno je koristiti više izvora radi potvrde informacija čak i ako su drugi izvori manje precizni.
	<i>Pasivno i aktivno otkrivanje</i>	Pasivno otkrivanje je moguće kroz analizu podataka i aktivno otkrivanje kroz prikupljanje podataka koji nedostaju.
	<i>Previđanje</i>	Predviđanje načina na koji će protivnik realizovati obmane
	<i>Prodor i kontraobaveštajni rad</i>	Obaveštajnim prodorom u organizaciju obmanjivača mogu se saznati njegove namere, dok se merama kontraobaveštajne zaštite mogu otkriti protivnički elementi u sopstvenoj organizaciji koji svojim aktivnostima pomažu obmanjivaču.
	<i>Pripremljen um i intuicija</i>	Sposobnost da se prepozna značenje određenih nedostataka, kao i načina da se oni iskoriste.
	<i>Indirektno mišljenje i treća opcija</i>	Indirektno mišljenje i indirektan odgovor dolaze kao treća opcija koju protivnik ne očekuje.
<i>Bizbijev branilac</i>	Suprotstavljanje pravolinijskom mišljenju i lakom zaključivanju kroz prepoznavanje i najmanjih signala koji ukazuju da nešto nije u redu, a koji bi mogli ukazati da je obmana u toku.	

<sup>57</sup> Michael Hendel, *War, Strategy and Intelligence* (London, U.K. Frank Cass and Co., Ltd., 1989.), 396. Preuzeto iz Michael Hemett and Edward Waltz, *Principles of Counterdeception* (Norwood, MA: Artech House, 2007. Chapter 5), 155.

<sup>58</sup> Namera, vreme, mesto, snage, stil, model, igrači, finansije, kanali.

<sup>59</sup> Michael Hemett and Edward Waltz, *Principles of Counterdeception* (Norwood, MA: Artech House, 2007. Chapter 5), 159.

Pol Rosa tvrdi da otkrivanje obmana u velikoj meri zavisi od analitičara i to uglavnom analizom podataka o podacima, odnosno uslova i načina na koji se do njih došlo, kao i ranijim znanjima o navedenom problemu.<sup>60</sup> Pored ovih podataka značajno je izvršiti analizu protivnika i njegovih mogućnosti i namera da upotrebi obmane. Sa druge strane, da bi ostali otporni na obmane protivnika treba maksimalno zaštititi sopstveni obaveštajni ciklus u svim njegovim fazama. Nešto drugačiji pristup otkrivanju obmana dali su Skot Gerver i Rasel Glen u knjizi *Rasplitanje mreže*, tvrdeći da je za otkrivanje svake obmane potrebno više tehnika njihovog otkrivanja i da za određene vrste obmana mogu poslužiti određene vrste tehnika za njihovo otkrivanje.<sup>61</sup>

### Holistički model otkrivanja obmana

Na osnovu radova različitih autora i istorijskog razvoja teorija, Majkl Hemet i Edvard Valc (Michael Hemett, Edward Waltz) dali su holistički (sveobuhvatni) pristup u suprotstavljanju obmanama, naglašavajući značaj obaveštajnog rada (kojim se podiže svesnost o obmanama, obmane otkrivaju i vrši prodor u organizaciju obmanjivača) i operacija kojima se umanjuju efekti obmana i preduzimaju konkretne mere na eksploataciji situacija kada su obmane otkrivene.

Tabela 6 – Holistički model otkrivanja obmana

Obaveštajni rad			Operacije	
Budnost	Registrowanje i razotkrivanje	Otkrivanje i obaveštajni prodor	Umanjenje efekata obmana	Eksploatacija
<b>Sposobnost ljudskog mišljenja:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>- sposobnost prethodnog razmišljanja,</li> <li>- intuicija i indirektno mišljenje,</li> <li>- povećana budnost.</li> </ul>				
<b>Procena pretnje:</b> kulturne, organizacioni i personalni faktori. Stil obmane, praksa i iskustvo. Sposobnosti i namere. <b>Situaciono razumevanje:</b> Verovatnoća obmanjivanja u	<b>Metode prikupljanja podataka:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- kontrola što više kanala,</li> <li>- izbegavanje oslanjanja na samo jedan izvor,</li> <li>- upotreba novih metoda prikupljanja koji nisu poznati protivniku.</li> </ul> <b>Analičke metode:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- testiranje nepodudarnosti,</li> <li>- analiza mogućih hipoteza,</li> <li>- rekonstrukcija zaključka,</li> <li>- procena taktičkih indikatora,</li> <li>- analiza „priče” na kojoj se zasniva obmana,</li> <li>- prikupljanje podataka o podacima,</li> </ul>		Sopstvena analiza:  preispitivanje sopstvenih stavova pretpostavki, predrasuda i očekivanja.  Preispitivanje načina ili metoda u odlučivanju, planiranju,	

<sup>60</sup> Isto, str. 161.

<sup>61</sup> Koji model otkrivanja može biti upotrebljen za taj specifičan oblik obmana? Koji od metoda je najefikasniji za otkrivanje jedne ili više metoda obmana? Koji situacioni faktori uslovljavaju njihovo korišćenje? Koji metod zahteva najviše vremena i novca da bi se uspešno koristio? Koji se metodi otkrivanja obmana preklapaju ili ometaju jedan drugog? Da li neki od metoda povećava mogućnost otkrivanja jedne vrste obmana, ali zauzvrat povećava osetljivost na druge vrste obmana? Isto, str. 164.

različitim situacijama (visoki ulozi, razlike u moći, ljudski i materijalni troškovi, neizvesnost).	- Bajesova teorema, - teorija igara - modelovanje i simulacije, - istorijska studija slučaja.	prikupljanju i analizi podataka koji mogu biti ili su već kompromitovani.	
	<b>Organizacione mere:</b> - đavolji advokat, - moguće hipoteze, - osposobljeno osoblje za otkrivanje obmana, - razdvajanje identiteta.		
	<b>Kontraobaveštajni rad</b> <b>Operacije otkrivanja obmana</b>		

Ovakav pristup daje jasnu sliku o tome šta treba raditi kako bi se otkrile ili umanjile štetne posledice obmana. Hemet i Valc su, kao objašnjenja ove tabele, formulisali četiri principa u otkrivanju obmana: poznavati sebe, poznavati protivnika, poznavati situaciju i poznavati sopstvene kanale za prikupljanje, obradu i prenos informacija. Kroz poznavanje samog sebe potrebno je kritički spoznati sopstvene načine razmišljanja, poznavati koliko smo skloni greškama u mišljenju, koji su to sociocentricizmi i egocentricizmi koji nas usmeravaju, kakva je uloga organizacije u procesu mišljenja i da li se pridržavamo principa mišljenja. Principi mišljenja čiji je cilj otklanjanje grešaka potpuno su objašnjeni u radu Pola i Eldera (Richard Paul i Linda Elder) pod nazivom *Minijaturni vodič u kritično mišljenje — koncept i alati* gde su objašnjeni elementi i proces mišljenja radi dobijanja poželjnih vrhina analitičara koji će biti svestan načina na koji razmišlja i formira svoje zaključke.<sup>62</sup> Kroz poznavanje protivnika potrebno je prepoznati kakve su mu mogućnosti i namere da bi shvatili nivo pretnje od obmana. Kroz analizu mogućnosti ceni se: postojanje doktrine obmanjivanja, obuka, ljudstvo, iskustvo i tehnologija, a analizom namera procenjuju se mogući motivi sa kojima bi se obmane preduzimale. Kroz poznavanje terena i drugih uslova na bojištu potrebno je proceniti da li ima uslova za razmišljanje o obmanama. Pokrivenost, zaštita od osmatranja, prepreke, koridori mobilnosti, stav stanovništva o snagama na teritoriji samo su neki od uslova koji mogu da utiču na bezbednost snaga i na uspeh obmana u operacijama. Praksa je pokazala da sledeći uslovi mogu povećati verovatnoću obmana:

- promena odnosa snaga,
- promene u rukovodstvu, motivima, političkim ciljevima, vojnoj doktrini ili tehnološkim kapacitetima,
- nivo rizika koji je neka strana spremna da preduzme u toku izvođenja obmana i
- međunarodna situacija (na nivou nacionalne bezbednosti) koja može stvoriti pogrešnu sliku o bezbednosnom okruženju u kojem se zemlja nalazi.<sup>63</sup> Političke obmane su oblik strategijske anestezije kako bi se ostvarili preduslovi za uspeh vojnih snaga.

Kontrola sopstvenih kanala komunikacije ne odnosi se samo na bezbednost sistema kojima se informacije prenose, nego na stalnu reviziju i procenjivanje izvora informacija na osnovu kojih donosimo odluke.

<sup>58</sup> Richard Poul and Linda Elder, *The Miniature Guide to Critical Thinking, Concepts and Tools* (Rad predstavljen na 28.Th Annual International Conference on Critical thinking, 2000).

<sup>63</sup> Što je veći rizik, što je neka situacija manje moguća, ona je u stvari manje opasna. Ovo je tzv. drugi Hende-lov paradoks.

## Model otkrivanja obmane u obaveštajnom ciklusu

### *Pojam i vrste obaveštajnog ciklusa*

Pojam ciklus najčešće označava proces koji se ponavlja u određenim intervalima.<sup>64</sup> Obaveštajni ciklus je *konceptualni model pomoću kojeg se upravlja obaveštajnim zahtevima i procesom prikupljanja podataka, obrađuju prikupljeni podaci i dostavljaju obaveštajni proizvodi krajnjim korisnicima.*<sup>65</sup> U literaturi se mogu naći različiti modeli obaveštajnog ciklusa. Vojska Srbije koristi NATO model sa četiri faze: usmeravanje, prikupljanje podataka, obradu i dostavljanje. Neke od oružanih snaga stranih zemalja prihvatile su model od pet faza: određivanje zahteva, prikupljanje, obradu, izradu analiza i procenu i dostavljanje. Američki FBI koristi model od šest faza: određivanje zahteva, planiranje, prikupljanje, obradu, izradu analiza i procenu i dostavljanje. Model od obaveštajnog ciklusa od sedam faza koji koriste Ujedinjene nacije obuhvata: usmeravanje, prikupljanje, procenijavanje, sravnjivanje, analizu, razvoj zaključaka i dostavljanje. Interesovanje teoretičara bezbednosti za funkcionalnost obaveštajnog ciklusa je veliko, pa se tako mogu naći različite modifikacije. Daglas Dert (Douglas H. Dearth) izradio je model ciklusa u osam faza, naglašavajući značaj povratne sprege. Ovaj model se sastoji od sledećih faza: planiranje zadataka, prikupljanje podataka, obrada i eksploatacija, analiza, produkcija, dostavljanje, korisnici i ponovni zahtevi.

Usmeravanje obaveštajnog obezbeđenja počinje obaveštajnim zahtevima koje podnose rukovodeće strukture – na strategijskom nivou to su vojni i politički rukovodioci koji za potrebe rukovođenja velikim sistemima ili državnom politikom u više oblasti. Za potrebe vojnih operacija komandanti su odgovorni za obaveštajno obezbeđenje, samim tim i za njegovo usmeravanje. Komandantovi zahtevi za kritičnim informacijama odnose se na sve upite koji su mu u tom trenutku važni ili organima komande radi donošenja odluke. Svi organi komande imaju dužnost da odgovore na obaveštajne zahteve komandanta u onoj meri u kojoj se to odnosi na njega. Obaveštajni zahtevi na koje nije moguće odmah dati odgovor postaju prioritetni obaveštajni zahtevi na osnovu kojih se planira upotreba obaveštajnih organa. Prioritetni obaveštajni zahtevi mogu se odnositi na neprijatelja, prostor ili vreme (kao meteorološku pojavu) i najčešće su vremenski ograničeni ili se vezuju za pojedine faze u izvođenju operacija. Pored prioritetnih obaveštajnih zahteva komandanta za usmeravanje obaveštajnog obezbeđenja na operativnom i taktičkom nivou služe zahtevi potčinjenih i sadejstvjućih jedinica. Planer obaveštajnog obezbeđenja mora da odredi prioritete i da odgovora na njih u skladu sa procenama i situacijom, vršeći tako menadžment obaveštajnih zahteva. Kroz menadžment snaga planer obaveštajnog obezbeđenja mora da analizira stanje raspoloživih prikupljačkih organa, vrstu zadataka, teren i protivnika, te da na osnovu toga za svaki obaveštajni zahtev nađe odgovarajuću obaveštajnu disciplinu i organ koji će taj zadatak ispuniti, a radi pouzdanosti informacija i podataka potrebno je mešati različite obaveštajne discipline.

<sup>64</sup> Ciklus (grč. *kyklos*) – znači, krug kolo, zaokružena celina, kružni, koji se vraća u krug – ponavlja. Milan Vujaklija, *Leksikon stranih reči i izraza* (Beograd: Prosveta, 1980), 1023.

<sup>65</sup> Управа J-2 ГШ ВС, *Обавештајна доктрина J-2-0* (Београд, 2012. године), 21.

Prikupljanje obaveštajnih podataka vrši se angažovanjem obaveštajnih organa ili sistema prema načelima njihove upotrebe. Prikupljač dostavlja podatke i informacije u formi u kojoj je došao do njih, a u pojedinim slučajevima vršeci procenu izvora. Mišljenje prikupljačkog organa o sadržaju podataka ili informacije može (ali i ne mora) biti relevantno za analitičara koji treba da obavi veoma značajan posao u narednoj fazi obaveštajnog ciklusa.

Kroz obradu podataka analitičari koriste različite metode i tehnike i od podataka koje dostave prikupljački organi, na osnovu opštih znanja i iskustva, prave različite obaveštajne proizvode (obaveštajne informacije i procene).

Analitičar kroz proces obrade podataka vrši procenu izvora, prikupljača podataka. Analitički posao zahteva široka opšta i posebna znanja vezana za metode i tehnike analitičkog rada, ali je, pre svega, vezan za psihologiju analitičara i njegov način stvaranja stavova. Psihologija obaveštajne analize zauzima značajno mesto u obrazovanju i vaspitanju mladih analitičara. Kritičko i kreativno mišljenje, svesnost načina na koji formiraju svoje stavove uz razvoj pozitivnih vrlina analitičara daje dobru pretpostavku za kvalitet analitičkih proizvoda.

Dostavljanje je faza obaveštajnog ciklusa u kojoj se obaveštajni proizvodi dostavljaju ili prezentuju korisnicima. Informacije treba da budu potpune i pravovremene. U obaveštajnom ciklusu treba da postoji povratna sprega između korisnika i informacija i planera obaveštajnog obezbeđenja, mada je potrebno da osvrst dođe i do prikupljačkog organa, posebno ako se traži kontinuitet angažovanja na određenom zadatku. U slučaju da ove povratne sprege nema, može se desiti niz propusta vezanih za neprekidnost obaveštajnog obezbeđenja, efikasnost, motivaciju i efektivnost i efikasnost prikupljačkih organa. Iako je osnova organizacije obaveštajnog obezbeđenja na svim nivoima, sam obaveštajni ciklus doživljava velike kritike u stručnoj javnosti, gde se čak postavlja pitanje o njegovoj svrsishodnosti i potrebi postojanja. Kristijan Viton (Kristan J. Wheaton) kritički analizira svrsishodnost klasičnog obaveštajnog ciklusa, postavljajući pitanje da li je prevaziđen i da li stvarno tako funkcioniše. Na primeru 10 organizacija iz američke obaveštajne zajednice profesor Viton je pokazao razlike u obaveštajnom ciklusu, gde je samo jedna faza pojmovno identična kod svih organizacija – prikupljanje obaveštajnih podataka (Collection). U drugim slučajevima obaveštajni ciklus koji ima od četiri do šest koraka koristi različite pojmove, negde posebno, a negde grupisane kao celine. Od deset obrađenih modela obaveštajnog ciklusa dva modela imaju četiri koraka, četiri modela pet koraka i četiri modela po šest koraka.

– Za usmeravanje se koriste pojmovi: zahtevi (eng. Requirements), potrebe (eng. Needs), smernice (eng. Directions), planiranje, smernice, potrebe, zahtevi (eng. Planning, Directions, Needs, Requirements).

– Za prikupljanje se koristi samo jedan pojam (eng. Collection).

– Za obradu podataka koriste se pojmovi: obrada (eng. Processing), procena (eng. Evaluation), sravnjivanje (eng. Collation), obrada i korišćenje (eng. Processing and Exploitation), analiza (eng. Analysis), izrada (eng. Production), analiza i izrada (eng. Analysis and Production).

– Za dostavljanje podataka koristi se: dostavljanje (Dissemination), dostavljanje i korišćenje (eng. Disseminating and Using), dostavljanje i integracija (eng. Disseminating and Integration).

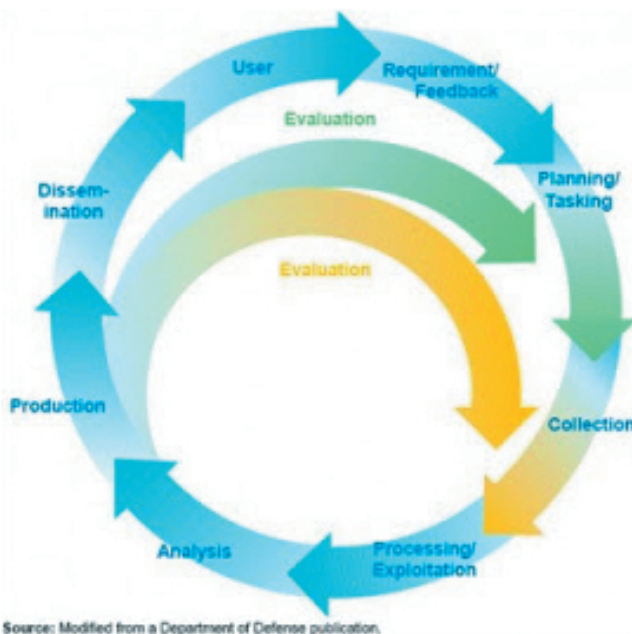
– Za povratnu informaciju od korisnika koriste se: povratna informacija (eng. Feedback), ocena (eng. Evaluation), povratna informacija i ocena (eng. Evaluation and Feedback).

Analizirani modeli obaveštajnog ciklusa doživljavaju velike kritike od stručnjaka koji su se godinama bavili efikasnošću modela. Jedan deo kritičara tvrdi da je tradicionalni model obaveštajnog ciklusa izgubio vezu sa realnošću, te da je to *idealizovana replika složene obaveštajne strukture koja usložava proces prikupljanja, obrade i korišćenja informacija*.<sup>66</sup> Obaveštajni ciklus koji sada poznajemo je jednostavan za razumevanje, ali je funkcionalno zahtevan, jer troši mnogo vremena na praznom hodu – u rigidnim procedurama i složenoj komunikaciji. Na taj način dobija se velika distanca između rukovodilaca i obaveštajnih eksperata.

## Alternativni modeli obaveštajnog ciklusa

Promena tradicionalnog obaveštajnog ciklusa postala je izazov za naučnike koji pokušavaju da savladaju otpore promenama i da obaveštajni ciklus učine realističnijim. Dosašnji radovi uglavnom se kreću u dva pravca: modifikacije postojećeg ili potpuna reorganizacija obaveštajnog ciklusa.

U monografiji *Intelligence Essentials For Everyone* koju je napisala Liza Krizan (eng. Lisa Krizan) postoji mišljenje da ne treba da postoji rigidnost klasičnog obaveštajnog ciklusa već njegove odlike treba da budu: multidimenzionalnost, interaktivnost i iterativnost procesa.<sup>67</sup>



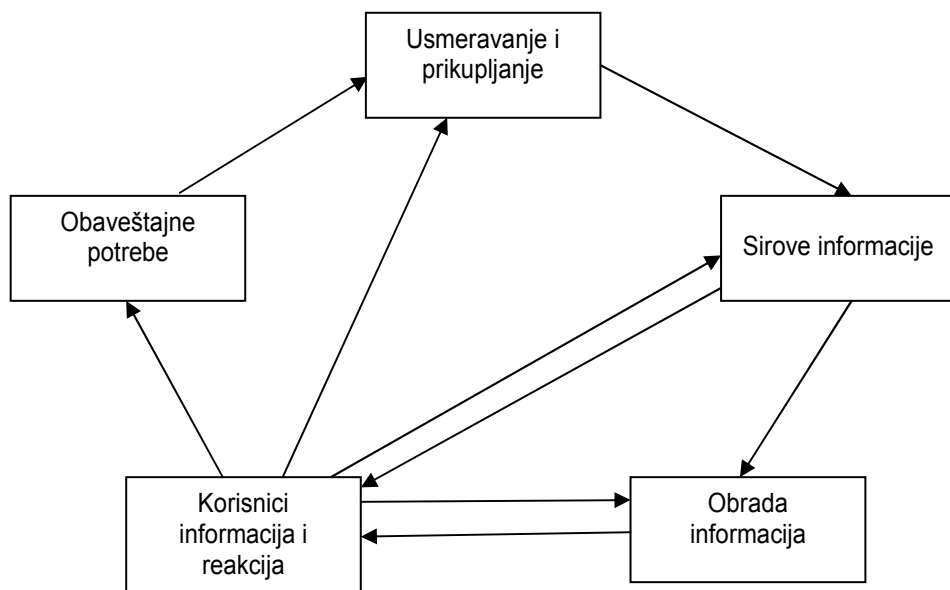
Slika 1 – Model obaveštajnog ciklusa Lize Krizan

<sup>66</sup> Arthur Hulnick, *What's Wrong With The Intelligence Cycle*. *Strategic Intelligence*, Vol. 1 (Loch Johnson, ed 2007).

<sup>67</sup> <http://sourcesandmethods.blogspot.rs/2011/05/part-4-traditional-intelligence-cycle.html>. (preuzeto dana 27. 09. 2015. godine)



U nameri da u obaveštajni ciklus uključi donosiocje odluka Gregori Treverton (Gregory Treverton) izradio je model obaveštajnog ciklusa u kojem postoji model komunikacije *svako sa svakim*.<sup>68</sup>



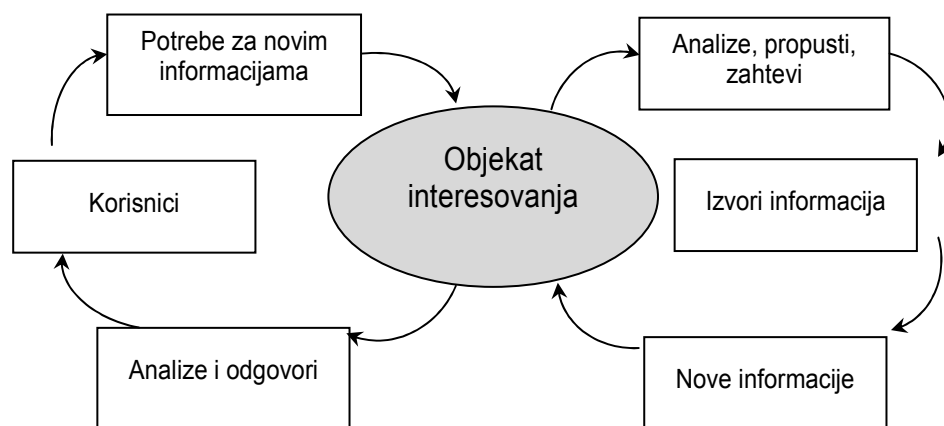
Slika 2 – Model obaveštajnog ciklusa Gregorija Trevertona

Sličan model komunikacije predložio je i Mark Lovental (Mark Lowenthal) koji se posebno zalagao za iterativnost unutar obaveštajnog ciklusa. Kao opravdanje za ovakav stav Lovental navodi potrebu za čestim promenama unutar ciklusa. Početni zahtevi mogu biti promenjeni ako donosioci odluke shvate da prvobitni zahtevi nisu dobro definisani. U toku obrade informacija često se otkriju nedostaci koji moraju biti pokriveni novim zahtevima za obaveštajnim podacima. Prikupljači, takođe, treba da dobiju povratnu informaciju o upotrebljivosti informacija, kao i smernice za dalji rad.<sup>69</sup> U nameri da potpuno preispita potrebu postojanja klasičnog obaveštajnog ciklusa Robert Klark (Robert Clark) opisao je *obaveštajni proces* (važno je zapaziti da ne pominje pojam ciklus) gde je u središte svih obaveštajnih napora postavljen objekat obaveštajnog interesovanja (eng. target).<sup>70</sup>

<sup>68</sup> Gregory Treverton, *Reshaping National Intelligence in Age of Information* (Cambridge: Cambridge University Press, 2001), 56.

<sup>69</sup> Mark Lowenthal, *Intelligence from Secrets to Policy*, (Fourth Edition, CQ Quarterly, 2009), 364.

<sup>70</sup> Razvija se obaveštajni proces koji je usmeren na objekat (eng. Target Centric Approach). Robert Clark. *Intelligence Analysis*. (Thousand Oaks- California: CQ Press. 2013), str. 56.



Slika 3 – Obaveštajni proces usmeren na podršku donosiocu odluke – metu

Prema Klarkovom mišljenju svi upiti kreću od objekata interesovanja. Da bi to funkcionisalo potrebno je imati jasne mape uma ili baze podataka kako bi se u startu znalo šta već znamo i šta nam treba. Ovakvom organizacijom podržava se upotreba tehnologije u rešavanju obaveštajnih problema i lakše i brže se reaguje na novonastale probleme.<sup>71</sup>

### *Poboljšani model obaveštajnog ciklusa*

Modeli obaveštajnog ciklusa koji su predstavljeni u ovom radu naglašavaju potrebu intenzivne komunikacije između elemenata unutar obaveštajnog ciklusa. Međutim, postavlja se pitanje koliko i kada to može biti svrsishodno sa aspekata kontrole procesa koji se dešavaju unutar ciklusa.

Tradicionalni model obaveštajnog ciklusa, sa druge strane, daje rigidan, po mišljenju mnogih autora nerealan pristup u kojem se obaveštajni zahtev ubacuje u ciklus, a nakon toga se planer i korisnik stavljaju u pasivan položaj i čekaju ishod prikupljanja i obrade. Dakle, neminovan je gubitak vremena, dok se ciklus ne zatvori, a reakcije korisnika informacije na prikupljene informacije u smislu dopune zahteva zahtevaju dodatno vreme koje je često nemoguće obezbediti. Ovde se svakako nije razmišljalo da će analitičari imati svoje zahteve prema prikupljačima radi pojašnjenja ili boljeg razumevanja situacije. Mnogo vremena biće utrošeno na provere informacija, posebno onih koje ukazuju na značajnu promenu situacije, a došle su od jednog izvora, bez obzira na njegov nivo pouzdanosti.

Sve to vodi ka povećanom gubitku vremena i riziku da će odlučivanje biti u nepovoljnim okolnostima sa aspekta raspoloživih informacija.

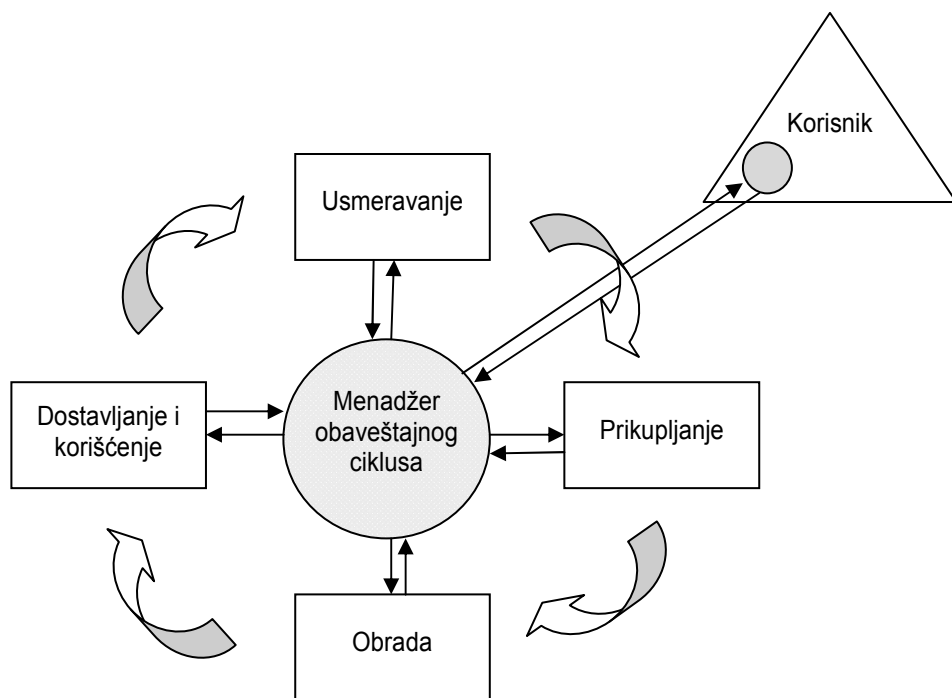
<sup>71</sup> Kao jedan od rezultata ovakvog načina razmišljanja unutar Obaveštajne zajednice SAD javila se ideja o izradi megabaze podataka tzv. *Intelpedije* (eng. *Intelpedia*).

Rešavanje konkretnog obaveštajnog problema zahteva način rada u kojem će se korisnici aktivno uključiti u obaveštajni ciklus, što podrazumeva nekoliko preduslova:

- korisnik mora imati na raspolaganju informacije a ne podatke,
- obaveštajni problem mora biti jasan i vremenski ograničen,
- nivo detalja i opštosti informacije zavisi od nivoa odlučivanja,
- informacija se prilagođava vrsti institucije i ličnim karakteristikama korisnika informacije,
- informacija dostavljena u traženom vremenu ima najveću upotrebnu vrednost, ako zakasni vrednost značajno opada i može se koristiti za dopunu saznanja i bolje razumevanje situacije lat. *post festum*,

– baze podataka u velikoj meri mogu dati odgovor na obaveštajne zahteve rukovodilaca, pa je potrebno pažljivo pristupiti njihovim kreiranju, zaštiti i održavanju.

Da bi rešio problem u komunikaciji između korisnika informacija i sistema obaveštajnog obezbeđenja potrebno je imati efikasan sistem menadžmenta obaveštajnog ciklusa. Pojedinac ili grupa koja vrši ulogu menadžera obaveštajnog ciklusa mora da rukovodi misijom, snagama i zahtevima, a da pri tome smanji vreme odziva sistema na zahtev rukovodstva, a ponekad da se pojedini koraci u obaveštajnom ciklusu preskoče ako je to potrebno ili zbog vremena reagovanja sistema neophodno. Da bi se izbegli problemi razumevanja dostavljenih informacija, nejasnih obaveštajnih zahteva, te smanjilo vreme kojim se donosilac odluka bavi obaveštajnim sistemom potrebno je da se, pored korisnika (kao savetnik ili deo osoblja), nalazi lice – stručnjak za obaveštajni rad koje je na direktnoj vezi sa menadžerom obaveštajnog ciklusa.



Slika 4 – Pobojšani model obaveštajnog ciklusa

U ovakvom sistemu komunicira se brže na ekspertskom nivou. Donosilac odluke se prati i podržava, ali se ne zamara nepotrebnim detaljima vezanim za funkcionisanje sistema. Ovakvom organizacijom obaveštajnog ciklusa postoji višestruka, ali kontrolisana komunikacija između elemenata unutar sistema, analitičari i prikupljači rade paralelno ili sa malim vremenskim pomakom, obaveštajni ciklus je ofanzivan i ne oslanja se samo na zahteve rukovodioca već i na potrebe eksperata unutar sistema.<sup>72</sup>

## Model otkrivanja obmana u obaveštajnom ciklusu

Najlakši način da se uspori protivnički proces odlučivanja jeste kompromitacija sistema obaveštajnog obezbeđenja. Sistem obaveštajnog obezbeđenja lako se inficira *virusom obmana* koji se veoma brzo širi po sistemu komandovanja i odlučivanja, teško se otkriva, sporo suzbija, a kao krajnji ishod može biti i fatalan po sam sistem. Nefunkcionalan obaveštajni sistem troši resurse na nepotrebne objekte izviđanja, prenatrpan je podacima koje ne može obraditi, troši mnogo vremena na proveru podataka, a informacije koje dostavlja ne odgovaraju stvarnom stanju u zoni operacije. Odluke zasnovane na takvim informacijama su pogrešne, javlja se unutrašnje nepoverenje između sistema komandovanja i prikupljanja informacija, dok su fizički rezultati u toku izvođenja operacija jasno vidljivi. Obmana u obaveštajnom ciklusu stvara lažnu virtuelnu sliku stvarnosti (po potrebi i mogućnostima obmanjivača i fizičku) koja daje značajnu prednost obmanjivaču. Dobri i kreativni obmanjivači znaju da je pravilnim izborom objekata i metoda obmana moguće inficirati obaveštajni ciklus u svakoj njegovoj fazi.

*Usmeravanje* je prva faza obaveštajnog ciklusa čiji je cilj određivanje prioriteta i težišnih zadataka obaveštajnog obezbeđenja. U nekim modelima obaveštajnog ciklusa u fazu usmeravanja spada i planiranje prikupljanja podataka. Prilikom analiziranja podložnosti sopstvenog sistema za obmanjivanje u ovoj fazi je potrebno izvršiti analizu po sledećim elementima:

1. Ko usmerava sistem obaveštajnog obezbeđenja?
2. Kakav je psihološki profil ovog lica ili grupe?
3. Kome veruje i ko ima uticaj na njega?
4. Kojim podacima (disciplinama) najviše veruje?
5. Da li postoji lični i/ili organizacijski sociocentizam i egocentizam?
6. Na osnovu čega se planiraju prioriteti?
7. Da li postoje jasni planovi za prikupljanje podataka?
8. Koje procedure se koriste u ovom procesu?
9. Kako može biti narušena bezbednost obaveštajnog ciklusa?
10. Koji prikupljački organi nam stoje na raspolaganju?
11. Da li neprijatelj poznaje načela upotrebe i sistem obuke prikupljačkih organa?
12. Koju opremu i metode koriste prikupljački organi?
13. Da li prikupljački organi mogu prikupiti tražene podatke?

<sup>72</sup> U studiji pod nazivom *Modeli obaveštajnog procesa zasnovani na principima saradnje* kao najveći problem u komunikaciji unutar subjekata obaveštajnog ciklusa pominju se: deljenje informacija, psihološke barijere, strah od kompromitacije izvora, problem bezbednosti uopšte. Anissa Frini, Anne-Claire Boury-Brisset. *An intelligence process model based on a collaborative approach*. (Defence Research and Development Canada 6thICCRTS, June 2011)

14. Da li je bezbedno na takav način prikupljati podatke?
15. Da li se mogu kombinovati prikupljački organi radi provere podataka?
16. Koji je stepen pouzdanosti prikupljačkih organa i sistema u dosadašnjem radu?
17. Koje mere na otkrivanju obmana primenjuju prikupljački organi na svom nivou?
18. Da li imamo prikupljačko sredstvo ili metodu za koje protivnik ne zna?
19. Kako protivnik može da ima koristi od takvog načina organizacije obaveštajnog obezbeđenja?
20. U kojoj meri protivnik zna odgovor na ova pitanja?

*Prikupljanje* podataka realizuje se kroz obaveštajne discipline i obuhvata eksploataciju izvora od strane organa za prikupljanje i dostavljanje prikupljenih podataka organu za obradu i produkciju. Najčešći izvori obaveštajnih podataka su: ljudi (pripadnici sopstvenih snaga, zarobljenici, prebezi, izbeglice, stanovništvo i sl.), aktivnosti (aktivnost neprijatelja – pretnje), sredstva i sistemi (dokumenti, knjige, sredstva javnog informisanja, oprema, tehnički senzor i sl.) i sve ostale pojave i događaji koji daju podatke o neprijatelju – pretnji, prostoru angažovanja snaga i vremenu. Organ za prikupljanje obaveštajnih podataka je stalni ili privremeni namenski prikupljački element, formacijskog ili vanformacijskog sastava, koga obaveštajni organ angažuje za prikupljanje obaveštajnih podataka od izvora. Menadžer obaveštajnog ciklusa mora da odgovori na sledeća pitanja:

1. Zašto sam se opredelio za ovaj način prikupljanja podataka?
2. Da li prikupljač realno može doći do izvora (primarni, sekundarni ili tercijalni izvor)?
3. Da li je prikupljački organ pouzdan?
4. Da li je izvršena priprema prikupljačkog organa?
5. Da li je poznat način razmišljanja (stavovi) prikupljačkog organa?
6. Da li se može angažovati neki drugi organ na proveri informacija?
7. Šta privlači pažnju prikupljačkog organa?
8. Gde je pažnja najmanja?
9. Koliko je pouzdan izvor?
10. Da li imamo ranija saznanja o aktivnostima izvora?
11. Da li je prikupljač vršio procenu pouzdanosti izvora?
12. Da li je informacija prikupljena posredno ili neposredno?
13. Koje su okolnosti u kojima je izvor došao do saznanja?
14. Da li broj detalja u informaciji ukazuje na moguće obmane?

*Obrada* je treća faza obaveštajnog ciklusa koja se vrši radi izrade krajnjih obaveštajnih proizvoda – obaveštajnih informacija i procena. Tokom ove faze obavlja se konverzija prikupljenih podataka u informaciju, tj. obaveštajnu informaciju. Za obradu podataka postoji više vrsta analitičkih tehnika, može se obavljati ručno ili automatski, ali je u svakom slučaju ljudski faktor nezamenjiv. Upravo ovu fazu ciklusa veliki broj teoretičara prepoznaje kao najznačajniju u otkrivanju obmana. Ovde dolazi do izražaja budnost, svesnost da su obmane realne i veoma pogubne, kao i opšta znanja o sebi, protivniku i okruženju. Kroz proces obrade koriste se tzv. *metapodaci*, odnosno podaci o podacima kako bi se što bolje procenila njihova tačnost. Za sopstvenu proveru na podložnost obmanama analitičar treba da odgovori na sledeća pitanja:

1. Šta je cilj analize?
2. Koje je glavno pitanje – šta je problem koji rešavam?
3. Da li razumem problem u dovoljnoj meri da mogu da vršim njegovu analizu?

4. Koja su moja prethodna znanja o problemu?
5. Koji je moj početni stav o problemu?
6. Na osnovu čega sam formirao svoj stav (emotivno, znanje, ponašanje)?
7. Koje su pretpostavke koje koristim u formiranju stava?
8. Koje informacije koristim u formiranju stava?
9. Kako organizacijski pritisak utiče na formiranje stava?
10. Da li imam egocentrične i sociocentrične poglede na problem?
11. Kako sam došao do svog zaključka/stava?
12. Ko može imati najviše koristi od takvog stava?
13. Kakve koristi protivnik može imati od ovog zaključka?
14. Koje su direktne posledice ovog zaključka?

Kroz analizu protivničkih mogućnosti upotrebe obmana treba analizirati:

1. Da li protivnik ima obaveštajnu superiornost (bolje razumevanje operativnog okruženja, mogućnost informacionog napada i efikasnu informacionu odbranu)?
2. Šta znamo o protivničkom komandantu?
3. Da li protivnik ima motiv da izvrši obmanu?
4. Da li protivnik ima priliku da pripremi i izvede obmanu?
5. Da li protivnik raspolaže resursima za obmanu (ljudske, materijalne, vremenske)?
6. Da li postoji istorijat obmana za konkretnog protivnika i sa kakvim rezultatima?
7. Da li protivnik ima mogućnost da manipuliše našim izvorima podataka?
8. Kakav oblik obmane bi bio pogodan u određenoj situaciji?
9. Kakav rizik protivnik preuzima u slučaju otkrivanja obmana?
10. Koliko protivnik poznaje naše metode i sisteme za prikupljanje podataka?
11. Da li protivnik zna nešto o analitičkim metodama koje koristimo?
12. Koliko protivnik zna o našim donosiocima odluka i pojedincima koji imaju uticaj na donošenje odluka?

13. Da li protivnik ima mogućnosti da prati naše sisteme za obradu i prenos informacija?

Kroz obradu podataka potrebno je izvršiti: sravnjivanje, ocenjivanje, analizu i integraciju i, na kraju, interpretaciju podataka.

*Sravnjivanje* podataka podrazumeva registrovanje i sortiranje svih pristiglih podataka, kao i grupisanje međusobno povezanih podataka, čime se olakšava dalja obrada.

U fazi ocenjivanja velika odgovornost leži na analitičaru koji mora pažljivo da procenjuje kvalitet i pouzdanost podataka. Ovde dolazi do izražaja analiza *metapodataka*. Ocena pouzdanosti izvora, prikupljača i podatka ima svoju metodologiju i mora biti besprekorno poštovana. U ovom procesu leži nekoliko mogućih zamki koji omogućavaju obmanu, pa je potrebno izvršiti dodatnu analizu.

1. Ko je prikupio podatak?
2. Da li je prikupljački organ ranije bio obmanjivan?
3. Da li protivnik poznaje aktivnosti našeg prikupljačkog organa?
4. Gde je prikupljen podatak?
5. Kada je prikupljen podatak?
6. Kada je dostavljen podatak?
7. Kako je dostavljen podatak?
8. Da li postoji vreme i način da se podatak proveri?
9. Da li je podatak izvorni ili je već obrađivan i ko ga je obrađivao?

10. Ko ili šta je izvor podatka?
11. Pod kojim uslovima je prikupljen podatak?
12. Da li je jasna metodologija ocenjivanja pouzdanosti i tačnosti?

*Analiza i integracija* podataka posmatraju se kao jedinstven proces, jer u praksi teku uporedo jedan sa drugim i centralna su tačka obrade u okviru obaveštajnog ciklusa. Analiza podrazumeva proučavanje ocenjenih podataka radi uočavanja bitnih detalja, koji se zatim upoređuju sa već poznatim podacima i unapred određenim pretpostavkama i kombinuju se i grupišu sa odgovarajućim delovima drugih podataka. Integracija podrazumeva sagledavanje određenih šablona, tj. anomalija i indikacija, radi uočavanja određenih pravičnosti u vezi sa nekim događajem (ili profilom neke ličnosti).

1. Koja su očekivanja i šabloni (npr. u obaveštajnoj pripremi bojišta kada se govori o doktrinarnim šablonima) u planiranju obaveštajnog obezbeđenja?
2. Da li su hipoteze dobro postavljene?
3. Da li se hipoteze nepotrebno umnožavaju?
4. Da li se podaci previše dobro uklapaju u očekivanja?
5. Da li smo prenatrpani podacima koji se ne mogu obraditi u određenom vremenu?
6. Šta se radi sa podacima koji se ne uklapaju u šablone?
7. Da li postoje anomalije u razumevanju situacije?
8. Koje analitičke tehnike koristimo u obradi podataka?
9. Da li drugi analitičar dolazi do drugačijeg zaključka na osnovu istih podataka?
10. Koji je centralni podatak koji usmerava zaključak?
11. Da li se u proceni previše oslanjamo samo na jedan izvor bez obzira na nivo pouzdanosti?
12. Da li je moguć obrnuti inženjering od zaključka do podataka?
13. Koje su posledice formiranog zaključka – reakcija naših snaga i reakcija protivnika?
14. Da li reakcija naših snaga odgovora namerama protivnika?
15. Da li proces izbora objekata dejstva daje očekivane rezultate na ciljevima i namerama protivnika?
16. Da li postoji organizacijski pritisak koji ne dozvoljava alternativna tumačenja situacije?
17. Da li postoji profesionalno poštenje, hrabrost i iskrenost analitičara da izloži više mogućih opcija?

*Dostavljanje* je četvrta faza obaveštajnog ciklusa tokom koje se obrađeni podaci prosleđuju korisnicima kao obaveštajna informacija ili procena. Organizacijski pritisak i očekivanja korisnika koji nekada nemaju razumevanje za probleme i nedostatak informacija mogu indirektno dovesti do grešaka u radu analitičara. Radi sprečavanja obmana u ovoj fazi mora se odgovoriti na sledeća pitanja:

1. Da li je procena ili informacija zasnovana na dobrim podacima?
2. Da li je informacija aktuelna?
3. Šta ako je protivnik želeo da ova informacija dođe do donosioca odluke?
4. Da li sistem obaveštajnog obezbeđenja deluje proaktivno ili reaktivno?
5. Šta kaže „đavolji advokat“?
6. Da li protivnik ima mogućnost da prati komunikaciju u fazi dostavljanja podataka?

Kao što vidimo, obaveštajni ciklus može upasti u spiralu obmana iz koje je vrlo teško izaći. Samo dobri analitičari koji razumeju sebe, sopstvene snage, protivnika i okruženje mogu načiniti ozbiljan korak u sprečavanju obmana. Ubediti nekoga da je obmanut nikada nije lako.

Egocentrizam, ponos i tvrdoglavost često ljudima ne dozvoljavaju da priznaju da su obmanuti. U procesu donošenja odluka, kao i u stvarnom životu, jedini način da se ostvari željeni ishod jeste da se obmane prepoznaju i opišu (planer, cilj, objekat, metod, medij, poruka). Reakcija pojedinca i sistema koji je obmanut ne sme biti javna, emotivna i burna već treba da se iskoristi za sopstveni interes angažovanjem svih raspo-loživih resursa kako bi se otkrili kanali, umanjila šteta od posledica obmane, a ceo proces okrenuo protiv onoga ko je obmanu planirao.

## Zaključak

Kroz istoriju se pokazalo da su obmane često dovele do povoljnog ishoda bitaka, pa i samih ratova. Istraživanja koja su rađena u 20. veku pokazala su da postoji direktna povezanost između intenziteta obmana i intenziteta iznenađenja. Obmane kao deo informacionih operacija utiču na percepciju i stvara se pogrešna slika realnosti, druga strana se dovodi u zabludu, kasni se sa odlukama, razvija se nepoverenje u sopstvene sisteme za prikupljanje i obradu podataka. Zbog toga su obmane postale sastavni deo skoro svih vojnih operacija. Objekti napada u prvom redu su sredstva ili pojedinci koji prikupljaju informacije o aktivnostima protivničke strane: svi senzori, linije komunikacija, komandni centri i centri veze, proizvodni kapaciteti, ratne zalihe i drugo. Ovim napadima, koji su najčešće kinetičkog karaktera (u novije vreme, kao posledica sajber napada, može doći do fizičkog oštećenja instalacija i postrojenja) želi se uskratiti prava slika stanja u operativnom okruženju. Osnovni principi na kojima se zasnivaju obmane su: usmerenost, jasan cilj, centralizovano planiranje, bezbednost, tačnost i integracija u podržavanu operaciju. Komandant usmerava obmane svojom izjavom o misiji vojnih obmana, tj. o namerama i načinu na koji on vidi doprinos obmana uspehu cele operacije. Ciljevi obmana mogu biti različiti i često se kreću u obimu procena šta će protivnička strana preduzeti ili neće preduzeti. Ciljevi mogu biti definisani kao: zbuniti protivničke obaveštajne kapacitete, prisiliti neprijatelja da pogrešno grupiše snage, da se prerano otkrije sa rasporedom snaga, navesti ga da ne upotrebi rezervu ili da je upotrebi prerano, pogrešna percepcija bojišta, kašnjenje u odlučivanju. Pored pomenutih principa, na kojima se zasnivaju obmane, vreme je (kao astronomska pojava) jedan od ključnih faktora u njihovom planiranju i realizaciji. Obmanjivač mora da deluje tako da objektu obmane ne dozvoli da proverava informacije koje mu se serviraju. Sve obmane se zasnivaju na psihologiji, na nesavršenosti i sklonosti ljudskog uma da primi i obradi informacije. Osnova svih obmana je manipulacija emocijama. Manipulacije očekivanjima i željama ljudi preduslov su obmana kod jedne vrste ljudi, dok kod drugih, onih koji su sumnjičavi, oprezni ili uplašeni, obmana treba da umanjí strah, da se žrtva opusti, ukloni mehanizme i učini podložna obmanama. Obmane počivaju na opažanju koje je, pre svega, aktivan proces u kojem najviše učestvuje mozak koji treba da primi i obradi informacije i da im dá neki smisao.

Posebno podložni obmanama su naučnici, obaveštajni analitičari, policajci, istraživači, inženjeri i novinari, jer su trenirani da misle logično i divergentno. Ovakav način mišljenja čini ih podložnim obmanama, jer samouvereno misle linerano.

Od 1969. godine do danas razvijeno je više teorija otkrivanja obmana kojima je bio cilj da se spreči i prepozna protivnička namera u realizaciji obmana. Različiti pristupi koji nekada naglašavaju sposobnosti analitičara, nekada procedure, nekada favorizuju upotrebu tehničkih sredstava, uglavnom se svode na otkrivanje obmana u toku obrade obaveštajnih



podataka, a zatim po potrebi analiza drugih koraka obaveštajnog ciklusa da bi se utvrdilo kako se došlo do određenog podataka. U literaturi se mogu naći različiti modeli obaveštajnog ciklusa. Analizirani modeli su različiti po broju koraka, ali suštinski slični, jer omogućavaju obaveštajnom ciklusu da kao takav opstane. Sve je više kritika i naučnih radova koji dovode u pitanje postojanje obaveštajnog ciklusa. Jedan deo kritičara tvrdi da je tradicionalni model obaveštajnog ciklusa izgubio vezu sa realnošću, te da je idealizovana replika složene obaveštajne strukture koja usložava proces prikupljanja, obrade i korišćenja informacija. Obaveštajni ciklus koji sada poznajemo je jednostavan za razumevanje, ali funkcionalno zahteva mnogo vremena za procedure i komunikacije. Na ovaj način dobija se velika distanca između rukovodilaca i obaveštajnih eksperata.

Dosadašnji radovi uglavnom se kreću u dva pravca: modifikacije postojećeg ciklusa i potpuna reorganizacija obaveštajnog ciklusa. U nameri da u obaveštajni ciklus uključi donosioc odluka Gregori Treverton (Gregory Treverton) izradio je model obaveštajnog ciklusa u kojem postoji model komunikacije *svako sa svakim*. Sličan model komunikacije predložio je i Mark Lovental (Mark Lowenthal) koji se posebno zalagao za iterativnost unutar obaveštajnog ciklusa. Kao opravdanje za ovakav stav Lovental navodi potrebu za čestim promenama unutar ciklusa. U nameri da potpuno preispita potrebu postojanja klasičnog obaveštajnog ciklusa Robert Klark (Robert Clark) opisao je obaveštajni proces (važno je zapaziti da ne pominje pojam ciklus) gde je u središte svih obaveštajnih napora stavljen objekat obaveštajnog interesovanja (target). Modeli obaveštajnog ciklusa koji su predstavljeni u ovom radu naglašavaju potrebu intenzivne komunikacije između subjekata unutar obaveštajnog ciklusa. Međutim, postavlja se pitanje koliko i kada to može biti svrsishodno sa aspekata kontrole procesa unutar ciklusa. Tradicionalni model obaveštajnog ciklusa, sa druge strane, daje rigidan, po mišljenju mnogih autora nerealan pristup u kojem se obaveštajni zahtev ubacuje u ciklus, a nakon toga se planer i korisnik stavljaju u pasivan položaj i čekaju ishod prikupljanja i obrade. Dakle, neminovan je gubitak vremena dok se ciklus ne zatvori, a reakcije korisnika informacije na prikupljene informacije u smislu dopune zahteva zahtevaju dodatno vreme koje je često nemoguće obezbediti. Ovde se svakako nije razmišljalo da će analitičari imati svoje zahteve prema prikupljačima radi pojašnjenja ili boljeg razumevanja situacije. Mnogo vremena biće utrošeno na provere informacija, posebno onih koje ukazuju na značajnu promenu situacije, a došle su od jednog izvora, bez obzira na njegov nivo pouzdanosti. Sve to vodi ka povećanom gubitku vremena i riziku da će odlučivanje biti u nepovoljnim okolnostima sa aspekta raspoloživih informacija.

Rešavanje konkretnog obaveštajnog problema zahteva način rada u kojem će se korisnici aktivno uključiti u obaveštajni ciklus.

Da bi rešio problem u komunikaciji između korisnika informacija i sistema obaveštajnog obezbeđenja potrebno je imati efikasan sistem menadžmenta obaveštajnog ciklusa. Pojedinaac ili grupa koja vrši ulogu menadžera obaveštajnog ciklusa mora da rukovodi misijom, snagama i zahtevima, a da pri tome skрати vreme odziva sistema na zahtev rukovodstva, a ponekad da se pojedini koraci u obaveštajnom ciklusu preskoče ako je to potrebno ili zbog vremena reagovanja sistema neophodno. Da bi se izbegli problemi razumevanja dostavljenih informacija, nejasnih obaveštajnih zahteva, te skratilo vreme kojim se donosilac odluka bavi sa obaveštajnim sistemom potrebno je da se, pored korisnika (kao savetnik ili deo osoblja), nalazi lice (stručnjak) za obaveštajni rad koje je na direktnoj vezi sa menadžerom obaveštajnog ciklusa. Nefunkcionalan obaveštajni sistem troši

resurse na nepotrebne objekte izviđanja, prenatrpan je podacima koje ne može obraditi, troši mnogo vremena na proveru podataka, a informacije koje dostavlja ne odgovaraju stvarnom stanju u zoni operacije. Obmane u obaveštajnom ciklusu stvaraju lažnu virtuelnu (i po potrebi i mogućnostima obmanjivača i fizičku) sliku stvarnosti koja daje značajnu prednost obmanjivaču. Dobri i kreativni obmanjivači znaju da je pravilnim izborom objekata i metoda obmana moguće inficirati obaveštajni ciklus u svakoj njegovoj fazi. Obaveštajni ciklus može upasti u spiralu obmana iz koga je vrlo teško izaći. Samo dobri analitičari koji razumeju sebe, sopstvene snage, protivnika i okruženje mogu napraviti ozbiljan korak u sprečavanju obmana. Ubediti nekoga ili priznati sebi da je predmet obmana nikada nije lako. Egocentrizam, ponos, tvrdoglavost često ljudima ne dozvoljava da priznaju da su obmanuti. U procesu donošenja odluka, kao i u stvarnom životu, jedini način da se ostvari željeni ishod jeste da se obmane prepoznaju i opišu (planer, cilj, objekat, metod, medij, poruka). Reakcija pojedinca i sistema koji je obmanut ne sme biti javna, emotivna i burna već je treba iskoristiti za sopstveni interes angažovanjem svih raspoloživih resursa kako bi se otkrili kanali, umanjila šteta od posledica obmane, a ceo proces okrenuo protiv onoga ko je obmanu planirao.

## Literatura

### Knjige:

[1] Mcdonald, Scot. *Propaganda and Information Warfare in 21 Century, Altered Images and Deception Operations*. New York: Routledge, 2007.

[2] Waltz, Edward. *Information Warfare Principles and Operations*. Norwood: Artech House INC, 1998.

[3] Hoyer, Richard. *Psychology of Intelligence Analysis*. Langley: Center for the Study of Intelligence, 1999.

[4] Lakhani, Dave. *Persuasion- The Art of Getting What You Want*. John Wiley and Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2005.

[5] Рот, Никола. *Психологија личности*. Београд: Завод за уџбенике, 2010.

[6] Robert Clark. *Intelligence Analysis*. CQ Press. Thousand Oaks – California. 2013.

[7] Hemett, Michael and Edward Waltz. *Principles of Counterdeception*. Norwood, MA: Artech House, 2007.

[8] Daniel D. and K. Herbig. *Strategic Military Deception*. New York: Pargamon Press, 1981.

[9] Hendel, M. *War, Strategy and Intelligence*. London, U.K frank Cass and Co., Ltd., 1989.

[10] Treverton, Gregory. *Reshaping National Intelligence in Age of Information*. Cambridge: Cabridge University Press, 2001.

[11] Lowenthal. Mark M., (2009), *Intelligence from Secrets to Policy*, Fourth Edition, CQ Quarterly, p. 364.

### Priručnici i pravila:

[1] Управа за оперативне послове ГШ ВС Ј-3 (Ј3-7.7), *Упутство о маскирању у Војсци Србије*. Београд: Медија центар „Одбрана“, 2015.

[2] Управа за ОИП ГШ ВС Ј-2, *Обавештајна доктрина*, Београд: Медија центар „Одбрана“, 2012.

[3] *JP 3-13.4 Military Deception*, Joint Chief of Staff. 2012.

[4] *UK JWP 3-80.1, Deception and PSYOPS*, Joint Doctrine and Concepts Centre,

[5] *FM 3-05.301 Psychological Operations Process: Tactics, Techniques and Procedures*. Headquarters, Department of the Army. 2007.

*Članci i predavanja:*

- [1] Anissa Frini, Anne-Claire Boury-Brisset. *An intelligence process model based on a collaborative approach*. Defence Research and Development Canada 6thICCRTS, June 2011.
- [2] Hulnick, Arthur. *What's Wrong With The Intelligence Cycle*. *Strategic Intelligence, Vol. 1* (Loch Johnson, ed), 2007.
- [3] Henderson, Simon. *Deception*. Predavanje u NATO školi, Oberameragau, novembar 2011.
- [4] Poul, Richard and Linda Elder. *The Miniature Guide to Critical Thinking, Concepts and Tools*. Rad predstavljen na 28.Th Annual International Conference on Critical thinking, 2000.
- [5] Mathtech Research Program. *Deception Maxim: Fact and Folclore*. CIA Office of Research and Development, 1980.

*Rečnici:*

- [1] Collins English Dictionary- Complete & Unabridged 2012 Digital Edition.
- [2] Вујаклија, Милан. *Лексикон страних речи и израза*. Београд: Просвета, 1980.
- [3] NATO Standardization Agency (NSA). AAP-6 (2006) - NATO Glossary of Terms and Definitions (English and French). 2006.

*Internet:*

- [1] Dictionary. Reference.com. (preuzeto dana 25.09.2015.)
- [2] <http://sourcesandmethods.blogspot.rs/2011/05/part-4-traditional-intelligence-cycle.html>. (preuzeto dana 27.09.2015.)
- [3] <http://sourcesandmethods.blogspot.rs/2011/05/part-4-traditional-intelligence-cycle.html> (preuzeto dana 25.09.2015.)
- [4] [https://en.wikipedia.org/wiki/Russian\\_military\\_deception](https://en.wikipedia.org/wiki/Russian_military_deception), (preuzeto 02.12.2015.)
- [5] <http://wengu.tartarie.com/wg/wengu.php?l=36ji> (preuzeto dana 25.09.2015.)
- [6] <http://www.clausewitz.com/readings/1873/BK3ch10.html>, (preuzeto dana 27.09.2015.)
- [7] [http://www.artechhouse.com/uploads/public/documents/chapters/whaley\\_198\\_ch05.pdf](http://www.artechhouse.com/uploads/public/documents/chapters/whaley_198_ch05.pdf). (preuzeto dana 25.09.2015.)
- [8] NATO Standardization Agency (NSA). AAP-6 (2006) - NATO Glossary of Terms and Definitions (English and French). 2006.  
[http://www.comoria.com/280827/D%C3%A9ception\\_%28militaire%29](http://www.comoria.com/280827/D%C3%A9ception_%28militaire%29). Preuzeto 27.03.2016.