

צקלון

12.
הונאה
אסטרטגית



לקט מאמרים מספרות צבאית בעולם
מספר 12 (ינואר 1984)

מפקד ועורך ראשי: סא"ל אורי דרומי

העורכת: רס"ג רחל רו'נסקי

עורך משנה: אביתר בן-צדף

עטיפה: סרן זיו בשן

צוות המערכת: רס"ג ישי קורדובה, רס"ג רפאל יקר, רס"ג אבי קובר, צבי עופר

תוכן העניינים

פתח דבר - 2

הקדמת ראש אמ"ן - 3

על הונאה צבאית - 4

גורמים הכרטיים בהונאה ובחשיפתה - 8

גישה ארגונית להונאה אסטרטגית - 13

ההונאה במבנה תורת התקשורת - 16

גישת המערכות להונאה - 19

מבוא לתורה של הונאה-נגדית - 22

ההשקפה הסובייטית: הפלישות לצ'כוסלובקיה ולאפגניסטן - 25

הבנת הונאה אסטרטגית: ניתוח של 93 אירועים - 37

הונאה הלכה-למעשה - 48

נספח - לקריאה נוספת - 51

צקלון היא חוברת נספחת למערכות. מנויי מערכות זכאים לקבל את צקלון. המערכת: רחוב אלוף אברהם מנדלר 3, הקריה, ת"ד 7026 תל-אביב 61070, טלפון (03)694343. מחלקת המנויים: משהב"ט, רחוב דוד אלעזר 29, הקריה, תל-אביב, טלפון (03)212516. הודפס, באמצעות ההוצאה לאור של משרד הביטחון, בדפוס חדקל, תל-אביב.

פתח דבר

מלחמת יום הכיפורים הצטרפה אל שורה ארוכה של הונאות אסטרטגיות. מאז תשל"ד מתמודדת ישראל עם הטרואמה, ומקנה ללימודה ולניסיון למנוע את הישנות ההפתעה חשיבות מרובה. הונאה והפתעה הן תאומות-סיאם אוניורסליות, ואין כמעט מדינה שלא הוכתה, או הייתה, בהן. משום האוניורסליות שלה ראויה ההונאה למחקר שיטתי, החורג מתחומי מדעים (דיסציפלינות) מסוימים. ואכן, מרצים מבית-הספר ללימודי המשך של חיל הים האמריקני* במונטריי, קליפורניה, חברו לבדוק את ההונאה האסטרטגית. לשם כך השתמשו ברוזמנית בתחומים שונים למחקר – מדעי החברה, מדעי הטבע, הנדסה ומודיעין.

הצוות ניסח שלוש הנחות יסוד:

- א. בהונאה מעורבים הרבה אנשים וארגונים – כיזמים וכקרבנות – כולל המנהיגות של שני הצדדים;
 - ב. יחסית, הונאות הנן מאמץ ארוך-טווח; וכן –
 - ג. ההונאה האסטרטגית עוסקת בנושאים עתירי-סיכון, החיוניים לגורל מערכות, או מלחמות, בניגוד להונאה הטקטית, שהשפעתה מקומית בלבד.
- הצוות טיפל בהונאה בשתי דרכים. הם עיבדו ראייה משותפת של יסודות ההונאה ושל הקשרים ביניהם, ואחר-כך כל חוקר ארג לתמונה הכללית את ראייתו המקצועית. כל זה הושלם בתחילת שנת 1980, ופורסם בספר בשנת 1982**.

במקור, הספר בנוי בשלושה רבדים – החלק העיוני, אירועים וסיכום. הספר של דניאל והרביג מתרומם מעבר לאירוע מסוים, וחשיבותו – בניסיון להפיק שיטתית את הלקחים לתכנון הונאה אסטרטגית, או לחלופין, לחשיפתה.

בחרנו לתמצת את החלקים התיאורטיים – בפתיחה ובסיכום – ולהביא במלואם את תיאור הפלישות הסובייטיות לצ'כוסלובקיה ולאפגניסטן ואת ניתוח האירועים. לתיאור הונאות הקדישו דניאל והרביג שמונה פרקים בספרם. אלה כוללים את: ברברוסה, עוז***, ההונאה הסובייטית במלחמת העולם השנייה, ההונאה במלחמת האזרחים בסין, תורת ההונאה הסינית, ומלחמת יוה"כ.

לנו נראה, שהדיון בהונאה האסטרטגית אינו יכול להיות מנותק מהדיון באירועים השונים. אלא שבמסגרת מצומצמת זו רצינו להדגיש את התיאוריה ואת לקחיה; ולפיכך, מוזמן הקורא המתעניין אל המקור.

ומילת סיום על האירועים: בחרנו במי שמציג את האשלייה החזותית במיטבה – הצייר ההולנדי מאוריציס קורנליוס אֶשֶׁר Escher (1898–1972) – שעבודותיו מתקופות שונות מלוות את המאמרים, ושמשו השראה לעיצוב העטיפה.

המערכת

* US Naval Postgraduate School

** Donald C. Daniel & Katherine L. Herbig, *Strategic Military Deception* (New-York: Pergamon, 1982).

*** "עוז" – Fortitude – תכנית ההונאה של בעלות הברית בצפון אירופה, אפריל 1943 – מאי 1945.

הקדמה

"בעתות מלחמה, האמת הנה כה יקרה, שיש להקיפה תמיד בחיל-משמר של שקרים".
צ'רצ'יל, טהרן, 1943.

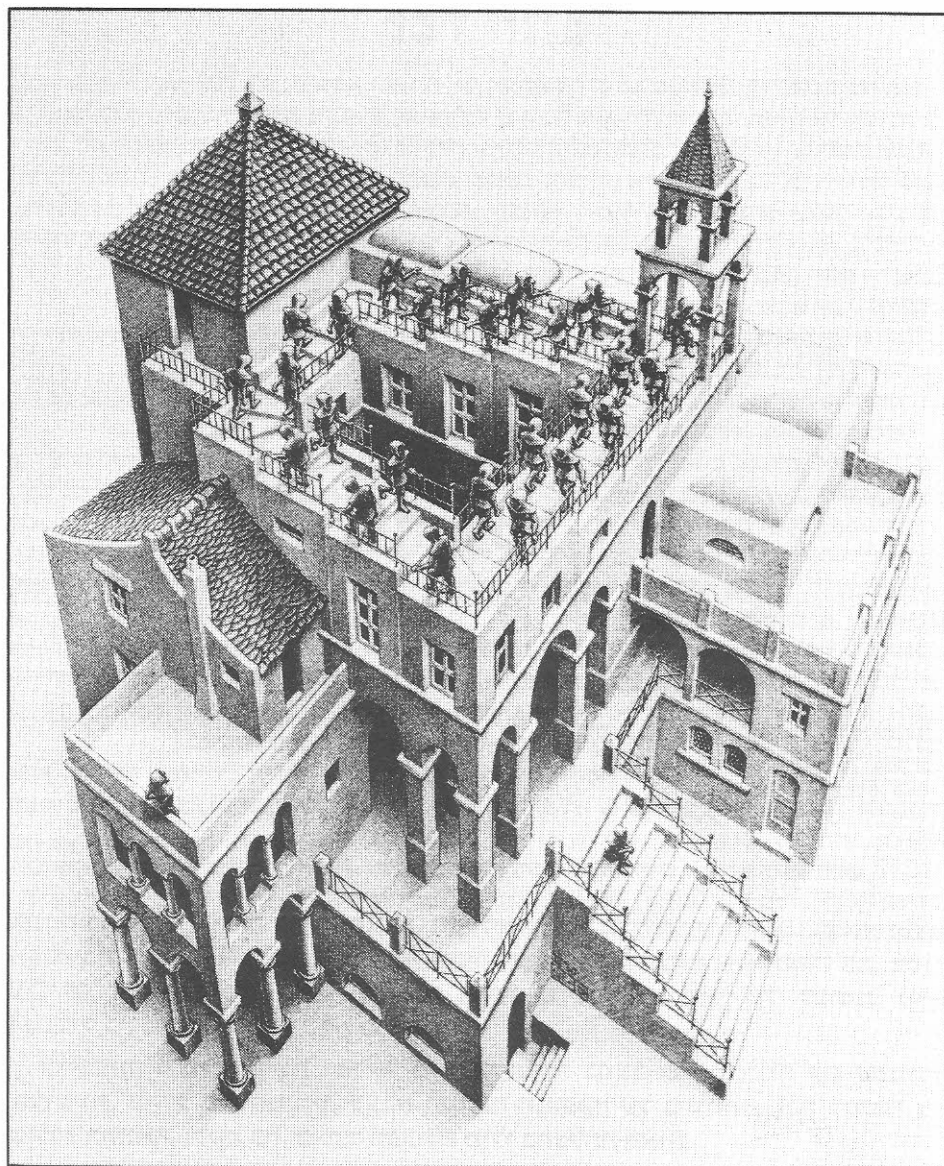
הונאה במלחמה – ימיה כימות האדם. אין היא יודעת גבולות של זמן ומקום, ואין היא מפלה בין לאומים ומדינות. מאז ימי גדעון העפרתי ועד ימינו אלה נעזרו בה, והוכו עלידה, רבים וטובים. אלה גם אלה הכירו בחשיבותה, וראו בה, לעתים, גורם המבדיל בין תבוסה לבין ניצחון במלחמה.

לדאבונו, מצויה מדינת ישראל מאז תקומתה במצב של מלחמה עם שכנותיה הערביות. צה"ל במלחמותיו, כצבא המדינה המופקד על ביטחונה, זכה לקטוף את פירות ההונאה, ולקה בה, כאשר הפעילה מולו בהצלחה האויב.

לפיכך, כל עוד לא זפון שלום בינינו לבין שכנינו, שומה עלינו לשקוד על טיפוח המודעות לסכנה של הפעלת הונאת האויב מולנו, ולדאוג כי זו לא תהיה מונופולין בידיו, כי בנפשנו הדבר –

"כי בתחבולות תעשה לך מלחמה ותשועה ברוב יועץ" (משלי, כ"ד ו').

אלוף אהוד ברק
ראש אמ"ן



על הונאה צבאית

דונאלד סי דניאל וקתרין ל' הרביג*

סוגי ההונאה

הסוג הראשון (A) מעורר ערפל והסוג השני (M) מפחית ערפל. הונאה מהסוג הראשון נועדה



מושגים הקשורים להונאה

לעורר אי־ודאות ובלבול, כדי לשמור על סודיות הכוונות האמיתיות של יזם ההונאה. הונאה מסוג A נועדה לטפח רמה גבוהה של "ערפל קרב" המסייע לשמור על סודיות המבצעים האמיתיים. בתולדות המלחמות השתמשו רבות בהונאה מן הסוג הראשון. תכנית שומר ראש³ ממלחמת העולם השנייה, נועדה להסית את הגרמנים מהחופים של תעלת למנש אל שאר החופים שבשליטתם. היטלר והגנרלים שלו הוכרחו לשקול נחיתות בכל החופים (ולא־דווקא בנוֹרמַנְדיה), והם פרסו כוחות מהבלקן ועד לנוֹרווגיה כדי לקדם את הפולשים. תכנית בארקליי – ההונאה סביב הפלישה לסיציליה בשנת 1943 – נועדה לערפל את שעת ה"ש" ואת מקום הנחיתתה. לשם כך, הציגו הבריטים מספר יעדים חלופיים בים התיכון עצמו, וביימו דחיות במבצעי הנחיתה המדומים. מעדויות שמסרו הגרמנים מתברר, שאכן הלכו שולל אחר ההונאה הבריטית.

הונאה מהסוג השני בונה חלופה שקרית (אלטרנטיבה) למציאות, ולכן מגמתה להקטין את אי־הוודאות כדי שהיעד יזוהה את החלופה, ויתרכז בה. דוגמאות מובהקות לשימוש בהם בברבורסה⁴ ומבצר הדרום.⁵

הונאה היא הצגה מכוונת של מציאות שקרית, הנעשית כדי לרכוש יתרון על היריב. התכלית העיקרית של ההונאה היא להסתיר, לכסות על מצב אמיתי. הכיסוי מסתייע בשקר (אי־אמת וגם העלמת האמת) ובהסתחת תשומת הלב של הקרבן מהאמת בתחבולות, העוזרות לספֶּלֶל את הסביבה. בעיקרו של דבר, העוסק בהונאה מתכוון לגונן על אמת מסוימת לבל תיחשף. האמת יכולה להיות קיימת בדיעבד (למשל, יכולת של אמל"ח מסוים), או לעתיד לבוא (למשל, תכנית להפעלת אמל"ח).

"שקר" ו"הונאה" הנם שתי מהויות שונות. ל"שקר" משמעו לומר לא־אמת וכן להסתיר מידע. יתר־על־כן: השקרן מוליך שולל את דעת קרבנו – מרחיקו מן האמת.

השקרן יוצר שקרים ומטפחם כדי שקרבנו ידבק בהם. במובן הצר, "השקרן" מפחית שקרים. אולם, במובן הרחב של המלה, הוא גם טורח לארגן את המציאות (ההקשר) כך שאמינות שקריו תגבר. אף שהבריות משתמשים ב"שקר" וב"הונאה" כמלים נרדפות, יש הבדל ביניהם. השקר הנו היבט צר בלבד של האינטראקציה בין הדובר לקהלו; הוא מדגיש את הצד השקרי במסרים. להונאה יש היבט רחב באינטראקציה הזו – המדובר בתהליך תקשורתי, המורכב גם ממושבו², תגובת הקהל למסרים השקריים.

השקר וההונאה נבחנים בהצלחתם ובכך גם נבדלים השניים. השקרן נשאר שקרן גם כאשר היעד (אדם/קבוצת אנשים) אינו "קונה" את השקר. אולם, יום ההונאה נכשל כאשר היעד לא "קנה" את ההונאה, ואינו מאמין בה.

להונאה שלוש מטרות: להשפיע על אמונותיו של יעד ההונאה; להשפיע על פעולותיו; ולהפיק מהן ריווח. הצלחת ההונאה נמדדת לפי מימוש המטרה הסופית (אם כי, לפעמים, מגדירים הצלחה כמימוש המטרה הראשונה בלבד).

- * מרצים בביה"ס ללימודי המשך של חיל הים של ארה"ב.
- 1. לְסַפֵּל – to manipulate.
- 2. משוב – feed-back.
- 3. שומר ראש – Bodyguard.
- 4. ראה בארטון וילי, מלת המוד ברברוסה (ת"א: מערכות, 1980) – המערכת.
- 5. מבצר הדרום – Fortress South – ריתוק הצבא הגרמני לגזרת קאלה, בתואנה שהנחיתה בנוֹרמַנְדיה אינה אלא מאמץ משני, והמאמץ העיקרי צפוי בגזרת קאלה – המערכת.

אינו יעיל). חשוב לציין גם את המסרים שמשדר היעד אל היום כמשוב. אם היעד חושף את תכנית ההונאה, הוא יכול להשתמש באפיק הזה כדי להונות את יום ההונאה.

הגורמים המשפיעים על סבירות ההונאה

הגורמים המשפיעים על סבירות ההונאה, נחלקים לשתי קבוצות: אלה הנובעים מהנסיבות ואלה הנובעים מהפעילים בזירה (אקטורים).

גורמים נסיבתיים: חשיבותו של הקרב ותוצאותיו; עלות התקיפה (אבדות, רכוש, מוניטין) והאפשרות להפחתתה; אי-ודאות.

גורמים אישיים: תרבות המכילה נורמות של הונאה; שלטון ריכוזי (שכיח במשטרים דיקטטוריים/סמכותיים); ארגון המכוון לתכנון ההונאה ולביצועה; דוקטרינת הונאה; נטייה אישית להונאה (צ'רצ'יל, מקארטור).

הגורמים המשפיעים על הצלחתה של הונאה

קיימים, לפחות, שלושה מדדים להצלחת הונאה: ביצועה בהתאם לתכנון, מידת השפעתה (אימוץ תפיסת-מצב שגויה; פעולה בהתאם לכוונת היום) והשפעתה על העימות. למעשה, הגדרת הצלחה של ההונאה בעייתית. ביצוע בהתאם לתכנון אין פירושו, שהתכנון היה טוב מלכתחילה; ושני המדדים האחרים קשים למדידה.

מוצעים חמישה מדדים אשר עשויים להגדיר את הצלחת ההונאה.

סודיות, ארגון ותיאום הסודיות חשובה להונאה. לכן, לעתים קרובות, יש צורך להונות גם את צבא היום עצמו, כדי להבטיח סודיות⁷. לפיכך, הופכים הארגון והתיאום המפורט למאמץ העיקרי של היום, לרבות הסתרת ההונאה עצמה (יש להדגיש, כי דליפות "גדולות" במיוחד לא תמיד פוגמות בהונאה, עקב חשד של היעד במהימנות הדליפות). וככל שהדליפה גדולה יותר, יאמינו לה פחות משום החשש שזה מידע שתול.

סבירות ואימות השקר⁸ על השקר להיות משכנע, אפשרי ומתקבל על הדעת. לכן, יש לשזור בו פרטי אמת, ועליו להיות מאומת ע"י מספר מקורות. ניסיון הונאה אשר סותר את תמונת המצב אצל היעד – למשל, לגבי כוחו של היריב – נועד לכישלון. תסריט הונאה חייב

אם כי שני הסוגים שונים מושגית, יכולה הונאה מסוג M להפוך לסוג A, כאשר יעד ההונאה יכולבל, ולא יתרכו בחלופה העדיפה ליום. כיוון שמפקדים טובים אינם מתמקדים בחלופה אחת בלבד, אלא מתכננים מספר דרכי פעולה לעתות חרום, ניתן לראות את A ואת M כשני קצוות ברצף ולא כשני סוגים נפרדים של הונאה.

תהליך ההונאה

הפעילים בהונאה הם היום – מקבלי החלטות, מתכננים ומבצעים – והיעד – המאזינים לאפיקי התקשורת (מחפשים וקולטים מידע), מנתחי מודיעין (מעריכים את המידע), שוערים⁶ (מסננים את המידע) ומקבלי החלטות. על הונאה מחליטים ברמה הגבוהה ביותר. במלחמת העולם השנייה הוטלו המשימות על סגל מצומצם של גופים לאיסוף ולפעילות חשאית וכן על אנשי צבא. אלה לא היו חלק מהבירוקרטיה הצבאית או האזרחית, אלא נוסדו במיוחד למשימות הללו, ופוזרו אחר המלחמה.

המטרה הראשונה להונאה היא קהיליית המודיעין. זו קולטת, מעבדת, ומזינה את ההנהגה – שהיא המטרה הסופית להונאה – במידע, המשמש לקבלת ההחלטות.

ניתן להשוות את התפקיד של מומחה הונאה לזה של כותב מחזות: להמציא סיפור ולהעבירו לצופה ע"י נוף, תפאורה, תלבושות, שחקנים ראשיים, ניצבים, דרשיח ואפקטים קוליים. כדי שהסיפור ישכנע, יש צורך בתיאום, בתזמון ובקצב נכונים של המסרים. ליום ההונאה תפקיד מורכב, כיוון שהיעד חשוף ברזמנית ל"הצגות" אחדות, וכיוון שההצגה רחוקה מהיעד, וקשה לדעת איזה חלק ממנה נקלט על ידו וכיצד.

למרות שסיכויי ההונאה להצלחה נראים נמוכים כיוון שמדובר במסרים ששולח היום ואשר יעד ההונאה אמור לצרפם ל"פאזל" למעשה הסיכויים להצלחה גבוהים. זאת משום שהיעד קשוב למסרים (אלא אם מנגנון המודיעין שלו

6. שוער – gatekeeper – מונח בתקשורת; האחראי לסינון מידע, בעיקר בשיטת עבר/נכנס (GO/NO GO).

7. סבירות – plausibility.

8. ראה אהרן זאבי, "תכנית ההונאה המצרית", מערכות 289–290, אוקטובר 1983 – המערכת.

לקונספציה מומלץ – בהתבסס על הפסיכולוגיה הניסויית – לספק מידע בכמויות גדולות ובתדירות גבוהה, כדי לחזק את שינוי התפיסה של היעד. מרבית הדוגמות להונאה מוצלחת מבוססות על התנייה מוקדמת, ולא על שינוי הקונספציות.

יזמה אסטרטגית. ליזם יש יתרון על יעד ההונאה, אם ישמור על היזמה האסטרטגית. מצבו טוב יותר, מבחינת זמן ההכנה והקצאת המשאבים גם יחד.

סיכום

ידוע הסיפור על הזבוב היושב על אחורי פיל דוהר, ואומר לו, "תראה כמה אבק אנחנו מקימים". כך גם לגבי הערכת מקום ההונאה בניצחון. קשה מאוד למדוד את תרומת ההונאה. לא נפתית מערכה, אם נטען שלניצחון אבות נוספים, כמו מוראל הגייסות, צידום, מנהיגות, או תכנון יעיל. על כן, חשוב מאוד לפתח כלי חשיבה להערכת החשיבות היחסית של ההונאה במספר גדול של אירועים.

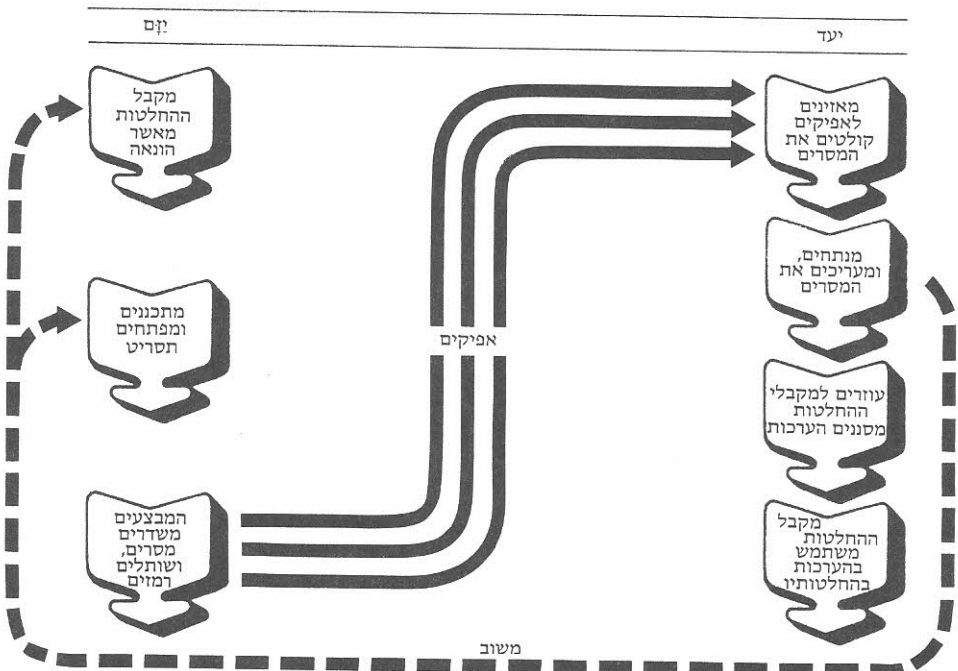
להיות קרוב לאמת, ככל שניתן, ומוזן במספר רב, ככל האפשר, של מקורות אמיתיים.

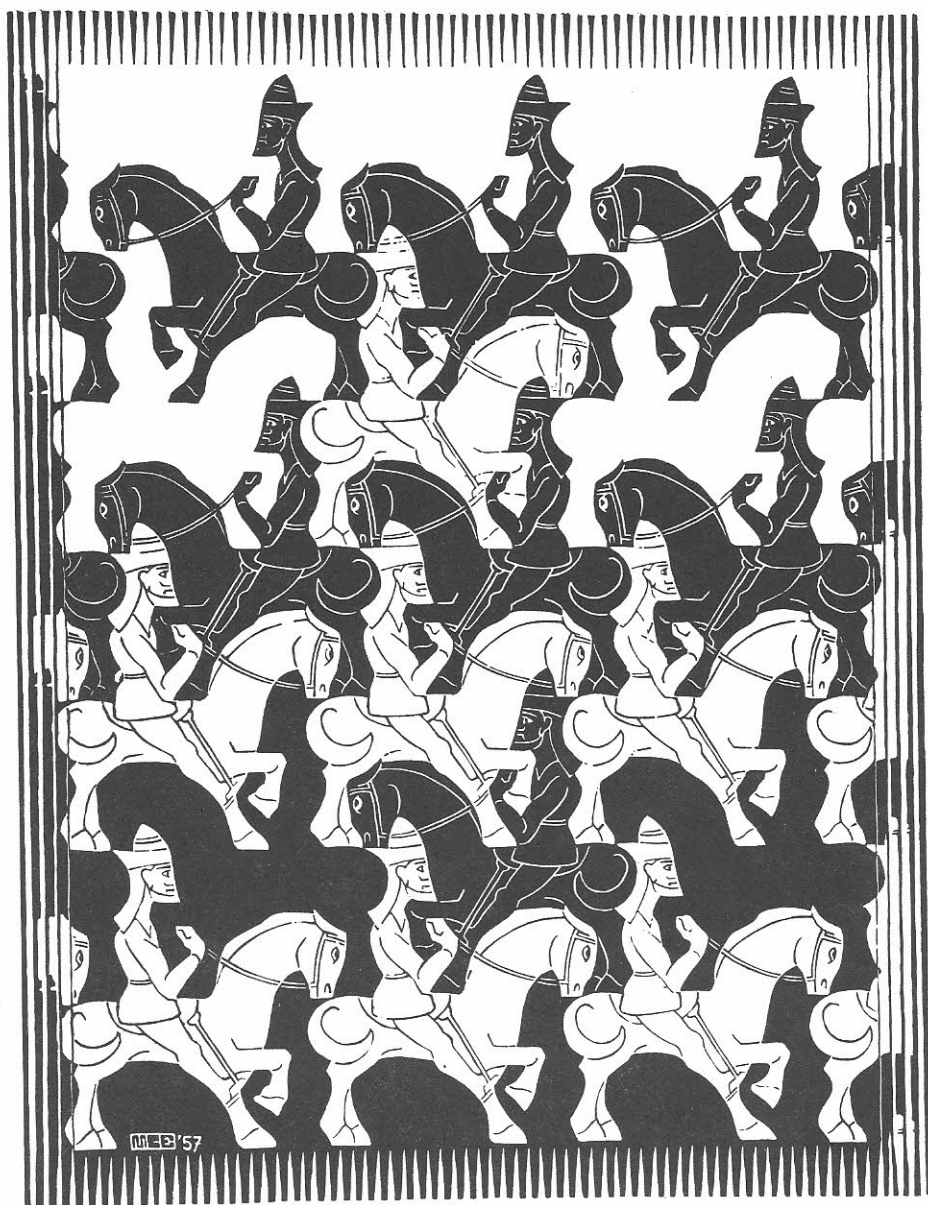
גמישות ההונאה ההונאה חייבת להיבנות מהזדמנויות בלתי צפויות. לשם כך, זקוק היזם למשוב מהיעד. המשוב מאפשר מימוש הונאה לטווח ארוך יותר, ניצול הזדמנויות והפסקת התשומה בהונאה שנחשפה. לשם כך זקוקים למודיעין מדויק.⁹

התנייה מוקדמת קיום "קונספציה" אצל היעד והשימוש בה ע"י יזם ההונאה, מגבירים את הסיכויים להצלחת ההונאה. אם ההונאה מתבססת על התנייה מוקדמת של היעד – היעד "משתף פעולה" עם היזם, ועושה עבורו את מרבית העבודה, ובכלל זה את ניפוי המידע שאינו מתאים ל"קונספציה". עם זאת, מקשה עובדה זו על הונאה מנוגדת, הבאה להחליש התנייה מוקדמת. לביצוע הונאה המנוגדת

9. כך, למשל, במלחמת העולם השנייה בריטניה ידעה בדיוק מה הגרמנים עושים וחושבים – והרי זה משוב – כתוצאה מהכרת המכונה הגרמנית להצפנה ולפענוח, ה"אניגמה". ראה ברוס נורמן, מלחמת הצפנים (ת"א, מערכות 1978) – המערכת.

תהליך ההונאה





גורמים הכרתיים בהונאה ובחשיפתה

ריצ'ארד ג' יור*

ציפיות

אנחנו נוטים לתפוס את מה שאנו צופים לתפוס. משמע, כאשר תנחן בפנינו תופעה בלתי צפויה, נזדקק ליותר מידע חד-משמעי וליותר זמן כדי לזהותה – לעומת הנדרש לזהוי תופעה צפויה. כמו כן יש לזכור שבשל הציפיות, ניסיון להיות אובייקטיבי אינו מבטיח תפיסה מדויקת של המציאות.

בניתוח מידע מדיני-צבאי אנו נשענים על מערכת של הנחות ושל ציפיות על מה שמגיע אנשים וממשלות זרות. אירועים, התואמים את הנחותינו, נקלטים ומעובדים בקלות; ואת אלה שסותרים אותן נוטים אנו לזנוח, או לעוות. יתר על כן, הנטייה לתפוס את מה שצפוי חזקה יותר מהנטייה לתפוס את מה שרצוי. כלומר, יש נטייה טבעית למה שקרוי באנגלית - Wishful thin-king.

לציפיות יש רקע מגוון (בין השאר – ניסיון, הכשרה, נורמות ארגוניות ונורמות תרבותיות). תפיסה מושפעת גם מההקשר (קונטקסט) של הארוע. נסיבות שונות יוצרות מערכות שונות של ציפיות. הציפיות מכתובות מה לחפש, מה חשוב וכיצד לפרש את מה שראינו. הן יוצרות "מערכת חשיבה", שמתנה את חשיבתנו לדפוסים מסוימים; כלומר, נוצרת מעין מערכת מסננים, או עדשות, שדרכה מביטים על העולם.

להלן מספר אמיתות, שהיו מקובלות בקהילת יית המודיעין של ארה"ב ב-1978, ערב נפילת השאה של איראן:

1. ממשלה סטליטרית, הנשענת על צבא ועל ארגוני ביטחון, לא תיפול כתוצאה מלחץ דעת הקהל;
 2. כאשר מעמדו של דיקטטור מתערער, הוא יגן על מעמדו בכוח, אם יהיה צורך בכך;
 3. האיום העיקרי לממשלות ידידותיות לארה"ב – מקורו בשמאל ולא בימין.
- כמובן, שהמאורעות הוכיחו, כי כל האמיתות הללו היו שגויות, וארה"ב הופתעה מנפילת השאה.

חשוב לזכור, כי לא ניתן להתחמק מגיבוש מערכת חשיבה. נותר רק להפחית את חסרונותיה. על כן, חייבים להישאר פתוחים וקשובים לכל עובדה. אולם, אין בנמצא דבר כמו "העובדות של המקרה"; יש רק מקבץ מבורר מתוך כלל

כדי להצליח, יש לתכנן את ההונאה בהתאם לתהליך החשיבה של היעד. הסיכויים להצלחת הונאה עולים ככל שמבינים את תהליכי החשיבה של מנהיגי היעד, או מנתחי המידע שלו; ולהיפך, ככל שנבין את המערכת שלנו לאיסוף מידע, תקטן האפשרות להונות אותנו. האדם מתקשה להבין את המציאות מפרטיה בלבד. לפיכך, הוא יוצר במוחו מודל פשוט יותר של המציאות, ומפרש מידע חדש על-פי המודל הזה, בדרך רציונלית. עם זאת, יצירת המודל (או תפיסת העולם), גוררת עמה עיוותים¹ הנעתיים², ארגוניים ותרבותיים.

עיוותים בתפיסה³ ועיוותים בהכרה⁴ נובעים מהדרך שבה אנו קולטים את המציאות סביבנו (ולא עיוותים הנובעים מרגשות, או מגישה אינטלקטואלית לנושא). העיוותים משפיעים על הדרך, שבה אנו מעריכים הסתברות יות ועובדות, ומייחסים סיבתיות לתופעות. יש לציין, כי אין ודאות לגבי תהליך התפיסה ועיבוד המידע, המביא את בני האנוש למסקנות אנאליטיות. אין בכונת המאמר לומר את המלה האחרונה בנושא זה. על כן, יש להתייחס למסקנות ולקביעות המובאות פה כקווים מנחים גרידא ולא כאל פסק-הלכה בפסיכולוגיה.

עיוותי תפיסה

תפיסה הנה תהליך פעיל (אקטיווי) שבמהלכו מרכיב (בונה) אדם את "המציאות", ולא דווקא זוכר אותה בתהליך סביל (פסיווי). תפיסה פירושה הבנה ומודעות כאחת. זה תהליך משולב, שבו מרכיב היחיד את תמונת עולמו, "המציאות", מפסות מידע שאספו חושים, מארגן אותן (בתהליך שאיננו יודעים מה טיבו), ומייחס להן חשיבות ומשמעות. שחזור המציאות בהכרתנו מושפע מהניסיון שצברנו, השכלה, ערכי תרבות ודרישות התפקיד. לפיכך, אין ממש בתפיסות המקובלות בדבר "אובייקטיביות" בניתוח.

* פרופסור-נספח בביה"ס ללימודי המשך של חיל הים של ארה"ב. לפני כן עבד בסוכנות המרכזית לביון (CIA).

1. עיוות - bias.
2. הנעה - motivation.
3. תפיסה - perception.
4. הכרה - cognition.

(מרוכב עצים לא רואים את היער). דו"ח של קהיליית המודיעין האמריקנית מנתח את מה שאירע ערב מלחמת יום הכיפורים, ומעיר: הבעייה של ניתוח צובר⁶ – ובמיוחד כפי שהוא מתבטא בעבודה השוטפת של המודיעין – פעלה גם בתקופה שקדמה למעשי האיבה. על פי דו"חותיהם, חוקרים [במודיעין] התקדמו תכופות על בסיס המנה היומית [של מידע], והשוו אותה בחיפזון למידע, שקיבלו ביום שלפניו. הם סיפקו "בסרט נע" פריטים, שאולי שיקפו אינטואיציה תפיסתית אך (לא) צמחו מהתחשבות שיטתית בגוף מצטבר של הוכחות מגובשות⁷.

להלכה צריכים לעצור מדי פעם, ולסקור את מה שיש בידינו. רגע כזה של מחשבה יכול להצמיח הסבר חדש. אלא שהמחקרים מלמדים שהערכה ראשונית משפיעה לרעה על היווצרות תפיסה מאוחרת: היא המגבירה את ההתנגדות לשינוי. המידע החדש מתאים בקלות לתפיסה הישנה, ומחזק את עיוות התפיסה של החוקר. בנוסף, לחצים ארגוניים גורמים להעדפת פרשנות שתתאים לתפיסה הקיימת. כאשר חוקר המודיעין כותב דו"ח, הוא והארגון מחויבים, ויש להם אינטרס לשמר את האבחנה⁸ המקורית. ויש לזכור, כי איש המודיעין פועל בסביבה הלוחצת עליו לספק מייד הערכות. קובעי המדיניות דורשים ניתוח פרשני יומיים-שלושה אחר אירוע חדש. לכן נדרש המודיעין לתת בו במקום אבחנה, עוד בטרם יהיה בידי די מידע קשיח כדי לבסס את הערכתו⁹. לפיכך, זו יכולה להתבסס רק על עמדה מוקדמת של המערך.

על כן, כשמתכננים הונאה, יש לזכור, כי קל בהרבה לחזק ציפיות קיימות מאשר לשנותן. מוטב להימנע ככל האפשר מלשנות ציפיות אלו. יכולתו של היעד להסביר מידע סותר, עשויה להקטין את הסיכונים (דליפות וערוצים שאינם בשליטת היזם).

ההשפעה של מידע מכון תלויה רבות בסדר הזנתו (הזרמתו). תכנון הונאה דורש תשומה רבה של זמן, של אנרגיה ושל אגו. על כן, נוטים מתכנניה להפריז בהערכת המסר השקרי המועבר. היעד קולט את המסר בעצמה שונה מכפי שאנחנו יכולים לשער (אם אין לנו מודיעין אמין

המידע המוגש לנו, שעל פיו אנו נדרשים לחוות דעה. למעשה, מערכות חשיבה אינן טובות ואינן רעות; הן בלתי נמנעות, משום שאין ביכולתנו להתמודד עם כל הגירויים, המגיעים לחושינו (שהם מכלול המידע על אירוע), מבלי לפשט במקצת את התמונה. זאת, בסיוע כמה הנחות מוקדמות – מה צפוי? מה חשוב? ומה קשור למה? וחשוב לזכור, כי יש משהו במימרה הצינית "חוסר דעה קדומה הוא חוסר דעת"⁵. אין משיגים ניתוח אובייקטיבי ע"י הימנעות מדעה מוקדמת (זו בורות, או אשלייה עצמית), אלא ע"י הכרת דרך המחשבה שלנו והכנת אמצעים לבחינת ההנחות והציפיות מול המציאות.

הקושי בשינוי תפיסות קיימות

תפיסות נוצרות בקלות, אך קשה לשנותן. לכן, לעתים קרובות, אנשים אינם מבחינים בשינוי החל באופן הדרגתי. הדבר מסביר גם את התופעה שחוקרי מודיעין טריים עשויים לדייק בניתוחיהם יותר מעמיתיהם הוותיקים.

דומשמועות

חשיפה ראשונית לגירוי מעורפל ולא ברור, מפריעה לתפיסה נכונה, גם לאחר שסופק מידע טוב. לפיכך, הגם שאיש המודיעין מתיימר למירב האובייקטיביות, חשיפת היתר שלו לעובדות דומשמועיות גורמת לעיוות בתפיסותיו. יתכן שכושר שיפוט פחות מזה של הפוליטיקאי, הנחשף לעובדות בשלב מאוחר יותר, כאשר תמונת המציאות בהירה יותר.

כמו כן, איש המודיעין נלחץ לעצב הערכת מצב דוקא כאשר חלים אירועים חדשים וחסר מידע "קשה" – עובדה המקנה משקל רב יותר לתפיסותיו המוקדמות של החוקר על חשבון מידע קונקרטי. מה עוד שאיש המודיעין נחשף לפיסות קטנות של מידע, שנטמעות בתוך תפיסת עולמו, ומשמעותן, כמכלול, נעלמת מעיניו

5. An open mind is an empty mind.

6. ניתוח צובר הוא ניתוח של מידע מתוסף – incremental analysis – המערכת.

7. קטע מתוך מסמך מסוג של ממשלת ארה"ב. רק הקטע הזה הותר לפרסום ע"י ממשלת ארה"ב.

8. אבחנה – diagnosis.

9. ראה יואל בן-פורת, "הערכות מצב – מדוע הן קורסות", מערכות 289–290 (אוקטובר 1983) – המערכת.

10. לכמת – to quantify.

ביטחון עצמי מופרז

בתרגום רגשות סובייקטיביים של ודאות להער-
כות הסתברותיות יש לעתים קרובות ביטחון
מופרז לגבי כמה באמת יודעים. ביטחון מופרז
מחזק את השפעתם של כל העיוותים. הוא מוביל
לשביעות רצון עצמית ולהפחתת המאמצים
לשפר את השיטה להערכת המצב.

הביטחון העצמי אינו חייב להיות אישי;
לעתים הוא ארגוני. בקרב חברים בקהיליית
מודיעין יש נטייה לראות הונאה בכל דבר בשל
רגישותם להונאה (וברור שרגישות זו גדלה אם
ההסטוריה האישית – או הארגונית – כוללת
הונאה של אמת); או אז מגיעים לתסמונת "זאב,
זאב!"

עיוותים בהערכת עובדות

יש אימון רב יותר במסקנות אשר הוסקו מכמות
קטנה של מידע עקיב מאשר במסקנות שהוסקו
מכמות גדולה של מידע לא עקיב. לבני אנוש
קשה להתחשב במשמעות של עובדה שאינה
קיימת. התרשמויות ממשיכות להתקיים גם
לאחר שהוכח חד-משמעית, כי העובדות שעליהן
התבססו אינן נכונות. על כן, יום ההונאה צריך
לשלוט באפקים רבים ככל האפשר של מידע,
כדי לספק את המידע הסותר המגיע ליעד. הונאה
יכולה להיות יעילה גם עם מידע מועט.

לגבי מתכנן הונאה, שגיאה בהחסרת מידע
חשודה פחות מאשר שגיאה בעודף פרטים. כדי
לחשוף הונאה יש לבדוק השלכות מצב שבו
עובדה מסוימת לא נצפתה. כיוון שהיעד חושד
במידע המגיע, תוצאות דליפה עשויות להיות
חמורות פחות מאשר ניתן לצפות.

עיוותים בתפיסת הסיבתיות¹³

אירועים נתפסים כחלק מתבנית מסודרת, שיש
בה סיבה ומסובב. לרוב נדחה הסבר המבוסס על
מקרייות, תאונה, או טעות. נוהגים להגזים במידת
הרציונליות, העקביות והשאיפה להשגת מטרות
שפרטים (או מדינות) נוקטים לביצוע מדיניותם.
בה בשעה, התנהגות של אחרים מיוחסת לאופ-
יים, בעוד שאת התנהגותנו אנו מייחסים למצ-
בנו.

הונאה הנה דוגמה מובהקת למדיניות מתוכננת
היטב, מונהגת מרכזית, רציונלית ובהירה. כהס-
בר סיבתי, הונאה משביעת רצון בעצם מהותה,
לכן

הפועל בזמן אמת, בהתאם לאופיו ולהקשר של
המסר. סביר להניח, שהיעד ("מקלט") מאבד
חלק מהמסר בתהליך התקשורת, ומייחס חשי-
בות שונה לרכיבים (רמזים) שונים של המסר.
עד כה נדונה ההונאה ולא הונאה-נגדית.
האחרונה קשה במיוחד לביצוע, משום שעלינו
להחליט אילו מבין המסרים שנקלטו אינם ראויים
לאימון. גם כאשר אין מאמץ מכוון להונאה, הבנת
המציאות מסובכת דיה. הונאה-נגדית אין פירו-
שה תפיסה נכונה בלבד; זו גם שאלה של הקמת
מנגנון יעיל לאיסוף מידע ולניתוחו.

עיוותים בהערכת הסתברות

אנו חיים בעולם של הסתברויות, שבו עלינו
להחליט על בסיס מידע לא שלם ועמום. כך,
המושגים השכיחים בחיינו הם "אולי", "יתכן",
או "קרוב למדי". לרוע המזל, לשלושת אלה יש
משמעות שונה לגבי אנשים שונים. הבעיה אינה
כיצד לכמת¹⁰ את המלים הללו, המתארות איכר-
יות, אלא באיזו מידה ביצועי המעריכים מושפ-
עים ממערכת שיטתית של עיוותים. ידיעת
העיוותים חיונית לאלה המתכננים הונאה, או
מנסים למנעה. ואמנם, בניסויים התגלה, כי גם
לאחר שהמשתתפים בניסוי היו מודעים
להטיותיהם המוקדמות, לא מנע הדבר עיוותים
נוספים, מאוחר יותר. עם זאת, לעתים, ניתן
לשפר מצב זה ע"י יישום נהלים סטטיסטיים
פורמליים.

זמינות¹¹

ההערכה של הסתברויות מושפעת מזמינות:
באיזו קלות יכול היעד לדמיין את האירוע, או
לזכור מקרים דומים שאירעו קודם.

עיגון¹²

הערכת הסתברות מעוגנת בהערכה ראשונית.
לאחר מכן מתאימים לה מידע או ניתוח נוספים.
בדרך כלל, התאמה זו אינה מספקת.
על מנת להימנע מעיגון, יש לבחון מדי זמן את
כל ההנחות מן היסוד. אין הוכחה, כי הדבר ניתן
לביצוע, אך יש להימנע משימוש בהנחות מוקד-
מות.

11. זמינות – availability.

12. עיגון – anchoring.

13. סיבתיות – causality – הקשר בין עובדות – המערכת.

מידע אינו מגביר את דיוק השיפוט, אלא את הביטחון העצמי. לפיכך, ניתוח נוסף של מידע עדיף תמיד על איסוף מידע נוסף.

הגברת המודעות לאפשרות הונאה (הגבוהה גם עתה), עשויה לגרום לכך שכל אירוע בלתי ברור יוסבר כניסיון הונאה. יתר-על-כן, קוסם העומד מול קהל, המחכה להונאה, משתמש בציפייה זו למימוש הנאתו. משמע, אם אין מודעות להונאה, צריך להחזירה, ולבדוק את המידע גם לאור אפשרות זו. אך עודף מודעות יכול להפריע להערכת מידע, מפני שמעבדיו יטילו ספק בכל פרט. לעומת זאת, הענקת משקל רב יותר לעובדות טקטיות על חשבון הנחות אסטרטגיות עשויה לגרום לריבוי אזעקות שווא.

כיוון שהיא רציונלית ומסודרת. האויב נתפס כרע וכחסר יושר; וככזה – הוא נזקק להונאה. יתר-על-כן, כל פעילות חסרת פשר מוגדרת כהונאה. זאת, משום שאנו מבקשים להסביר את הכל, ואיננו מסתפקים בקביעה, שאיננו מבינים, או שחסר לנו מידע על המצב.

לכל המקרים המוצלחים של הונאה ושל הפתעה מודיעינית – יש מכנה משותף: מנתחי המודיעין נשארו צמודים לתבנית מחשבה, שלא נענתה ביעילות למידע חריג. על כן, להונאה נגדית דרושה בחינה מחודשת – מפרספקטיווה שונה – של המידע. טכניקות שונות יתאימו לכך, וביניהן "פרקליט השטן"¹⁴ והסערת מוחות¹⁵. פיתרון מוסדי יכול להיות – הקמת גוף הממונה על בדיקת ההיבט ההונאתי במידע המגיע למודיעין.

ושוב – אין תרשים בדוק להצלחה. רציתי רק להצביע על כך, שמסורתית, לא היה די בשיטות אינטואיטיוויות כדי לאתר הונאה. ולכן – רצוי למצוא חלופות¹⁶ לאינטואיציה.

הגם שיש אירועים חסרי הצדקה סיבתית מוצקה, מעדיפים חוקרי המודיעין למצוא עבורם מסגרת סיבתית, לחיזוק ה"אני" שלהם, כמו גם לריצוי צרכני מחקרם. תופעה זו מעניקה משקל יתר למגמת הרציונליות שבמעשי אנשים/מדינות, והיא רלוונטית גם במישור ההונאה. אנו מייחסים ליריב כושר וכוונות להונות, גם כאשר אין זה כך.

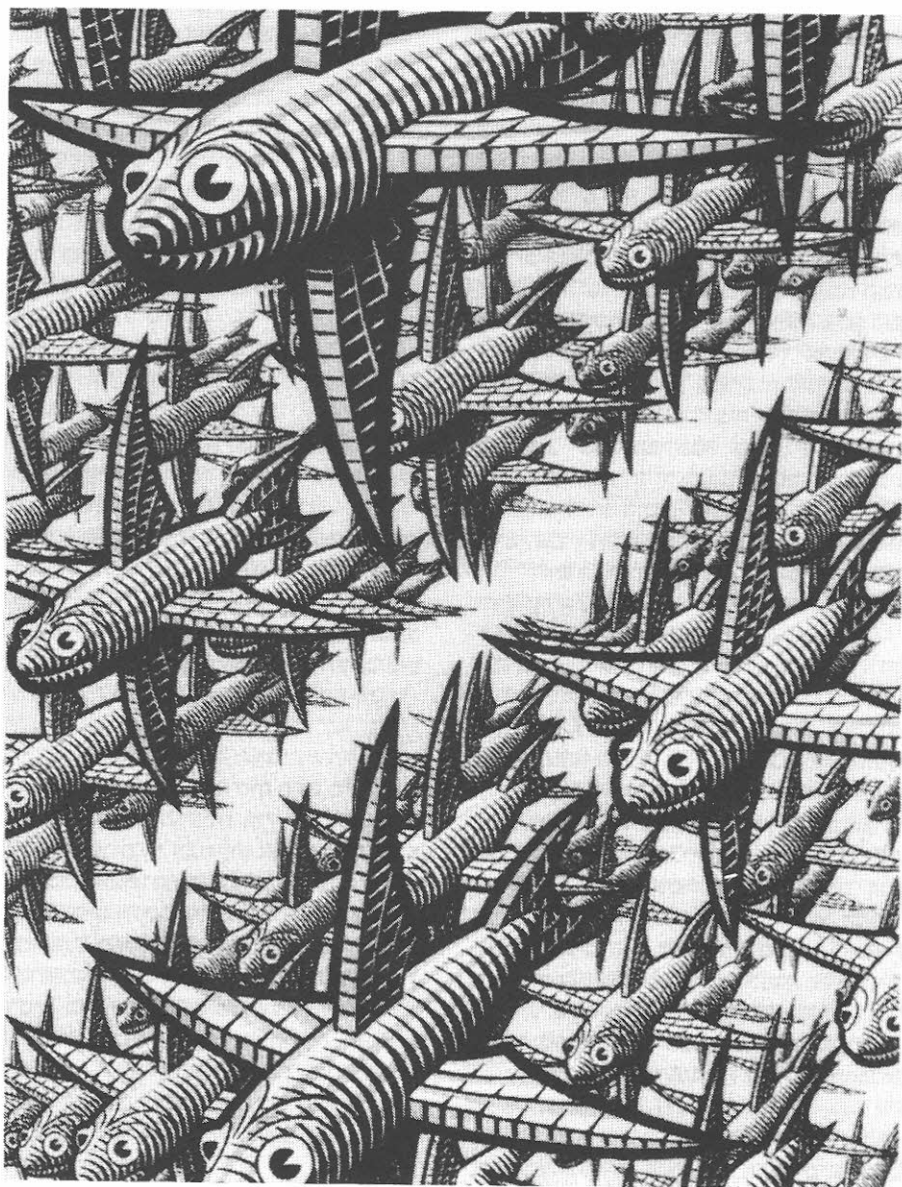
נטיות תפיסתיות ועיוותים הכרתיים של היעד מסייעים ליום ההונאה כל עוד מטרת ההונאה לחזק את הקונספציה הקיימת ביעד. אם מטרת ההונאה לשנות את הקונספציה של היעד, הרי אותם עיוותים מגינים עליה. אף שיש לשמור על סודיות בכל תכנית הונאה, הרי העיוות בקליטת מידע ובעיבודו מסייע להעלים מידע שאינו מתאים להונאה (דליפה, או אי-שליטה באפיקי תחנות).

חשיפת הונאה כמעט בלתי אפשרית, והגישות לחשיפת הונאה אינן יעילות. איסוף יתר של

14. פרקליט השטן – devil's advocate – אדם במערכת המנסה לדמות את הצד שמנגד – המערכת.

15. הסערת מוחות – brain-storming – תהליך לחשיבה קבוצתית המבוסס על עיבוד היצירותיות של הפרט במסגרת הקבוצה – המערכת.

16. חלופה – אלטרנטיווה.



גישה ארגונית להונאה אסטרטגית

רונאלד שרווין*

מבני גומלין

ארגונים יוצרים, לאורך זמן, קשרים קבועים של גומלין. כדי להבין את הארגון, ניתן לתאר מתימטית את רשת הקשרים בתוך הארגון במטריצת קרבה.*** למשל, קבוצות, הנוטות למילוי משימה****, מגבשות מבנה, המתרכז מסביב לאדם אחד, המנהיג.

כמעט שלא ניתן להשתמש בכלי זה לניתוח מקרים הסטוריים. אמנם, היה ניסיון להסביר את אי-יכולתה של ארה"ב להבין כהלכה את העובדות ערב פרשת פרל-הרבור בנייתו אופן העברת המידע בתוך ארגוני המודיעין, אך החוקרים מסופקים אם ידעה על מטריצות הקרבה הייתה מאפשרת ניתוח והבנה טובים יותר של המקרה. עם זאת, עצם המחשבה במושגים של מבני תקשורת יכולה לעזור להבנת הונאה אסטרטגית. לדוגמה: מידע הזורם בארגון מלמטה למעלה, חייב לעבור דרך השוערים, שתפקידם לסנן אותו עבור ראש הארגון, לפי הכנתם. הכרת השוערים ודרך עבודתם חשובה לתכנון הונאה.

תורת התקשורת

תורת התקשורת מתייחסת למסרים העוברים באפיקי התקשורת, בעוד שהגישה של מבני גומלין מזהה וממפה אפיקים אלה. המושג העיקרי בהקשר זה הינו מגוון המסרים העובר בערוץ התקשורת. מדד המגוון H-Rel הנו היחס בין מגוון המסרים המועברים באפיק בפועל, לבין תכולתו המרבית. כאשר המסרים חופפים, הודות אות גבוהה ומדד H-Rel נמוך. כאשר המסרים רבים ושונים, אי הוודאות גבוהה, H-Rel יהיה גבוה. ניתן להשתמש במדד זה לבדיקת אמינותו של אפיק: כאשר H-Rel בכניסה לאפיק זהה לרמתו ביציאה ממנו, האפיק נחשב לאמין, לא נשמטו בו מסרים (הורדת H-Rel) ולא נוסף רעש (העלאת H-Rel).

מושג שני חשוב הנו מידת הפתיחות של המערכת למידע חיצוני. "ארגונים סגורים" מעבירים פחות מידע חיצוני ויותר ניתוחים והערכות מצב פנימיות. לעומתם, "ארגונים פתוחים" מעבירים מעלה יותר מידע מהסביבה. אלה שני המושגים החשובים ביותר להבנת פעולתם של ארגוני מודיעין. האחד (H-Rel) מתייחס לאמינות העברת המידע אל מקבלי ההחלטות, והשני מתייחס לנטייה של ארגונים

הונאה אסטרטגית מחייבת מעורבות של קברניטי המדינה ושימוש בדיפלומטיה, בכלכלה, בריגול, במודיעין או בכל גורם היכול להטעות ולבלבל את היעד. כיוון שבהונאה אסטרטגית מעורבים ארגונים גדולים, יש טעם לנסות וללמוד כיצד הידע על ארגונים ועל דרך פעולתם, תורם להבנת ההונאה האסטרטגית.

ההנחה הבסיסית היא, שארגוני מודיעין (או ארגונים האוספים מידע ומנתחים אותו) מפרשים את המצב, ומעבירים הערכות וניתוח לקברניטים.

עקרונות המחקר הם:

1. התמקדות במבנים ארגוניים וברשתות גומלין (אינטראקציה);
2. יסוּם תורת התקשורת למבנים ארגוניים;
3. קליטת מידע, עיבודו ופירושו ע"י רשתות תקשורת;
4. גורמי מצב חיצוניים אשר משפיעים על העבודה של ארגוני מודיעין ועל עיבודו מודיעין.

אלו ארבע נקודות מבט שונות על אותה תופעה: ארגוני מודיעין המתכננים ומעבירים מידע למקבלי החלטות, שהם היעד להונאה.

תפקידם של ארגוני מודיעין

מדינות מקימות ארגונים לאיסוף מידע ולעיבודו, כדי לסייע לגיבוש מדיניות חוץ. ארגונים אלה משמשים חישנים**, הבודקים את הסביבה. חלק מעבודתם לאסוף חומר הגלוי לציבור. כיוון שאין ביכולתם לגייס את כל המידע, הם מתרכזים בנושאים מסוימים, ומתעלמים מהשאר. מידע זה מהווה קלט אחד בלבד לקבלת החלטות. בין הגורמים האחרים המשפיעים על קבלת ההחלטות – גודל קבוצת מקבלי ההחלטות, תבניות חשיבתם*** ומטרותיהם. לכן, אין ארגוני מודיעין והערכותיהם משפיעים בלעדית על קבלת ההחלטות, וקשה לבודד את השפעתם מזו של הגורמים האחרים.

- * מרצה בכיה"ס ללימודי המשך של חיל הים של ארה"ב.
- ** חישנים – sensors.
- *** תבנית חשיבה – mind-set.
- **** מטריצת קרבה – adjacency matrix.
- ***** קבוצות הנוטות למילוי משימה – Task-oriented groups.

ועוד). עם זאת, הגורם הרלוונטי ביותר להבנת הונאה הוא זה הקשור לתהליך הביורוקרטי הפוליטי במערכת: תחרות על בכורה, על עצמה ועל קביעת המדיניות בין גופים ביורוקרטיים, המשתתפים בקבלת החלטות. יום ההונאה חייב לדעת כיצד ארגוני היעד בנויים, מה דעותיהם וכיצד מתנהלת התחרות ביניהם.

הקשר הסביבתי

היבט זה מתייחס למשתנים מחוץ לארגוני המודיעין, היכולים להשפיע על דרך עבודתם. במשבר, כמות המידע גדלה בבת אחת עד כדי עומס־יתר, ומקבלי ההחלטות נדחפים לתגובה מהירה. במצבי לחץ אנשים מעבדים מידע אחרת: בתחילה, היכולת לאסוף מידע ולעבדו עולה; לאחר מכן, כאשר כמות המידע וגיוונו גדלים, המערכת מתמוטטת. יום ההונאה, שאינו מעוניין ליצור משבר (שבו תגובות היעד אינן צפויות) יימנע מיצירת עומס־יתר של מידע. לעומת זאת, אם היוזם רוצה "להקפיא" את היעד, הוא ישיג זאת בהגדלה משמעותית של המידע ושל גיוונו שיביאו להתמוטטות מערכת המידע (כגון, המערכת הגרמנית, לאחר נחיתת בעלות הברית בצרפת במלחמת העולם השנייה).

סיכום

קיימת חשיבות להבנת התפקיד של ארגונים בהונאה. חשוב להתחשב במשתנים הארגוניים בתכנון ההונאה, ולהשיג משוב אמין לגבי השיטה של היעד לעיבוד מידע. המשוב חיוני במיוחד להערכת הצלחת ההונאה.

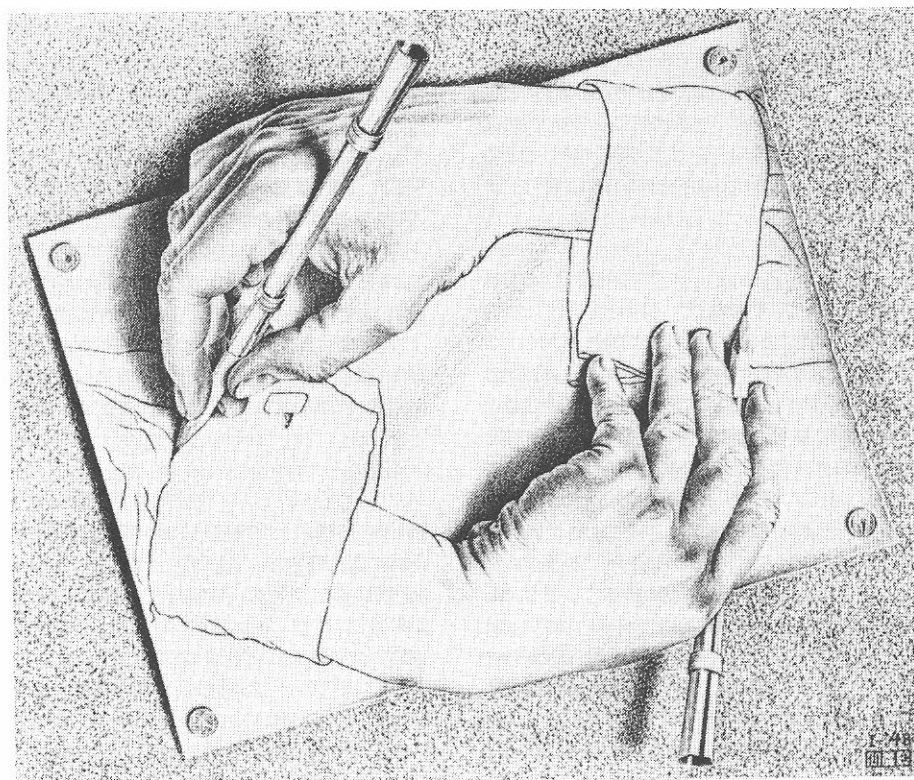
לקלוט, או להתעלם, מאירועים בשטח. שני המושגים חשובים מאוד להונאה, כי מבצעי הונאה יכולים להעביר מידע לקצה הרשת של ארגוני היעד, ולדאוג כי זה יועבר באמינות גבוהה. הם אינם יכולים, עם זאת, לוודא כיצד יעבור המידע ברשתות המידע של ארגוני היעד – עד למקבלי ההחלטות. לפיכך, הם צריכים להכיר את ארגוני היעד, כדי לתכנן את ההונאה. בנוסף, עליהם לדאוג לקבל משוב ממקבלי ההחלטות, כדי לוודא, שאכן איכות המידע ואמינותו נשמרו עד הגיעם אליהם. יש להכיר אילו ערוצים רגישים למידע המתאים לקונספציה של היעד, אילו ערוצים רגישים לשינויים במידע, אילו ערוצים מגיעים עד למקבלי ההחלטות וכיוצא באלה.

קליטת מידע ועיבודו

הגישות הקודמות עסקו בהעברת המידע, אך אין בהן תשובה לגבי משמעותו. הגישה המתרכזת בקליטת מידע ובעיבודו מציגה את המושג מערכת אמונות, או קונספציה, שדרכה אנשים קולטים מידע, מעבדים אותו ומעניקים לו מובן. מערכת האמונות מושפעת מאידיאולוגיות, מגורמים תרבותיים, מתהליכים ביורוקרטיים ופוליטיים ועוד. במערכת האמונות יכול המידע להיות חשוב, ואז יתחשבו בו; או להיחשב כבלתי רלוונטי וכזניח. יתר־על־כן, הקונספציה מעודדת לחפש מידע "הראוי לתשומת־לב", כלומר המתאים לקונספציה, תוך כדי התעלמות ממידע אחר. התהליך דומה לאישוש השערה (היפותיזה) במחקר, כאשר חוקר, המציב השערה, מחפש במידע אישוש להשערתו.

ברור שתיאוריה של הונאה אסטרטגית חייבת להתחשב במערכת האמונות של היעד, ולשדר מידע מהסוג שהיעד מחפש. כאשר ליעד כמה מערכות אמונות, זו של הקברניטים חשובה יותר; אף כי לפעמים קשה לזהות את משקלם היחסי של הקברניטים בקרב כלל מקבלי ההחלטות.

השינויים במערכת אמונות איטיים, וניתן לזהות שינויים קטנים לפני שינוי משמעותי עשוי לקרות. הרבה גורמים משפיעים על המערכת המקבלת החלטות במדיניות חוץ (אידיאולוגיות, תרבות, אינטרסים לאומיים, עילית פוליטית, דעת קהל, השכלה וניסיון של מקבלי ההחלטות



ההונאה במבנה תורת התקשורת

ויליאם ריס*

שבירת המסר לפרטים

תכנית הונאה מעבירה ליעד שבירי מסר, ולא מסר מפורש. למשל: בעוד שהמסר העיקרי שיוזם ההונאה מקווה להעביר הוא, "אנו נתקוף בחוף המערבי; העבירו לשם את כוחותיכם", למעשה, הוא מעביר שביר ידיעות בתקווה שיעד ההונאה יקלוט אותם, יפענחם, ויבנה מהם את המסר העיקרי. לכן, בהונאה אסטרטגית יש שתי רמות של קידוד ופענוח: ברמה הנמוכה המסר (שביר ידיעה, אינדיקטור) מקודד, מועבר, ונקלט ע"י היעד (צילום בעיתון, ידיעה ברשת תקשורת, השמטת מסמך ואיסופו). רמה זו כוללת קידוד, הזנת אפיק, קליטה ופענוח.

הרמה הגבוהה יותר של קידוד ופענוח קיימת משני צדי האפיק והיא מיוחדת להונאה. ברמה הזו מפורק מסר למספר אינדיקטורים, כדי להעבירו ליעד, ויום ההונאה מבלט כיצד להעביר ליעד, בפרטים, את המידע. זה שלב מקדים לקידוד המסרים (הזנת הערוצים הרלוונטיים בחלקי מידע). אותה רמה קיימת גם בצד השני של האפיק. לאחר שפרטי המידע נקלטו, קיימת רמה גבוהה יותר בפענוח. ברמה הזו מנתחים את האינדיקטורים השונים, ומנסים לשחזר את המסר.

תקפות

בכל אפיק יש רעש, והמסר עלול להגיע משובש. בהונאה אסטרטגית (ובחשיפתה) צריכים מפענחי המסר לזכור, שהמסר הינו הונאה. כלומר, גם אם המסר קודד במהימנות, הועבר ללא רעשים, ופוענח בהתאם לכוונת המקדד, הוא עלול להיות שקרי. לפיכך, שומר האפיק צריך להחליט, על סמך ניסיונו עם האפיק, גם על תקפות המסר, והאם האפיק מוזן במזיד במסרים שגויים.

על היום להכיר היטב את תכונות האפיקים שנועדו להונאה. חשוב שהמסר אכן יגיע ליעד, וכי פרטיו יהיו זהים לפרטים של מידע אמיתי, הנקלט באפיק (דיוק, פירוט, טעויות, תדירות, רעש וכו'). אם המסר יהיה חריג, יקל לציניו כהונאה. לכן, צריכים ללמוד היטב את ההסטר ריה של האפיק (מה עבר בו בעבר) ואת אפיוניו בהווה.

כן חשוב לדעת כיצד היעד יחבר את הפרטים השונים של המסר שנשלחו אליו. על היום

המודל הראשי של תורת התקשורת מתאר את היחסים בין כמה פונקציות – מקור, קידוד, אפיק, פענוח, יעד – כאשר יש רעש בין המקור ליעד. בהונאה היום מנסה לגרום ליעד להתנהג בצורה אשר תקדם את תכניתו של היום לנצח את היעד. היום עושה זאת באותות הפוכים^{**}, או פשוט בשקרים. במושגי תורת התקשורת, מתכנן ההר נאה הוא המקור, והיעד הוא מי שמקבל את ההחלטות או מספק מידע למקבלי ההחלטות.

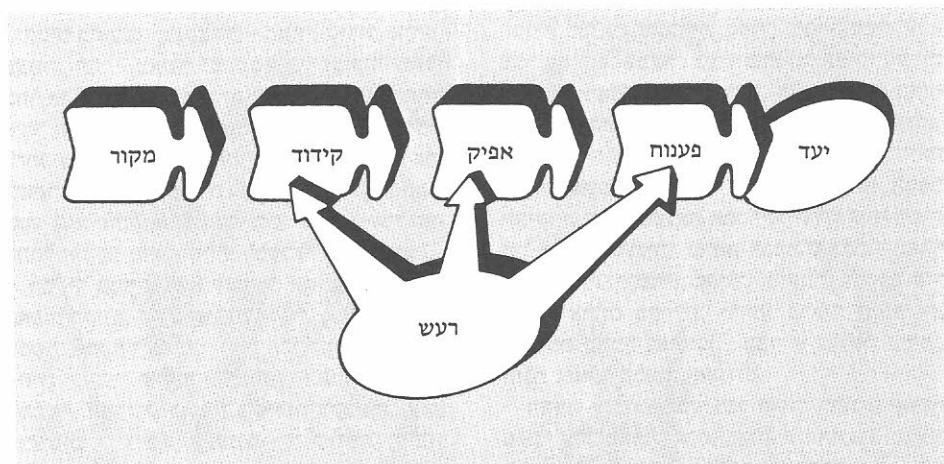
תפקיד המקדד הוא לאפשר את שידור המסר באפיק הקיים, כך שיפוענח ביעדו. באפיק מועבר המסר המקודד ליעד. ניתן לאפיין את האפיק פיזית (תדר שידור, דמויות בתמונה, מלים במסמך, הפרשי זמן בין השידור לקליטה, אופי הרעשים וכו')^{***}. בפענוח יש קליטה ועיבוד נוסף של החומר (תמצות, הערכת סבירות והערכת אמינות). הרעש נמדד ביחס שבין עצמת המסר המיועד לבין עצמת האירועים האקראיים, המתחרים על האפיק. בהונאה ניתן להגדיר רעש, כמידע הנקלט ומערפל את המסר היוזם, ומקשה על הבנתו. הבעיה העיקרית אינה זיהוי מסר מתוך רעש, אלא איזה מבין מסרים סותרים הוא המסר האמין. זו בעיה שאינה נדונה בתורת התקשורת: לכן הרעש בהונאה הוא המקרים האקראיים, שמערפלים ומטשטשים את המסר – שגיאות כתיב במסמך מוזיקלי, תוספת ע"י סוכן כפול, התעלמות מפרט בצילום. הגדרת הרעש בצורה הזו עשויה לעזור לחשיפת ההונאה. למשל: היעדר שגיאות הדפסה מקובלות במסמך מסוים עשוי להצביע על שינוי, לצרכי הונאה, בדרך הכנת המסמך.

מושג חשוב אחר בתורת התקשורת הנו קיבולת האפיק: משמע – מספר המסרים שאפשר להעביר בו. זו תלויה בתכונותיו (הפיזיות, רעש וכו') ובמערך הקידוד והפענוח. כדי ליישם את תורת התקשורת להונאה אסטרטגית, יש לעדכן, ולהוסיף לה שני מושגים: שבירת מסר לפרטים (אינדיקטורים), ויצירתו מחדש ע"י הרכבת הפרטים לתמונה שלמה; וכן התקפות^{***} של המסר, או של פרטיו.

* פרופסור לטכנולוגיה צבאית בביה"ס ללימודי המשך של חיל הים של ארה"ב.

** אותות הפוכים – inverted signals.

*** תקפות – validity.

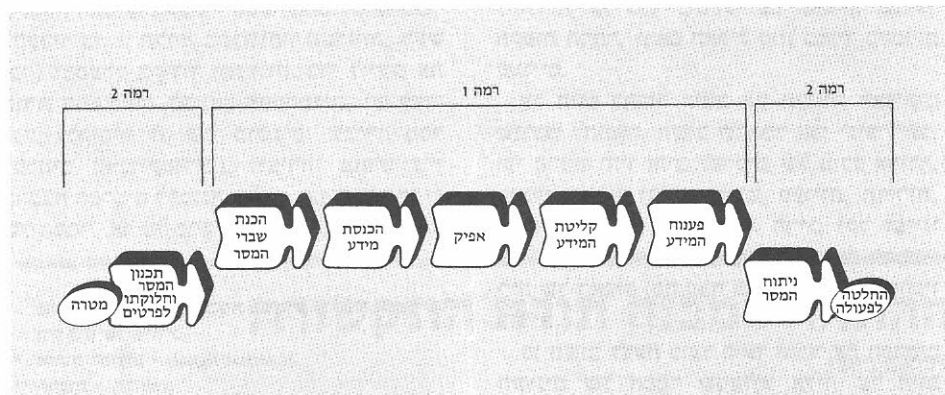


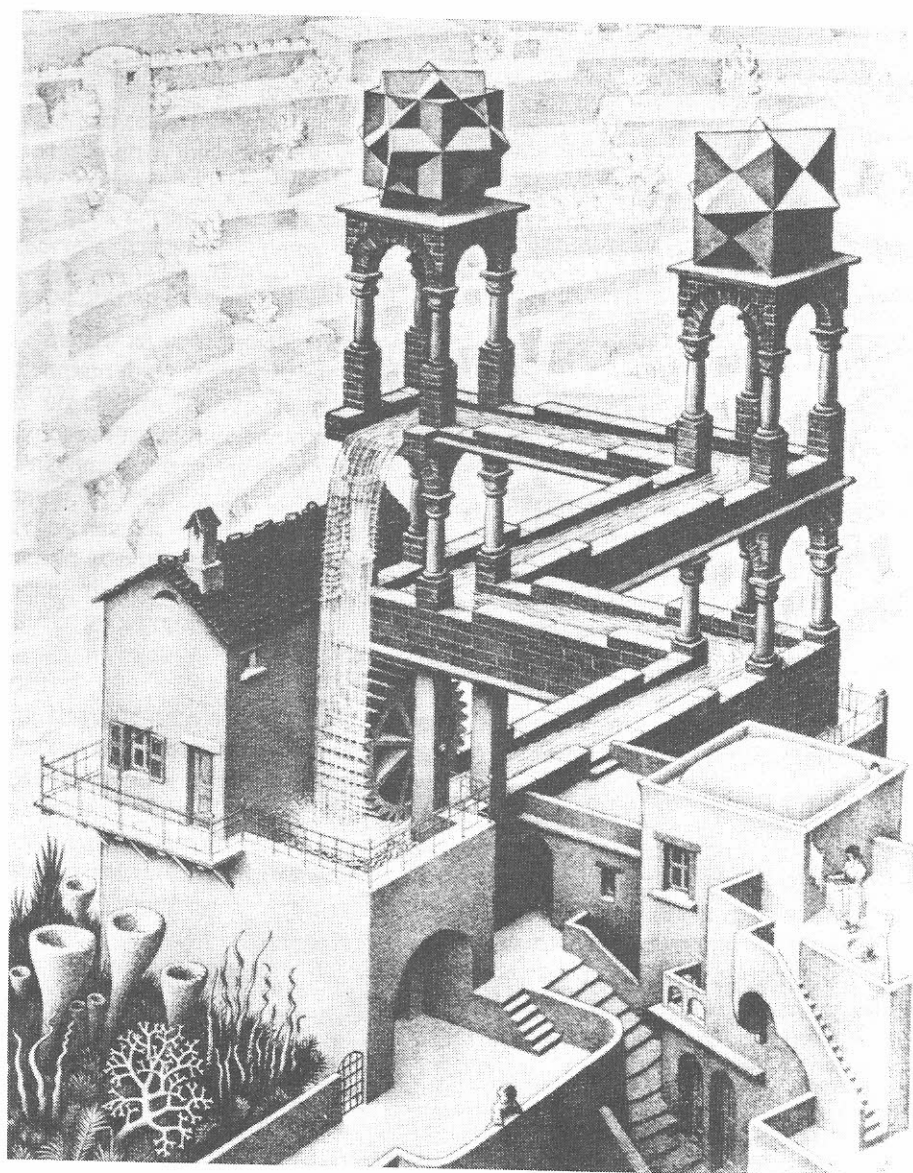
המודל של תורת התקשורת

בלתי נשלטים, "ערוצים שחורים" – לא ידועים), מכיוון שאז, היעד יכול להפוך את ההונאה, ולהשתמש בה נגד הזום עצמו. כדי לממש תנאים אלה, זקוק יום ההונאה למשוב, המבוסס על הידיעה כיצד פועלים הפענוח, איסוף הנתונים ועיבודם בארגוני המודיעין של היעד.

להעמיד עצמו במקום היעד, ולראות כיצד הוא מגיב על אוסף הפרטים (אפשרי בסימולציה עם גוף בלתי תלוי), על סמך הידע של הזום על תהליכי העבודה של היעד. כמובן, השימוש באפיקים קיימים מחייב שליטה בהם; כדי שמידע סותר לא יעבור בהם במקרה ("ערוצים לבנים" –

שתי הרמות בתקשורת





גישת המערכות להונאה

פול מוס[°]

3. פעילות להשגת המטרות, ובמיוחד – זו של מקבל ההחלטות.

אקראיות נגרמת ע"י מידע בלתי מושלם אודות הארגון וכן אקראיות ומקרייות, שאינם ניתנים להסבר, כמו אסונות טבע, טעויות וסטיות מהמקובל. אם התנהגות נגרמת ע"י גורמים אלה, השאלות שצריכות להישאל הן:

1. באיזו מידה יכול יוזם ההונאה לחזות את ההתנהגות של היעד?
2. באיזו מידה יכול היוזם להשפיע על התנהגות זו (ע"י זרם גירויים משלו)?

המשתנים במערכת

כל גוף במערכת יכול לפעול פיזית (כגון, היערכות כוחות), או אינפורמטיווית (כגון, העברת מסר: "אנו עומדים לתקוף מחר בכו"ק"). פעולתו תהייה גירוי, העשוי לעורר תגובה של הגופים האחרים; וחזור חלילה. לאף גוף אין מידע מלא על פעולת הגופים האחרים במערכת. כתוצאה מכך, נוצרת אי-ודאות. כל גוף יכול לנבא התנהגות של גוף אחר במצב נתון, ויכול לתכנן את מעשיו בצורה מיטבית (אופטימלית) – עד כדי שליטה בגוף השני בהפעלה ברגנית של גירויים (התנייה).

משוב

המשוב חיוני. בין היום לבין היעד יכולים המסרים להשתבש לחלוטין. רעש מקרי, חוסר עניין של היעד, מזג-אוויר גרוע, שיבוש באמצעי התקשורת, עיוות בתוך היעד, או חוסר הבנה – משבשים את המסרים. היום צריך לדעת מה, למעשה, נמסר ליעד. את זה ניתן להשיג בשתי דרכים: הכרת דרך הפעולה של היעד, או משוב. היום יכול ללמוד את דרך הפעולה של היעד בתקופות שלא חלים בה שינויים. למשל, בתקופת שלום ארוכה או קונפליקט מתמשך. או אז ניתן ללמוד את דפוסי פעולתו, ואפילו להעביר מסרים מכוונים, כדי לבחון את תגובת היעד. בתקופות משבר, ארגונים משתנים במהירות, ולא ניתן ללמוד במהימנות את דרך פעולתם. אז, המשוב הוא השיטה היחידה לדעת מה, למעשה, נמסר ליעד ומה תגובתו למסר.

חיפוש מטרה

בתכנון ההונאה יש להתחשב במטרות של היעד.

בגישת המערכות**, ההונאה נתפסת בהקשר רחב יותר. היעד והיום הם שני אורגניזמים המכוונים למטרה, או מחפשים מטרה***, ומטרתיהם נמצאות בעימות.

אחת התכונות החשובות של היעד היא סובלנותו לאי-ודאות****. ורצונו לחפש מידע נוסף לפני קבלת החלטות. הסובלנות לערפול תלויה במטרותיו, באישיותו, ובתפיסת המצב שלו. ארבעה גורמים משפיעים על הסתברות אימון היעד בשקר:

1. הערכתו את אמינות האפיק להעברת המסר;
 2. התאמת המסר לתפיסה הקיימת על המצב;
 3. סוג הפעולות המתחייב מאימון היעד במסר;
 4. השפעת הפעולות על מטרות היעד.
- הצלחת, או כישלון, הונאה אין למדוד במידת האימון של היעד בהונאה, בבלבול ואפילו לא על פי הפעולות שנקט, אלא על פי השפעת ההונאה על התוצאות (למשל, ניצחון או כישלון בקרב). ניתן לשרטט מבנה לניבוי ההשפעה של ההונאה על אירועים בעתיד.

המודל

לפי המודל של תורת המערכות, צריך להתחשב בשלושה גופים בתכנון הונאה: יום, יעד וסביבה. בסביבה כלולים – כוחות אחרים (למשל, מדינה נוספת, אשר יכולה להיכנס לתמונה כתוצאה מהונאת היעד) וגורמים טבעיים (למשל, מזג-אוויר, אשר עשוי לשבש תכניות, או קליטה). יש לדון ברצף, לאורך זמן, של זרם הפעילויות בין שלושם.

טבע ההתנהגות

חלק מההתנהגות של היום ושל היעד חזוי, וחלקה – אקראי. שלושה גורמים משפיעים על ההתנהגות החזויה:

1. תכונות פנימיות של הארגון כולו, כולל אלו של מקבלי ההחלטות.
2. ההתנייה של הארגון ושל אנשיו, כתוצאה מזרם האירועים לאורך זמן.

* פרופסור לטכנולוגיה ביטחונית בביה"ס ללימודי המשך של חיל הים של ארה"ב.

** גישת המערכות – system view.

*** goal-seeking or goal-directed.

**** אי-ודאות – ambiguity.

חשיפת הונאה

כדי לחשוף הונאה, או להקטין את נזקיה, ארגון צריך להיות מודע לחולשה עצמית כיעד להונאה: ספקן לגבי מסרים, המעודדים חוסר פעולה; לנצל "דליפות" במערכת התקשורת של היריב; ולהשתמש בהונאה-נגדית.

בהונאה-נגדית יש לוודא, באמצעות אפיק למשוב, האם יזם ההונאה (אשר הפך ליעד להונאה הנגדית) קלט את המסר, ולצפות על תגובתו של האחרון – האם ההונאה הנגדית נקלטה, או שמא נדחתה? יש לחזות שני זרמים של אירועים – האם קיימת הונאה, בצד האם המידע אמיתי? ולבצע הונאה-נגדית לבדיקת כוונות היריב.

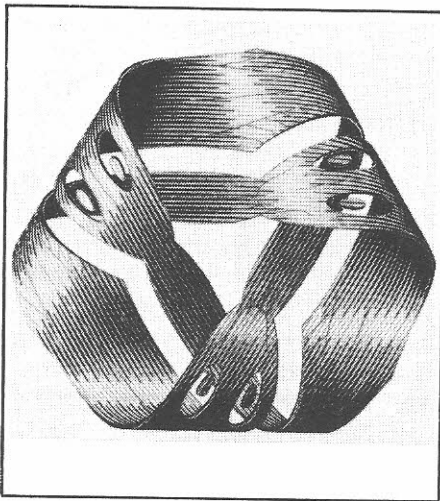
הסיכוי להצלחה גבוה יותר, אם ההונאה מתוכננת להפעלת היעד בהתאמה למטרותיו-הוא. מטרות היעד, בנוסף להישרדות, יכולות להיות המעטת אבדותיו, שמירה על המצב הקיים, או כיבוש. אלו משפיעות על תגובתו הצפויה כתוצאה מקליטת גירויי ההונאה.

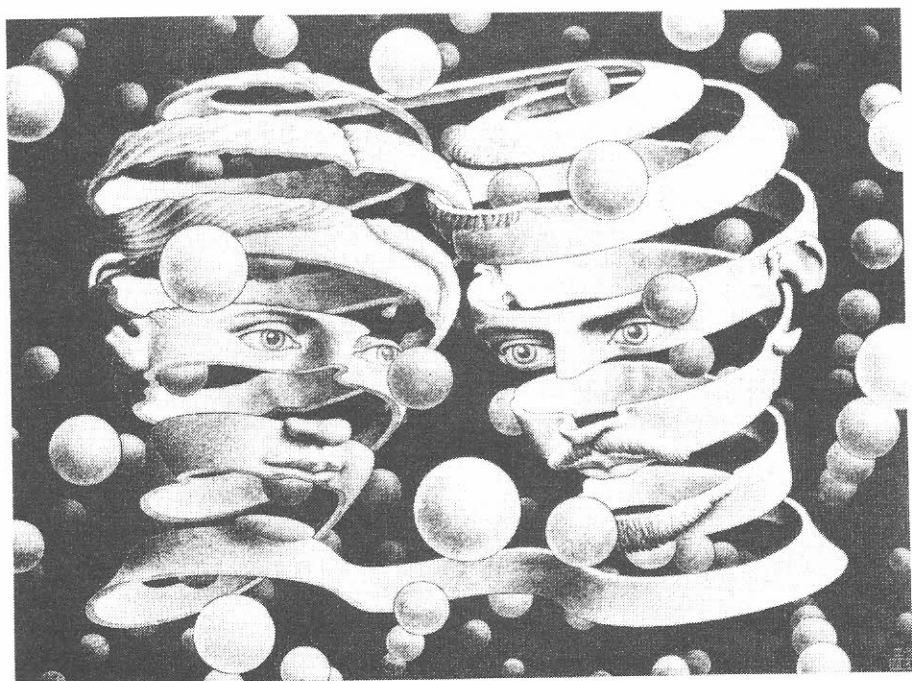
לדוגמה, כאשר אחת ממטרות היעד לשמור על המצב הקיים, הוא מוכן לסבול ערפול ואי-ודאות ברמה גבוהה, ולא ימהר להגיב. הוא יגיב רק כאשר ינית, כי המחיר, או הסיכון, של ציפייה למידע נוסף גבוה ממחיר פעולה מייד. אם ההונאה מכוונת להגברת הערפול (ולא לתגובה על פעולה), יש צורך לזהות את מטרות היעד, ולצפות כיצד (לאור המטרות) יפעל בתגובה של הונאה.

שיטות הונאה

בתכנון הונאה היזם חייב לנקוט בפעולות האלו:

1. חיזוי זיהור של תגובת השרשרת בין היעד ליזם בהמשך לפעולת ההונאה הראשונית.
2. בניית אפיקים, כולל אפיק למשוב, ובדיקת אמינותם.
3. הערכת המטרות של היעד.
4. הבנת התגובות של היעד לגירויים (כולל תגובתו לערפול).
5. תכנון שקר לחיזוק תפיסת המצב של היעד, או לשינוי תפיסה זו באופן הרצוי ליזם. ברור שהיזם צריך להפעיל את היעד כך שתהיה התאמה בין פעולתו של היעד למטרותיו וליכולתו.
6. שימוש באפיקים אמינים לתקשורת, שיגיעו אל מקבל ההחלטות (העברת תמהיל* של אמת ושקר לבדיקת האפיק).
7. הקמת אפיק למשוב להפחתת אי-הודאות. האפיק הזה חייב להיות באיכות גבוהה, להכיל מעט שגיאות, מהיר וישיר. כך ניתן להזין דרכו מספר גבוה של שקרים, כאשר ידוע בוודאות אילו התקבלו ואילו נדחו. מסקנה: הקמת אפיק ישיר למשוב היא דרישה מוקדמת להונאה תכופה.





מבוא לתורה של הונאה-נגדית

תיאודור סארבין*

מהשונות, אנו מניחים, כי לימוד מתוכם יותר של הבעיה יסביר את השאר.

המחבר מציע צורה אחרת של חשיבה: הסביבתיות****. חשיבה כזו מעוגנת בהיסטוריה ובספרות, ולא במדע. לפיה, החיים מסובכים מכדי שניתן להבינם כמערכת של סיבה – תוצאה בלבד. יש צורך להבין את כל העובדות בהקשר לאירוע. למעשה, תכנון אסטרטגי, כולל הונאה אסטרטגית, פירושו בניית סיפור.

המתכנן בונה מציאות על כל פרטיה, כמו סופר הכותב רומאן. במציאות הזו שחקנים פועלים ומשפיעים אלה על אלה, לפי העלילה. לחושף הונאות אסטרטגיות יש תפקיד הזהה לזה של מבקר ספרותי: להבין את כוונת המחבר, להבין את העלילה, ולפענח את פשרה. גישה זו, מדגישה המחבר, זרה למדינאים ולטכנולוגים, אך מוכרת להסטוריונים ולביוגרפים.

סיפורת כמשל

אנשים חושבים, פועלים, ומדמיינים במבנה סיפורי, ויוצרים סיפור ממספר גירויים. סיפורת היא דרך לארגון מקרים בודדים, ופעולות להסבירם. סיפורת קשורה לדמיון, לפנטזיה ולהעמדת פנים. לרוב, מקשרים סיפורת עם חוסר בגרות ועם תיאטרליות ילדותית. בכל סיפור יש עובדות ודמיון. הסטוריון, או סופר, המתבקש לתאר מצב, אוסף עובדות, ומקשר אותן בסיפור. כל ההסטוריה האנושית מלווה בסיפורת – משלים, פתגמים, סיפורים, אגדות, סמלים, מיתוסים – המנסה לפרש את המציאות, ולהעבירה לאחרים. רוב התיאוריות הפסיכולוגיות מנסות להכניס את הסיפורת לסד של מבנה מופשט, ולמעשה, עדיין מתבססות על הסיפורת. לכן, חשיפת הונאה בפרט והבנת תכנון אסטרטגי בכלל מחייבות גישה המתחשבת בהקשר: בניית סיפור, שינחש מה יהיה המהלך הבא: ניסיון לשחק את התפקיד של היריב, ולחוש מה תהיה פעולתו הבאה (לדוגמה, שחקן פוקר, היודע, כי יריבו מרמה). מי שמאמץ גישה כזו צריך לדעת להיכנס לנעליו של היריב, הוא צריך לבנות תסריט, ולהעמיד את עצמו במסגרתו לפרטיו: התנאים הפיזיים, האקלים, הקשרים החברתיים, הקשרים האישיים. מוצע איפוא משחק תפקידים, שתכליתו חידרה לעומק העולם של יום ההונאה, על מנת לחשוף אותה.

תורת התקשורת נעדרת גישה לפיתוח כלים וטכניקות, המסייעים לזהות האם המידע אמיתי, או שתול, הונאתי. מה האפשרויות לפתח תיאור ריה המסייעת לזהות? למרות שטעות להניח, שניתן ליצור מרשם לחשיפת תכניות להונאה אסטרטגית.

בעיות החיזוי

השגת יתרון על היריב תלויה ביכולת לנבא כיצד הוא יפעל. שיטה אחת היא השיטה הסטטיסטית, שבה מיוחס האירוע לקבוצה של אירועים בעבר, וניתנת האפשרות לייחס הסתברויות לדרך פעולתו של היריב בעתיד. אלא שבמקרים של חיים ומוות, הטעות יקרה מאוד, ואנשים אינם נוטים להתבסס על הסתברויות בעת קבלת החלטות רציונליות.

גישה אחרת היא ניתוח האירוע** – לימוד קליני של המקרה. כאן ניתן להשתמש בהסתברויות מותנות, המבוססות על ניסיון העבר, בתוספת הערכות לגבי תכונות המקרה המסוים. עם זאת, הוכח כי חיזוי סטטיסטי שגוי פחות מאשר חיזוי קליני, המבוסס על מקרים בודדים.

המקרה המיוחד***

לפי גישה זו, כל אירוע מיוחד באופן כלשהו. כדי שאפשר יהיה לייחס אירוע לקבוצה, צריך שהאירוע יהיה מנותק (ככל האפשר) מההקשר הסביבתי, הגם שניתוק מוחלט אינו קיים, כמובן. כאשר הטעות יקרה מאוד, וההצלחה יכולה להביא לשינוי פני ההסטוריה, ניתן לראות את המקרה המיוחד. כיוון שבמקרים אלה, ניבוי על סמך מידע מהעבר (הן הסתברויות והן הסתברות יות מותנות) בלתי יעיל, יש צורך בגישה אחרת לניתוח.

סיבתיות והמקרה המיוחד

אנו מורגלים לדפוסי חשיבה, המושתתים על סיבתיות, וצורת חשיבה אחרת מפתיעה אותנו. אנו רגילים להסביר אירועים לפי אלה שקדמו להם, וכאשר אנו מסוגלים להסביר רק חלק

* פרופסור אמריטוס לפסיכולוגיה ולקרימינולוגיה באוניברסיטה של קליפורניה בסנטה קרוז.

** ניתוח האירוע – case-study.

*** המקרה המיוחד – unique case.

**** סביבתיות – contextualism.

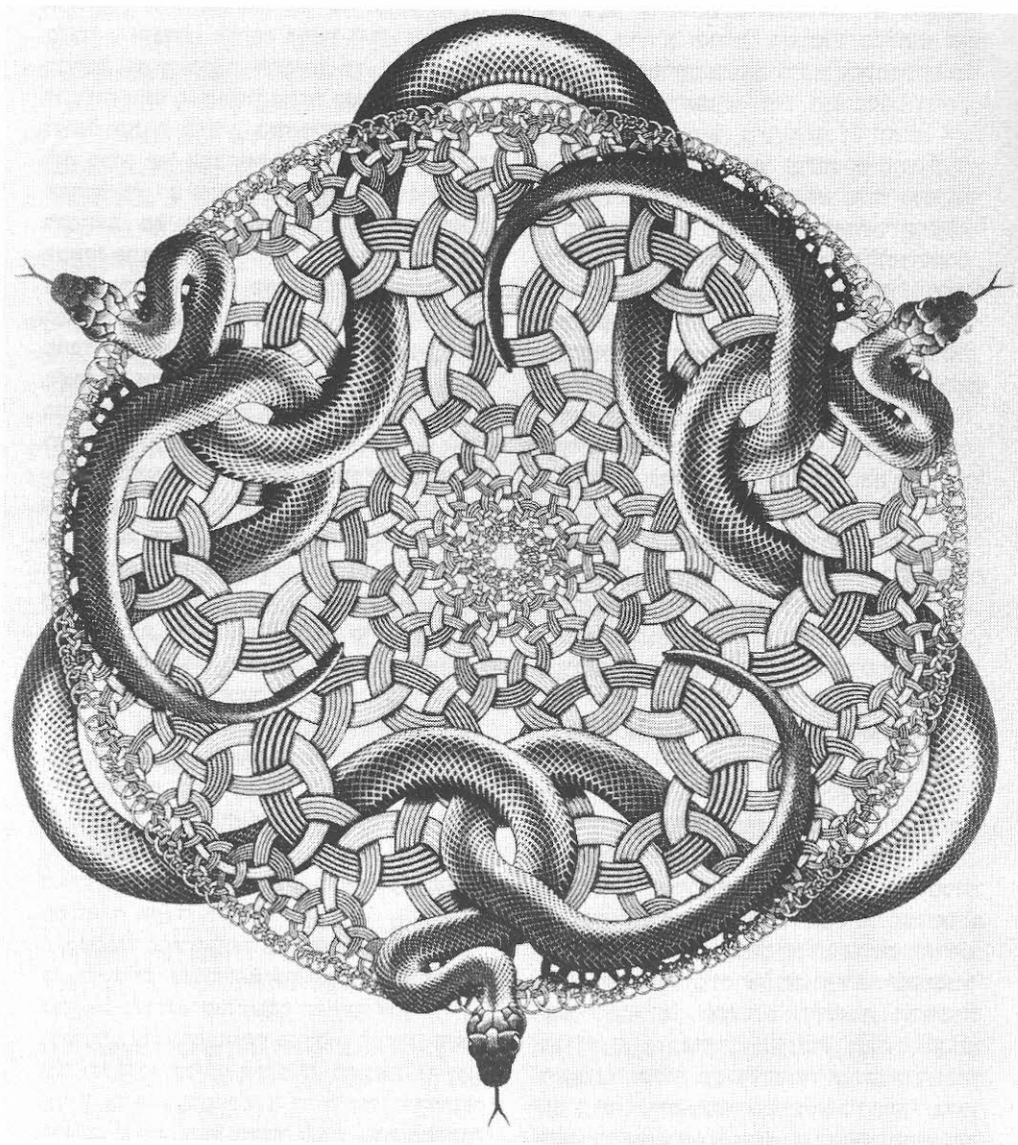
כלי הנשק בעימות אסטרטגי

קיימים ארבעה כלים להסוואת פעולות, שניתן להשתמש בהם גם כדי לגלות את הפעולות של היריב: מראות, מסכות, שקרים וסודות. המראות הן המשוב. אנו משחררים מידע כדי שיחזור אלינו, ויראה לנו כיצד אנו פועלים, כיצד אנו נראים וכיצד אחרים תופסים אותנו. ברור – מראות יכולות גם לעוות מידע, ולהשמיט פרטים. המסכה נועדה להתביא פעילויות וכוונות. היא כוללת הסוואה והתחפשות. המשתמש במסכה חייב ב"תיאטרון" שלם. כדוגמה, מביא המחבר את כוח הדמה במזרח אנגליה במלחמת העולם השנייה, שנועד למנוע נחיתה נאצית שם. לפי דו"ח צבאי שנחשף עכשו, ניתנו הוראות לבימוי האביזרים, התנועות, המשחק והתקשורת של הכוח הזה, ואלו קוימו בהקפדה, שסייעה להונאת הגרמנים. שקרים הם תקשורת בלתי נכונה לגבי עובדות. מסכות ושקרים קשורים לרוב אלה לאלה. סודות נועדו לכסות פעילויות, למנוע מידע מהיריב.

תנאים לחיזוי מהימן

מתכנני ההונאה ומנתחיה חייבים להתחשב בהקשר, שבמסגרתו יש לפרטי ההונאה מובן. במסגרת זו ניתן מקום חשוב לרקע התרבותי-ספרותי של היעד ושל היוזם. כך, למשל, הבדיל חוקר אחד בין האמריקנים לבריטים בבואם להעריך ולתכנן הונאה. המפקד האמריקני, האמון על העליונות הכמותית של צבאו, עשוי לראות בהונאה אמצעי בלתי הכרחי ואף מכשלה; בעוד שהבריטי, האמון על ראיית עולם מתוחכמת יותר, ינצל, במסגרת ההונאה, את הדמיון לשחזור עולמו המחשבתי של היריב.

במסגרת שחזור ה"עלילה" (תכנית ההונאה או חשיפתה) שמים דגש רב על פירוק כל סיפור, כל אפיזודה, לפרטי-פרטים. את תשומת הלב לפרטים ניתן להקנות וללמוד. תכנון ההונאה וחשיפתה דומות לכתיבת סיפור, או לניתוחו. המטרה היא לנתח עלילה. חשיפת הונאה חייבת לנתח את העלילה, כדי למצוא חוסר קשר, או היעדר זרימה הגיונית של מקרים ועובדות. לכן, צריך לגייס לחפקיד מנתח, אשר מסוגל להיכנס לתפקיד של אחרים, ולנתח את פעולותיהם.



ההשקפה הסובייטית: הפלישות לצ'כוסלובקיה ולאפגניסטן

ג'ירי ואלנטה*

שלישית, כמעט שלא נכתב דבר על ההונאה, מסיבה ברורה מאליה: השימוש בה הוא אחד הסודות השומרים ביותר בתהליך קבלת ההחלטות בביטחון לאומי.

במאה הנוכחית, לא נעשה שימוש נמרץ בהונאה ובהפתעה אסטרטגיות, מלבד כמה מקרים במלחמת העולם השנייה, וכן פעולות ישראל ב-1967 ומצרים ב-1973, ואפשר לומר אפילו, שכמעט ולא הבינו את הנושא הזה. הדברים אמורים ברוב האומות, שהיו מעורבות בשתי מלחמות העולם. האמריקנים, וכמותם הרוסים, למדו לקחים רבים מהבריטים.⁵ האמריקנים החלו להשתמש בהונאה צבאית בשנים 1942-1944, אבל רק תחת הנהגה בריטית, בתכנון המטות המשולבים בזירה האירופאית. פעולה מקפת של הונאה והפתעה אסטרטגיות ננקטה רק ב-1944, כסיוע לפלישה של גנרל מקארטור לפיליפינים.⁶ המאמר הזה יעסוק בהתפתחות ההשקפות והנהוגה הסובייטיים, בכל הנוגע להונאה ולהפתעה אסטרטגיות, מאז מלחמת העולם השנייה, במיוחד בתחום הלוחמה הקונוונציונלית. הפלישה שות לצ'כוסלובקיה ב-1968 ולאפגניסטן ב-1979 ישמשו כבסיס לחקירת השימוש הסובייטי בתחבולות.

הונאה והפתעה בבריה"מ: מורשת סטאלין

הצארים הרוסיים והבולשוויקים גם יחד הכירו בהונאה כנשק חשוב בכל מאבק פוליטי. אולם הרוסים, בדומה לאמריקנים, הגיעו רק בהדרגה לכלל הבנת החיוניות של ההונאה בהלכה ובמעשה הצבאיים. הסוכנות החשאית הראשונה בבריה"מ, הצ'קה, אימצה את המונח דיסאינפורמציה בשנות העשרים. בלשון הביון הסובייטי, דיסאינפורמציה, שפירושה, בדרך כלל, הפצת מידע מסולף, קנתה לעצמה במשך הזמן את המשמעות הרחבה יותר של הונאה בכלל. אולם, תהליך ההשתלבות של ההונאה וההפתעה בחשיבה הצבאית הרוסית והסובייטית היה איטי מאוד. אחת הסיבות לכך היא האופי הכולל של המסורת הצבאית הרוסית. עד למלחמת העולם השנייה, לא למנהיגים הרוסים והסובייטיים ביטחון ביכולת המבצעית התוקפנית שלהם עצמם, וכמעט שלא גילו הערכה

ההונאה – או התחבולה, כפי שנהגו לקרוא לה בעבר – הוגדרה על-ידי ברטון וילי, כ"מעשה הנעשה מתוך כוונה להערים על הקרבן, או להטעות אותו.¹ בלשון אחרת השתמשו דונאלד דניאל וקטרין הרביג, כשהגדירו הונאה, כ"סיף לוף מכוון של המציאות המיועד להעניק יתרון תחרותי.² יש כמה הבדלים דקים בין הונאה להפתעה. כפי שציין וילי, ההפתעה, כ"פעולה צבאית פתאומית של היריב, אינה "חזויה, על אחת כמה וכמה אינה צפויה בדיוק מצד הקרבן המיועד", אולם אין זאת אומרת, שהיריב התכוון בהכרח להטעות את קרבנו, או להערים עליו.³ משום כך, אמנם תיתכן הפתעה ללא הונאה, אולם ההונאה מעוררת בדרך כלל הפתעה, ולכן אפשר לראות אותה כאמצעי להשגת הפתעה.

לפני דורות רבים טען האסטרטג הצבאי הסיני המפורסם, סון טסו, כי "כל הלוחמה מבוססת על הונאה." אף-על-פי-כן, מעטים הניסיונות השיטתיים לנתח תופעה זו, וכמעט שלא נעשה דבר לחקור את הקשר בינה לבין ההפתעה האסטרטגית. יש להצטער על כך, כי עם ההתפתחות בטכנולוגיה החדשה, המולידה אמצעי מעקב מתוחכמים, נעשה קשה יותר ויותר לפתח טכניקות של הונאה וליישמן בהצלחה, בעוד שההזדמנויות לשימוש בהונאה ולקטוף את פירותיה מתרבות ביחס הפוך.⁴ עד היום, ספרו של ברטון וילי, תחבולה: הונאה והפתעה במלחמה הוא אחד המחקרים המעטים עד מאד, המנתחים באורח שיטתי את השימוש בהפתעה ובהונאה במלחמות העבר.

המחסור במידע בתחום התחבולות נובע בחלקו, ראשית, מהעדר תיעוד מדויק על אמצעי ההונאה, המיועדים להשגת הפתעה אסטרטגית, ומחוסר העומק שבאותם מסמכים אמינים שאפשר להשיג. שנית, השימוש בהונאה להשגת יתרון צבאי נעלם כמעט כליל במאה התשע-עשרה, ואילו במאה העשרים נכנס רק בהדרגה להלכה או למעשה הצבאיים של אומות ספורות.

* פרופסור-חבר ומתאם הלימודים הסובייטיים והמזרח-אירופאיים בביה"ס ללימודי המשך של חיל הים של ארה"ב. בשנים 1981-1982 שימש עמית ללימודים בין-לאומיים במועצה ליחסי חוץ, עמית ליחסים בין-לאומיים וחבר-מחקר בכיר במכון לשינוי בין-לאומי באוניברסיטת קולומביה.

הכנת התחבולה ועל השימוש בה. אמת, כוחות הצבא הסובייטיים השיגו הפתעה אסטרטגית במלחמת העולם השנייה, אך לא בתחילתה. רק אחרי שאיבדו שטחים ניכרים, ולזמן-מה, גם איבדו את היכולת לנקוט יזמה צבאית, רק אז התאפשרו התקפות-הנגד במוסקבה, בסטאלין-ינגרד ובקורסק. ההתקפה על היפנים במערכת מנצ'וריה (אוגוסט 1945) הייתה הדוגמה היחידה להפתעה אסטרטגית מוצלחת תחת ההנהגה של סטאלין בתחילת מלחמה.⁸

אולם, הדוגמות להונאה סובייטית, שהביא סטאלין בשיחותיו עם צ'רצ'יל, בעת מלחמת העולם השנייה, וכן הדוגמות המופיעות בכתבים סובייטיים מאותה תקופה, עוסקות רובן-ככולן בהסתרת ההכנות למבצעים שונים, בשימוש בטנקי-דמה ובמטוסי-דמה, ובהונאת אלחוט.⁹ עבר זמן-מה בטרם קיבלו על עצמם סטאלין ופקודיו תפקיד זוטר במבצע שומר-ראש. רק אחרי תקופת היסוסים ממושכת ניא את סטאלין לשתף פעולה במבצע צפלין – תכנית ההונאה במזרח הים התיכון, שנועדה לסייע למבצע אוברלורד, הפלישה לנורמנדיה.¹⁰

מסטאלין עד ברוז'ניב:

הערכה מחודשת של הפתעה והונאה

אחרי מותו של סטאלין, גבר העניין שגילו התיאורטיקנים הצבאיים הסובייטיים בהונאה ובהפתעה. עם הופעת הנשק הגרעיני, חלה מהפכה גמורה באמנות המלחמה, וזו הביאה את העוסקים בחשיבה צבאית בבריה"מ להערכה מחודשת של ההונאה ושל הפתעה באסטרטגיה הצבאית. כפי שהראה דינרסטין, זמן קצר אחרי מותו של סטאלין התעורר ויכוח בביטאונים הצבאיים הסובייטיים, כגון ביטאון המטה הכללי הסובייטי, מחשבה צבאית*, והעיתון הכוכב האדום**, היכוח הולך בהדרגה לקראת שינוי ניכר בתורה שקבע סטאלין. בדבר "גורמי הפעולה הלא-צבאיים" במלחמה. נקודת המפנה החשובה ביותר בויכוח הייתה מן הסתם פרסום המאמר של מרשל רוטמיסטרוב, בעיתון מחשבה צבאית. בשנת 1955, על תפקיד ההפתעה בלוח-מה המודרנית.¹¹

מאז ואילך התחזק בהדרגה התיאורטי, שהעלו המחברים הסובייטיים, בדבר ההונאה וההפתעה באסטרטגיה הצבאית הסובייטית.

לחשיבות השימוש במבצעים רחבי-היקף, המבוססים על הונאה.

יתר-על-כן, תולדות השימוש בהונאה להשגת הפתעה מצביעות, כמדומה, על כך, שבדרך כלל לא נמנתה על האמצעים, שהופעלו על-ידי הצד המתגונן. הדברים אמורים בגרמניה בשלב המאוחר יותר של מלחמת העולם השנייה (1942–1945), ובאותה המידה גם ברוסיה במרוצת רוב תולדותיה, ובמיוחד במאתיים השנים האחרונות, שבהן רוב מלחמותיה הגדולות היו מלחמות-מגן על אדמה רוסית. הדוגמות הטובות ביותר הן פלישת נפוליאון לרוסיה ב-1812, ומלחמות העולם (הניסיון של רוסיה באסיה המרכזית ובמזרח הרחוק הוא עניין שונה לחלוטין). בש-לוש הפעמים שצוינו, התבססה האסטרטגיה הרוסית על היתרון שמקנים שטחיה הנרחבים ותנאי מזג-האוויר שלה לשיתוק האיטי של הפולשים ולהדיפתם מן הארץ. בכך הופכת המגננה למתקפה. אסטרטגיה זו, ההגנתית ביסוד, וצמח המסגרת הכללית של המסורת הצבאית הרוסית, לא עודדו עד לאחרונה את המגמה להשתמש בהונאה ובהפתעה אסטרטגיות במבצעים צבאיים רחבי-היקף.

סיבה חשובה אחרת לכך שהסובייטים לא הודרו לקבל את ההונאה הצבאית האסטרטגית ואת ההפתעה מתבררת לאור ההסטוריה הצבאית הסובייטית תחת הרודנות של סטאלין. ידוע היטב, שסטאלין זלזל בדרך כלל בערך של ההונאה וההפתעה במלחמת העולם השנייה, וראה בהן "גורמי-פעולה לא-צבאיים", כביכול, באותה מלחמה. אף שתיאוריות של הונאה והפתעה שולבו בתורה הצבאית הסובייטית בימי של סטאלין, הייתה התועלת שבהן רחוקה מלהתקבל על דעת הכל. השילוב המלא של הונאה והפתעה אסטרטגיות בתורה הצבאית הסובייטית לא התרחש אלא לאחר מותו של סטאלין, ב-1953. בשנות הארבעים ובראשית שנות החמישים, לא התיר סטאלין לדון בהונאה ובהפתעה,⁷ וכידוע, הוא שמר לעצמו את אצטלת האסטרטג הצבאי והמדיני הראשי בבריה"מ. שליטתו המוחלטת בתורה הצבאית הסובייטית מנעה כל ויכוח בין התיאורטיקנים הצבאיים על

* וויינאיה מיסל.

** ביטאון הצבא האדום הסובייטי – המערכת.

המחברים הסובייטיים מכירים בקושי שבה שגת הפתעה מושלמת, אבל הם סבורים שמאמץ מקיף לשמירת סודיות, ובצידו טכניקות של הונאה, יוכלו לחסל את רוב אותות האזהרה. למשל, הם מציינים, כי

הבטחת סודיות המבצעים הושגה מלכתחילה כתוצאה מתשלובת שלמה של אמצעים מתואמים, שתכליתם הייתה לא רק לשלול מידע מן האויב, אלא גם להוליך אותו שולל בכל הנוגע לליקויים ביכולת ולמבצעים המתוכננים. הסודיות החלה בהטלת הגבלה מוחלטת על כל הנתונים העשויים לעגן את האויב, וכן בשימוש בכל צורה אפשרית של הסוואה, וכמובן, בערמה צבאית. בהטענות ובסילופי מידע באים לכלל ביטוי מלא.¹⁷

הסובייטים מבחינים באורח חד ביותר בין הונאה אסטרטגית להונאה טקטית. הספרות הצבאית הסובייטית מדגישה רק, שאמצעי ההר נאה יכולים להיות שונים ומשונים, בכלל זה הטעיית האויב ביחס לכוונותיו באמצעות "הסוואה טקטית ומבצעית" וכן צורות אחרות של הונאה האויב, כגון "פעולות הטעייה או הפצת מידע מסולף". אמצעים אחרים להשגת הפתעה אסטרטגית כוללים את הנטרול, או השיבוש, הפעיל של מערכת התקשורת של האויב; התקפה עם שחר, שעה שהאויב תשוש; שמירה על מצב קבוע של כוננות גבוהה של הגייסות הקרביים; וגיוס חשאי.¹⁸ בין שאר האמצעים המוכרים להונאה ולסודיות, שתכליתם להשיג הפתעה, מדובר על השימוש באימונים ובתמרונים כהסוואה לפריסת כוחות צבא.¹⁹ כפי שנראה, זו השיטה שנקטו הסובייטים בפלישותיהם לצ'כוסלובקיה ולאפגניסטן.

כשגדלה ההערכה שרחשו הסובייטים להונאה ולהפתעה אחרי מלחמת העולם השנייה, באו צעדים מעשיים, שנועדו להקל על השימוש בהן על-ידי שירותי המודיעין. במהלך מלחמת העולם השנייה, וזמן-מה לאחריה, התקשו שירותי המודיעין הסובייטיים להתאושש מהטיהורים של שנות השלושים*. הכבידו עליהם גם נוקשותו של סטאלין ושליתתו המעמיקה. במיוחד, אמוריים הדברים בוועדה לביטחון המדינה (קג"ב).

הנעימה המרכזית בדיונים הללו גרסה שלעולם לא תתפוס התקפת-פתע של האויב את בריה"מ כשאינה מוכנה, כפי שקרה ביוני 1941. כפי שהבהיר ברז'נייב, "למדנו את לקחי העבר, אנו עושים הכל כדי שאיש לא יפתיענו."¹² בשנות הששים והשבעים החלו מחברים צבאיים סובייטיים להדגיש את תפקיד המפתח, שממלאה הפתעה בכל מבצעי הצבא. בניגוד להשקפה, שמשלה בכיפה בימי סטאלין, שזלזל מאד בהוראה ובהתקפה, נראתה ההפתעה בשנות הששים והשבעים, כ"אחד העקרונות החשובים ביותר באמנות הצבאית, הכוללת את בחירת הזמן, הטכניקה והשיטה של מבצעי הקרב, באורח המאפשר הנחתת מהלומה כאשר האויב אינו מוכן לקדפה, והשולל ממנו את כוח-רצונו ואת יכולתו לגלות התנגדות מאורגנת."¹³ כפי שציין אחד הכותבים, "תנאי חשוב עוד יותר להשגת ניצחון, העולה על עדיפות בנשק ובכוח-אדם, הוא היכולת לעשות שימוש בהסוואה בהכנת כוחותיו העיקריים להתקפה רבתי, וגורם ההפתעה בפתחת ההתקפה על מטרות חשובות של האויב."¹⁴

ואכן, כפי שהוכיחו מומחים מערביים, כגון ג'וזף דאגלס, אמורטה הבר ופיטר ויגור, ההכרח למנוע התקפת-פתע של אויב על בריה"מ ובמקרה ביל הנחתת-פתע על האויב הן הנעימות המרכזיות, העוברות בספרות הצבאית הסובייטית בשנות הששים והשבעים.¹⁵ הפתעה, כפי שמדגישים המחברים הסובייטיים, אפשר להשיג במישור הטקטי והמבצעי; אבל היא חיונית מכל במישור האסטרטגי. התורה הצבאית הסובייטית מצהירה, ששני סוגי המלחמה – הגרעינית והקונוונציונלית – יחלו בהתקפת-פתע אסטרטגית, במתקפה בלתי-צפויה. לרוב, קשה להבדיל בין שני סוגי המלחמה בכתבים סובייטיים שונים. נושא הפתעה הודגש במיוחד בספר חשוב מאת גנרל איוואנוב, השלב הראשוני במלחמה. איוואנוב ממחיש בדוגמות מן העבר את הקושי שגרמו התקפות אויב (כגון, מבצע כרברוסה ב-1941, שהעניק לגרמנים הפתעה אסטרטגית) בכל הנוגע להחזרת היזמה האסטרטגית לידיים סובייטיות.¹⁶

* מסע הטיהורים הגיע לשיאו ברציחת הרמטכ"ל הסובייטי, טוכאצ'בוסקי, בשנת 1938 – המערכת.

צבאית כאחת האפשרויות הפתוחות בפניהם, אבל רק בתסריט של "הגרוע-מכל" ²² לפיכך, החליטה ההנהגה הסובייטית לזרז את קצב ריכוז הכוחות סביב גבולות צ'כוסלובקיה. ריכוז הכוחות הזה שירת שתי מטרות. ראשית, הוא שימש כמין לחץ פסיכולוגי וכאזהרה לגורמי השינוי בצ'כוסלובקיה, שעליהם לרסן את מהלך המאורעות. שנית, הייתה כאן הכנה לוגיסטית, במסווה של תמרונים צבאיים, וחזרה כללית לקראת האפשרות הגרועה ביותר – פלישה. כך החל ריכוז הכוחות על גבולות צ'כוסלובקיה (בעיקר בפולין ובמזרח גרמניה) בראשית האביב של 1968, ונמשך כמה חודשים, במקביל למשבר המדיני. בסוף מאי ובראשית יוני יצאו הדיוויזיות הרוסיות מבסיסי הקבע שלהן, בפולין ובמזרח גרמניה, וחנו על גבולות צ'כוסלובקיה. במזרח בגרמניה התמקמו 12 דיוויזיות שריון ודיוויזיות ממוכנות של הצבא הסובייטי, ושתי דיוויזיות מזרח-גרמניות, ברכס ארצגבירגה, מצפון לגבול מזרח-גרמניה-צ'כוסלובקיה. שוב, ההתערבות הצבאית נחשבה בוודאי כאמצעי אחרון, אם ייכשלו כל שאר אמצעי הלחץ – כפייה פוליטית וכלכלית, מאומתן דפלומטי, פעולות חשאיות ותמרוני צבא.

הפריסה הראשונה של כוחות צבא סובייטיים בשטח צ'כוסלובקיה התרחשה ביוני וביולי 1968, במסווה של תמרוני-מטה צבאיים, כביכול. לפי ההכנה שהושגה בין מנהיג בריה"מ קוסיגין ומנהיגי צ'כוסלובקיה, דובצ'ק וצ'רניק, לא היו כוחות קרקע של ברית וארשה אמורים להשתתף בתמרונים הללו. העובדה שאכן השתתפו בהם, עומדת עד היום כסתירה לא מוסברת להסכם. כמה יחידות הופיעו בראשית יוני, בעת מושב הוועד המרכזי של המפלגה הקומוניסטית של צ'כוסלובקיה. עמן הופיעו גם יחידות שריון, יחידות אוויריות טקטיות וציוד נייד, שנועד לשבש את הרדיו ואת הטלוויזיה של צ'כוסלובקיה. תחילה נכנסו כוחות ברית וארשה לשדות התעופה הצבאיים העיקריים, שהיו מסוגלים לשרת את עם התובלה האווירית הכבדה של הסובייטים. מסתבר גם, שהקצונה הצ'כית לא ידעה מראש על ההתפתחות הזאת: יתר-על-כן, היא הורחקה מדיוני הסיכום של התמרון, שניהל מרשל יקובובסקי. * דובצ'ק התלונן בשדר לקוסיגין על מעשי פיקוד ברית

המודיעין הצבאי (GRU) היה למעשה היחיד שעבר את הטיהור הגדול, והצליח לספק מידע מודיעיני באיכות גבוהה ואף לנקוט כמה מעשי הונאה במהלך מלחמת העולם השנייה. המצב השתפר בהדרגה. מאז שלהי שנות החמישים, הורחבה מערכת הניתוח של הביון הסובייטי, והוכנס בה סדר. מרכז המידע, שקים הועד המרכזי של המפלגה בשלהי שנות החמישים, שימש כרשות המתאמת לאיסוף מידע ולמתן הערכות מתוחכמות. בשנת 1959, הונהג ריכוז בתכנון מעשי הונאה, במחלקה מיוחדת של הקג"ב, שנקראה מחלקת הדיסאינפורמציה – הידועה במוסקבה כמחלקה ד'. זו אחת המחלקות החשובות ביותר במנהל המרכזי הראשון של הקג"ב. משימתה של מחלקה זו – כפי שהעיד פקיד גבוה בביון הצ'כי, המתגורר כיום באר"ב, לדיסלאו ביטמן – לעסוק במעשי הונאה ברמה גבוהה בכל רחבי העולם. ²⁰

צ'כוסלובקיה: תכנון פלישת-פתע

דוגמה מובהקת ליכולת הסובייטים להשיג הפתעה אסטרטגית תוך שימוש בהונאה היא הפלישה לצ'כוסלובקיה בשנת 1968. המטה הכללי הסובייטי פתח בתכנון-חירום לפלישה לצ'כוסלובקיה לפחות כמה חודשים לפני הפלישה עצמה. השימוש בכוח בצ'כוסלובקיה נחשב כאפשרות אחרונה. כפי שהראיתי בספרי, ההתערבות הסובייטית בצ'כוסלובקיה, התנהלה כל הזמן ויכוח בהנהגה הסובייטית על ההתערבות הצבאית. המודיעין הצבאי הצ'כי העריך, שההכנות לקראת האפשרות להתערב החלו בפברואר, או במרס; זו בערך התקופה, שבה נמסר, כי גויסו מומחים סלאביים דוברי צ'כית מאוניברסיטאות שונות בלנינגרד. כמה פקידים סובייטיים רמזו באותם ימים על חשם מפני פעולה צבאית נגד צ'כוסלובקיה. ²¹

אבל אלו היו אולי רק "הכנות טכניות" להתערבות במקרה-חירום – איוו התפתחות בלתי-צפויה כגון הפיכה אנטי-קומוניסטית, או הסתלקות צ'כוסלובקיה מברית וארשה. אף שרוב חברי הפוליטבירו לא ששו לצוות על פלישה צבאית, החלו באחד מימי מאי, כפי שהודה ברז'נייב כעבור זמן, להרהר בהתערבות

הצי הצפון-מזרחי והצי הבלטי של בריה"מ, וכן חילות הים של מזרח-גרמניה ושל פולין.

תנועת הכוחות של מדינות ברית וארשה בתקופת המשא-ומתן נועדה להגביר את הלחץ הפסיכולוגי, להפחיד את הנהגת צ'כוסלובקיה, ולהעניק למשלחת הסובייטית לועידת צ'ירנה עמדה עדיפה במיקוח. כך, למשל, הבחינו משקיפים, שבשלב מסוים במרוצת המו"מ, הפעילו צוותי הטנקים והרכב הקרבי המשוריין, שחנו על גבולות צ'כוסלובקיה, את מנועיהם, וכעבור זמן קצר כיבו אותם.²³ אולם, בשלב זה, נועדה תנועת הכוחות גם להכשיר את הקרקע להתערבות צבאית מלאה, אם לא יושג הסכם ההנהגה הסובייטית תבחר באפשרות הזו. התמרונים נמשכו גם אחרי תום המו"מ. למעשה, לא נמסר כלל רשמית על סיומם. אף שבעשרה באוגוסט בא תמרון נגד לקיצו הרשמי, החל למחרת היום, כאחד-עשר באוגוסט, תמרון הגנה אווירית נרחב, ששמו מגן שמימי, בד בבד עם תמרון אחר של "כוחות קשר" במערב אוקראינה, בפולין ובמזרח-גרמניה.²⁴ בשעה-עשר באוגוסט הורחבו כל התמרונים הללו – בראשונה מאז פרץ המשבר – גם להונגריה, והשתתפו בהם גם כוחות צבא מהונגריה בצד הכוחות הסובייטיים. לא רק כוחות הצבא הסובייטיים היו מעורבים בפעילות במרוצת משבר צ'כוסלובקיה, אלא גם הקג"ב. פקדי הקג"ב, שציידו בהתערבות ניסו "לספק" בפעולות הונאה שונות. הוכחות ל"מהפכת-נגד", כסיוע לטוענים בזכות התערבות צבאית. בין ההוכחות הללו, היו מצבורי נשק סודיים – שהוקמו, לפי הטענה, על-ידי האימפריאליסטים, ו"נתגלו" ביולי בסמוך לגבול עם מערב-גרמניה. יתר-על-כן, אנשי הקג"ב שציידו בהתערבות חתרו ליצור את הרושם, שבקרב "היסודות הבריאיים" במפלגה קיימת התנגדות נרחבת לתומכי דובצ'ק. אף שלפעולות הגלויות והחשאיות של הקג"ב, הייתה חשיבות משנית לעומת הלחצים הפוליטיים והלוחמה הפסיכולוגית של פיקוד ברית וארשה – הייתה להן השפעה על השלבים האחרונים של המשבר. לדברי ביטמן, "התפקיד הפעיל שמילא שירות המודיעין הסובייטי במאורעות 1968-1969 בצ'כוסלובקיה התמקד בביצוע שיטתי של התגרויות פוליטיות, הפצת מידע מסולף ומערות כות תעמולה, שנועדו להשפיע על דעת הקהל

וארשה, בניגוד להסכם ביניהם מחודש מאי. לאחר-מעשה, נודע שפיקוד ברית וארשה הכניס 16,000 חיילים לצ'כוסלובקיה לתמרונים ב-20-30 ביוני. הוצאת הכוחות נדחתה עד לאחר סיום השיחות בצ'ירנה ובברטיסלובה, בשלהי יולי ובראשית אוגוסט.

תמרונים צבא, כפי שהודו שוב ושוב מחברים צבאיים סובייטיים, יכולים לשמש כצורה מועדף לה של הונאה. לפיכך, במובן רחב מאד, אפשר לומר שהתמרון, שנמשך כחודש על גבולות צ'כוסלובקיה, היה אמצעי להונאה. אבל זו הייתה הונאה מיוחדת במינה. לא זו בלבד שהתמרונים הנרחבים וריכוזי הכוחות היו גלויים בעליל, אלא גם זכו לפרסום רב. הם שימשו הן כהכנה לוגיסטית לקראת "המקרה הגרוע" והן כמקור לחץ פסיכולוגי על ההנהגה של דובצ'ק. התמרונים התנהלו בראשית מאי, ביוני וביוולי, כאשר שררה סברה, שהכוחות המתנגדים לדור בצ'ק ינסו להאט את התמורות שחולל, או יחזירו את המצב לקדמותו. אולם, יתכן גם שהתמרונים הצבאיים הממושכים, שהתנהלו בלי הפסקה, שימשו גם כמין הונאה בכך שהקהו את חששותיהם של מנהיגי צ'כוסלובקיה מפני פלישה צבאית, במקרה שתחליט ההנהגה הסובייטית להתערב. ההחלטה, שנפלה בסוף יולי, להשתמש שוב בכוח צבאי כאמצעי-לחץ, נכרכה בתודעתם עם ההחלטה לשאת-ילתת. גם יתכן, ששתי ההחלטות התקבלו בעת ובעונה אחת. ב-23 ביולי נודע, שהפוליטיבירו הסובייטי החליט להיכנס למו"מ עם מנהיגי צ'כוסלובקיה, ואילו אמצעי התקשורת הסובייטיים הודיעו על עריכת התמרון הלוגיסטי הגדול ביותר, שערכו אי-פעם כוחות הקרקע הסובייטיים, בפיקודו של המפקד העליון על השירותים העורפיים (לוגיסטיקה), גנרל ס' מריאכין. התמרונים נקראו נגדן. לצורך זאת, גויסו אלפי אנשי מילואים סובייטיים, ורכב אזרחי הופקע. התמרונים התנהלו במערב בריה"מ, מן הים הבלטי עד הים השחור (באוקראינה, בביילורוסיה, בלטויה ובמערב רוסיה הסובייטית). תוך כדי המשא-ומתן, הורחבו התמרונים למזרח-גרמניה ולפולין. בנוסף לכך, לפני ועידת צ'ירנה, נפתח בים הבלטי תמרון ימי נרחב, צפוף, ובו השתתפו

כוללת עזרה כזו גם סיוע צבאי. באותו ביקור, הזהיר טרקי, כפי שנמסר, מפני מזימות החתרנות של סגנו, אמין. וכפי שמסרו כמה פקידים לשעבר בממשלת אפגניסטן, ארגנו הסובייטים פגישה בין טרקי לבין קרמל, הנשיא הנוכחי של אפגניסטן. כשטרקי שב לקאבול, כנראה, ארגנו הסובייטים הפיכה נגד אמין, ב־14-15 בספטמבר (או שרק סִיעו לה), במטרה לחסל את אמין, ולכונן ממשלת קואליציה בהנהגת טרקי וקרמל. באותו זמן נמסר על ניסיון להתנקש באמין, תוך מעורבות (שעד היום לא הוסברה) של השגריר הסובייטי פוֹנוֹב. במקביל, פרסו הסובייטים כמה יחידות בגבול בריה"מ-אפגניסטן, ושיגרו יחידה מוטסת בת 400 איש לבסיס האוויר החשוב בֶּגֶרֶם, כ־60 ק"מ מקאבול. ההפיכה נכשלה; ובמקום אמין, מת טרקי מפציעתו ביריה.²⁷ בלית ברירה, החליטו הסובייטים לקבל את העובדה המוגמרת הזאת; לפחות, לפי שעה. אולם, הם המשיכו במשחקם הערמומי עם אמין, וחזרו אחריו בגלוי, בעודם חורשים מזימות נסתרות להדחתו. ההחלטה הסובייטית הסופית להתערב בקנה־מידה גדול כדי להדיח את אמין התקבלה, כנראה, בסוף נובמבר.²⁸ אחת הראיות המצביעות על כך, שהסובייטים החליטו להיפטר מאמין הייתה ההחלטה שהתקבלה ב־28 בנובמבר, לשגר לקאבול את הסגן הראשון לשר הפנים, לויטנט־גנרל ויקטור פֶּפוֹטִין. רשמית, מטרתו הייתה לסייע לאמין במשטרה ובלחימה בחתרנות, ואולי אפילו להגן עליו. זו הייתה מראית־עין גרידא. תפקידו האמיתי היה לארגן הפיכה בכך שיגייס את מתנגדי אמין מקרב התומכים של טרקי ושל קרמל.

לפני הפלישה, כמו בצ'כוסלובקיה ב־1968, ניסו סוכני ביון ודפלומטים סובייטיים לנצל את המאבק הבין־סיעתי לתועלתם, ולהכין בחשאי ממשלה חדשה, פר־סובייטית. באפגניסטן, כמו בצ'כוסלובקיה, גרסה האסטרטגיה הסובייטית לכונן ממשלה חדשה, תבקש סיוע סובייטי, ותעניק בכך צידוק, ולא גם מעושה, לפלישה סובייטית. בצ'כוסלובקיה, ניסו הסובייטים לכנס סביב דגלם יסודות המתנגדים לשינוי – בעיקר, מקרב המנהיגים שהתנגדו למדיניות של דובצ'ק, ופוטרו בזה אחר זה, או שחששו מפני פיטוריהם בקונגרס המפלגה הממשמש־שׁובא. באפגניסטן ניסו הסובייטים – בהנחיית פוֹנוֹב בספטמבר

הצ'כית, להטיל טירור על קבוצה נבחרת של ליברלים, וליצור נימוקים מסייעים בזכות פלישה סובייטית.²⁵

הקג"ב השתמש בכמה מעשי הונאה (כמו אותם מצבורים של נשק חשאי, ש"נתגלו" ביולי על הגבול עם מערב גרמניה, והשימוש במסמכים מזויפים, כדי להוכיח שקיימת תנועה "אנטי־מהפכנית" ואת מעורבות ה־CIA האמריקני בפרשת צ'כוסלובקיה. כמו כן, נמסר, שנציגי הקג"ב בצ'כוסלובקיה והשגריר הסובייטי בצ'כוסלובקיה צ'רבוננקו סיפקו מידע מוטעה להנהגה הסובייטית, בכך שהבליטו התפתחויות שליליות. נראה שלמידע הזה הייתה השפעה רבה על השקפותיה של ההנהגה הסובייטית.²⁶

ההונאה היעילה ביותר, שהופעלה בעת משבר צ'כוסלובקיה, הייתה בוודאי הסדרה הרצופה של תמרונים צבאיים, שהקהו מן הסתם את הרגישות של המנהיגים בצ'כוסלובקיה ובמערב לאפשרות הפלישה. אולם, איננו יודעים אם אמנם התכוונה ההנהגה הסובייטית מראש להביאה לידי כך. אף שההחלטה להתערב בצ'כוסלובקיה נתקבלה רק ימים ספורים לפני מועד הפלישה – קרוב לוודאי שבשבעה־עשר באוגוסט, כאשר הושגה הסכמה כללית בפוליטבירו, חרף התנגדות טקטית של כמה מחבריו – הוכן הפיתרון הצבאי כמה שבועות, אם לא כמה חודשים, קודם לכן, במסווה של תמרונים צבאיים.

הפתעה בפלישה לאפגניסטן

עוד דוגמה להצלחה סובייטית ליצור הונאה אסטרטגית בלוחמה קונוונציונלית היא הפלישה לאפגניסטן ב־1979. באפגניסטן, כמו בצ'כוסלובקיה, החלו ההכנות לפלישה אפשרית כמה חודשים מראש. למעשה, הרכבת האווירית לקאבול כבר תורגלה, עלידי צי של מטוסי תובלה אנטונוב 22, בשלהי אוגוסט 1979, כאשר 10,000 חיילים והספקה צבאית הוטסו הלוך ושוב – מבריה"מ לדרום תימן ולאתיופיה. בספטמבר עשו הסובייטים את הניסיון הרציני הראשון להשפיע על מהלך המאורעות באפגניסטן בכוח צבאי. בשלושה־עשר בספטמבר, כאשר ביקר נשיא אפגניסטן, טַרְקִי, במוסקווה, מסר פראוודה, שהובטח לטרקי, שיוכל לסמוך על עזרה מקפת מבריה"מ. בלשון הסובייטים,

יכולה כלל להתרחש. אולם, יש לתלות זאת יותר בחוסר ניסיונם, מאשר בהצלחת ההונאה הסובייטית (כמה מנהיגים צ'כיים היו מעורבים, כנראה, בקשר נגד דובצ'ק, וידעו על הפלישה הצפויה כיומיים לפני תחילתה). ב-17 באוגוסט, כשהחליטו הסובייטים לפלוש, שיגרו לדובצ'ק מין אולטימטום מוסווה. זה, התמרונים המתמשכים ושאר אותות אזהרה, מאירים את תמימותו של דובצ'ק כמפליאה ממש. בניגוד לדובצ'ק ולעמיתיו, סמקובסקי ומלינר, אין אמין ותומך כיו חיים, ואיננו יכולים לשמוע את גרסתם. הראיות הקיימות מצביעות על כך, שאמין חשד גם חשד בקשר, אחרי כמה ניסיונות להתנקש בחייו, אבל בוודאי לא חזה פלישה רחבת היקף, ולא חשד, שזו תתרחש במועד שהתרחשה.³⁰

היו גם יסודות של הונאה ימים ספורים לפני שתי הפלישות. לפני ההתערבות בצ'כוסלובקיה, עלה בידי הגנרלים הסובייטיים לצמצם את מלאי הדלק והתחמושת של כוחות הצבא הצ'כיים בכך שהעבירו אותם למזרח גרמניה, ל"ממרונים" כביכול. הגנרלים הסובייטיים הצליחו גם לקבל את ההסכמה של משרד ההגנה הצ'כוסלובקי לתמרון בלתי-צפוי של כוחות הצבא הצ'כיים, בהשתתפות משקיפים מברית וארשה. התמרונים נועדו להתחיל ב-21 באוגוסט, היום השני לפני שה, וכך הוסחה דעתם של מצביאי צ'כוסלובקיה מן הפלישה הממששת-ובאה. הציתות האלקטרוני המערבי לריכוז הכוחות שובש עקב השימוש שעשו הסובייטים במיסוך אלקטרוני לחיפוי על תנועות הכוחות, ועקב ההקפדה של הכוחות הפולשים על דממת אלחוט. אף-על-פי-כן, לא נעלמו ממעקב המכ"מ לטווח ארוך של ארה"ב ושל נאט"ו כל ההכנות בימים 18-20 באוגוסט, אף כי אלו נערכו עדיין במסגרת תמרונים קטנים. בכלל זה יש להזכיר את ריכוז המטוסים בשמי פולין ואת התדלוק האווירי הנרחב (בשמי לנינג'רד) של המטוסים שהטיסו את הדיוויזיה המוטסת הסובייטית לפראג, בליל ה-20 באוגוסט.

באפגניסטן נקבע המועד המקורי לפלישה ל-24-26 בדצמבר, כלומר, בימי חג המולד, כאשר רוב בעלי התפקידים במערב נמצאים בחופשה. לפני הפלישה, דאגו היועצים הסובייטיים לפרוק שתי דיוויזיות משוריניות של צבא אפגניסטן מנשקן, פשוטו כמשמעו (אחת מהן שהוצבה בקאבול). הם שכנעו את מפקדיהן, שיש

ופפוטין בדצמבר – להדיח את אמין בכוחם של תומכי טרקי וקרמל.

עדות לכך שהחלטה להתערב נפלה בסוף נובמבר מצויה בשינויים שחלו בפריסת הכוחות הסובייטיים על גבולות אפגניסטן ואיראן. בניגוד לתגובתה למשבר צ'כוסלובקיה, ארה"ב לא הופתעה יתר על המידה מהפלישה לאפגניסטן. בשלהי נובמבר, הבחין הביון האמריקני בגיוס כוחות סובייטיים בטורקמניסטן ובאזורים אחרים, הסמוכים לגבולות אפגניסטן, כאשר נקראו המילואים. בראשית דצמבר, הבחינו בתגבור נמרץ של הכוחות בגבול אפגניסטן, עם הזזת כוחות סובייטיים שונים, כולל מטוסים טקטיים, מגבול בריה"מ-איראן. בשמונה ובתשעה בדצמבר הוטסו יחידות בנות יותר מאלף איש, מצוידות בטנקים ובארטילריה, לשדה התעופה בגרם, ושם תגברו את הכוחות, שהועברו למקום עוד בספטמבר, ואפשרו לסובייטים להשתלט למעשה על הבסיס. משימת הכוחות הללו התבררה לאחר הפלישה, כאשר החלו לטפל בטיסות הנכנסות, ולטהר את דרך המלך, שסללו הסובייטים מגבולם לקאבול. במקביל, הטיסו הסובייטים כמה יחידות קטנות לנמל התעופה העירוני של קאבול. כמריכו, בראשית דצמבר התקיימו כמה התייעצויות בדרג בכיר בין פקידים בכירים מבריה"מ ומברית וארשה, בהשתתפות מפקדי הפיקודים הצבאיים, הגובלים באפגניסטן ובאיראן. בה בשעה, נאסר על כמה דפלומטים מערביים במוסקבה לבקר באסיה המרכזית הסובייטית.

הפתעה אסטרטגית והונאה

בצ'כוסלובקיה ובאפגניסטן הייתה התכנית להפתיע משטר קיים, ולהחליפו באחר תוך זמן קצר, וכך למנוע כל התנגדות חזקה ומאורגנת. בשני המקרים, הייתה הפלישה בגדר הפתעה אסטרטגית. רוב המנהיגים האפגנים, כמוהם כרוב מנהיגי צ'כוסלובקיה, לא חזו את הפלישה. כפי שאמר דובצ'ק אחרי הפלישה, "אני מצהיר בהן-צדק שלי, כקומוניסט, שלא היה בי כל חשד, כל מחשבה, על כך שמישהו ינסה לנקוט נגדנו אמצעים כאלה... הרי זו הטרגדיה של חיי, שעשו לי דבר אשר כזה; לי, שהקדשתי את חיי לברית-המועצות."²⁹ גם רוב תומכי דובצ'ק הופתעו נוכח הפלישה, משום שהאמינו שזו אינה

הצבאית הסובייטית הביאו לשילוב ההונאה וההפתעה בתורה הצבאית. לאחר-מכן, בשנות השישים והשבעים, הפכה ההונאה למרכזית בתור הצבאית הסובייטית.

כפי שהראיתי, הפלישות הסובייטיות לצ'כוסלובקיה ולאפגניסטן הן שתי דוגמות למידת ההערכה, שרחשו מנהיגי הצבא הסובייטי הן להונאה האסטרטגית והן להפתעה האסטרטגית. בשני המקרים השתמשו הסובייטים בדיוויזיות מוטסות ומשוריינות, שהסתערו נועזות על המרכזים העיקריים של הארצות המותקפות. עיקר ההצלחה בהסתערויות כאלו נעוץ בהפתעה האסטרטגית; ותנאי הכרחי להשגת ההפתעה היו הסתרת התכניות והסוואתן.

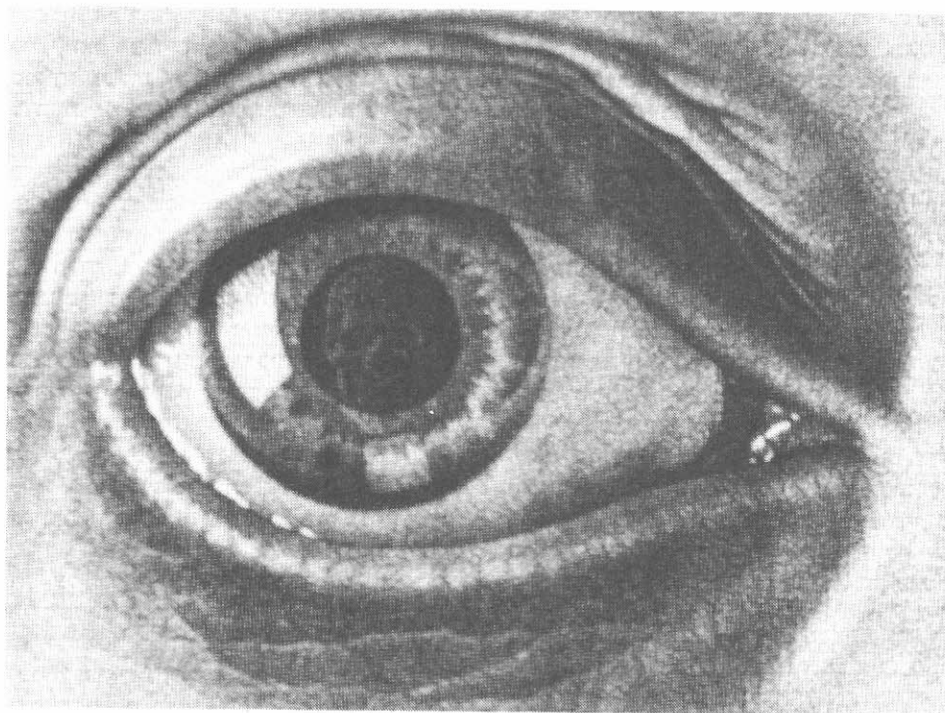
אין בידינו די ראיות להסקת מסקנות חד-משמעיות בדבר ההיקף של השימוש הסובייטי בטכניקות של הונאה. בשני המקרים, מספיקות הראיות שבעין רק כדי לרמוז, אם כי בתוקף, על כך שהסובייטים עשו שימוש בשיטות מתוחכמות של הונאה צבאית זמן קצר לפני הפלישות. בגלל האופי החשאי כל כך של תהליך קבלת ההחלטות בענייני ביטחון לאומי בבריה"מ, והמחסור בראי יות מהימנות, (בעיקר במה שנוגע לפלישה לאפגניסטן), קשה להגיע לכלל מסקנות החלטיות כאשר לעילות ההונאה הסובייטית. אמת, בפרשת צ'כוסלובקיה, הודה דובצ'ק עצמו, שנפל קרבן להפתעה ולהונאה. אבל הסיבה נעוצה בתמימות שגילו הוא ואחדים מעמיתיו, ובאשליותיהם, ולא בתחבולות המחוכמות של הסובייטים. כפי שאמר גתה, "לעולם אין משלים אותנו, תמיד אנו משלים את עצמנו." הצידוק היחיד להונאה העצמית של דובצ'ק מצוי בכך, שההנהגה הסובייטית החליטה להתערב בכוח רק שלושה ימים לפני תחילת הפלישה, אחרי היסור סים, הסתייגויות וויכוחים לרוב. בין השאר, הושפעה החלטתם הסופית מדיווחים מסולפים, שהגיעו מכמה סוכנויות ביון סובייטיות בצ'כוסלובקיה ומהשגריר הרוסי שם. אין פלא איפוא, שבמהלך המשבר קיבל דובצ'ק איתותים מעורפלים וסותרים ממסוקוהו. מכאן, שהמבצע היחיד הראוי להיחשב כהונאה אסטרטגית יעילה הוא סדרת התמרונים על גבולות צ'כוסלובקיה, שהקהתה, כמדומה, את חושיהם של דובצ'ק ותומכיו. אף שהתמרונים נועדו מלכתחילה לשמש כמין לחץ פסיכולוגי, נראה כדיעבד, שהם

להעביר את התחמושת ואת הנשק נ"ט לספירת מלאי, ואת מצברי הטנקים – לטיפול חורף. כמה טנקים נשלחו לסדנות – לתיקון תקלות מדומות.³¹ לא פחות ממאתיים מטסים של מטוסי תובלה An-12, An-22, ו-II-76 נחתו בקאבול ב-24–26 בדצמבר, והנחיתו 10,000 איש מדיוויזיית המשמר המוטסת 105 הסובייטית, ושתי דיוויזיות ממוכנות חצו את הגבול הצפוני על הקרקע, והתקדמו לעבר הבירה ולשאר מרכזים חיוניים. הן בצ'כוסלובקיה והן באפגניסטן הסובייטים לא ניסו מלכתחילה לסגור את הגבולות עם מדינות מערביות שכנות, מחשש לעריקות ולהרחבת הסכסוכים. השליטה המעשית בגבולות הושארה לשלבים מאוחרים יותר. בעוד שבצ'כוסלובקיה נאמד הכוח הפלש ב-250–500 אלפי אנשים, הרי שבאפגניסטן הגיעו הכוחות הסובייטיים בעת הפלישה לסדר גודל של 80–100 אלפי חיילים. בצ'כוסלובקיה הכבידה על הפלישה ההתמוטטות של המערכת הלוגיסטית בכמה נקודות, והכוחות הפולשים סבלו במשך כמה ימים ממחסור במזון, במים ובדלק, הואיל והכוחות לא נשאו עמם תספוקת נאותה. באפגניסטן, לעומת זאת, גילו הסובייטים יעילות לוגיסטית רבה יותר, וביטחון גדול יותר ביכולת המבצעית של כוחותיהם.

מסקנות

אף שהונאה והפתעה במבצעים צבאיים נמנות על ההיבטים החשובים ביותר של אמנות המלחמה, לא הוזדו – הן האמריקנים והן הסובייטים – לאמץ אותן בעתות מלחמה. במקרה הרוסי, עמדו ההונאה וההפתעה בניגוד לניסיון הרוסי והסובייטי של ניהול מלחמות-מגן בהיקף גדול על אדמה רוסית, ובמשך זמן רב, לא שולבו באסטרטגיית הצבאית המסורתית. הדעה הקדומה נגד הונאה שיקפה גם עמדות אידיאולוגיות וביורוקרטיות, שהשריש סטאלין במסד הצבאי הרוסי. בימי סטאלין, הייתה, למעשה, התעלמות מוחלטת מההונאה ומההפתעה, עקב המונופולין, שהיו לו על התיאוריה של אמנות המלחמה בארצו.

בין שאר דברים, הביאה הדה-סטאליניזציה בבריה"מ לשינוי בחשיבה על משמעות ההונאה וההפתעה. ההתפתחות של דיון לא מצונזר בכתבי-העת הצבאיים והשיפור הגובר ביכולת



כל ספק, שבנסיבות מתאימות, הם יכולים לבצע הונאה מעולה, לפחות במה שנוגע להסתרת תכניות המלחמה שלהם. בה בעת ברור גם, שדובצ'ק, ובמידת־מה גם אמין, הונו את עצמם עוד יותר מכפי שהונו אותם הסובייטים. מכאן, שכל מסקנה, הנוגעת לשימוש שעושים הסובייטים בהונאה ובהפתעה, יכולה להיות ארעית בלבד, לאור ההיבטים החריגים של המצב בצ'כוסלובקיה ובאפגניסטן. המבחן האמיתי ליכולת הסובייטית לנצל טכניקות של הונאה אסטרטגית ושל הפתעה אסטרטגית יבוא רק במקרה של עימות עם מדינות נאט"ו.

האם יוכלו ליכות בהפתעה אסטרטגית מול כוחות נאט"ו? אם רק נניח שאנשי נאט"ו לא יתנהגו כמו הצ'כים והאפגנים, יהיה הדבר הרבה יותר קשה, אם לא בלתי־אפשרי.

הערות

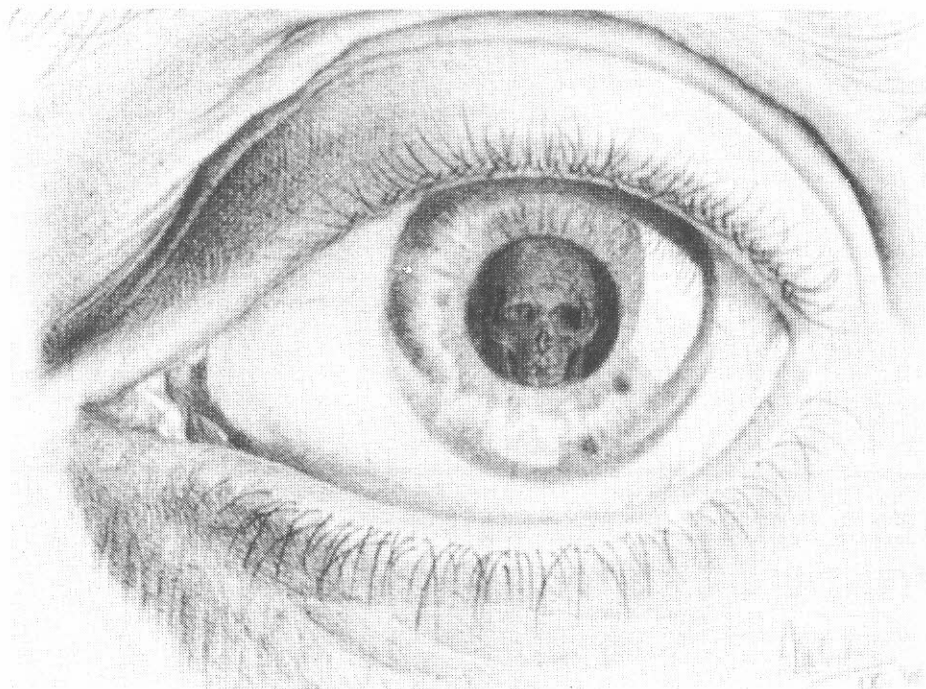
1. Barton Whaley, *Stratagem: Deception and Surprise in War* (Cambridge, MA: MIT, 1969), p.15.

שימשו חיפוי לפריסת הכוחות הסובייטיים. ההפתעה האסטרטגית הושגה בזכות השימוש בהונאה. אחת המטרות העיקריות של ההונאה הסובייטית, בדומה למבצעי הונאה בריטיים רבים בעת מלחמת העולם השנייה, הייתה לשַׁמור על הסודיות של המבצע הצבאי המתוכנן.

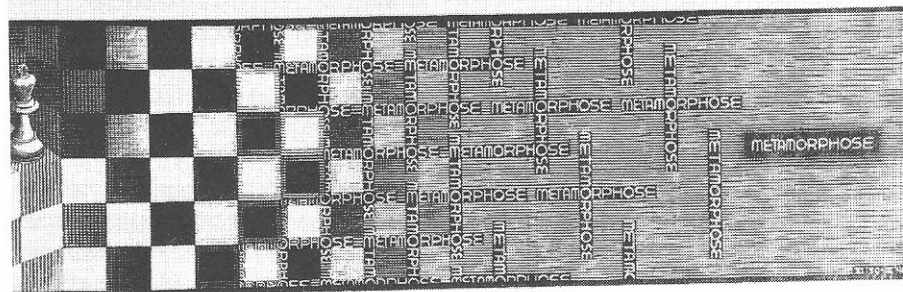
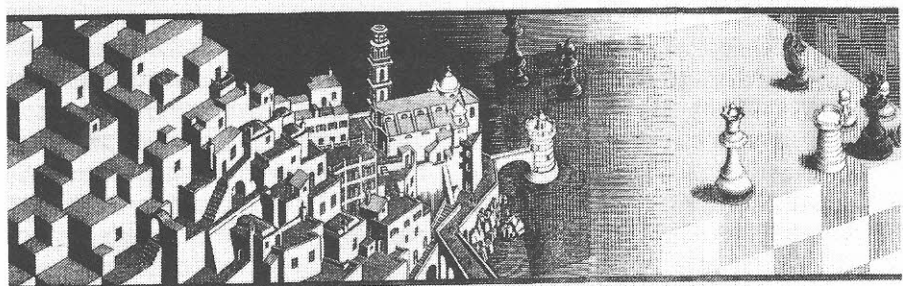
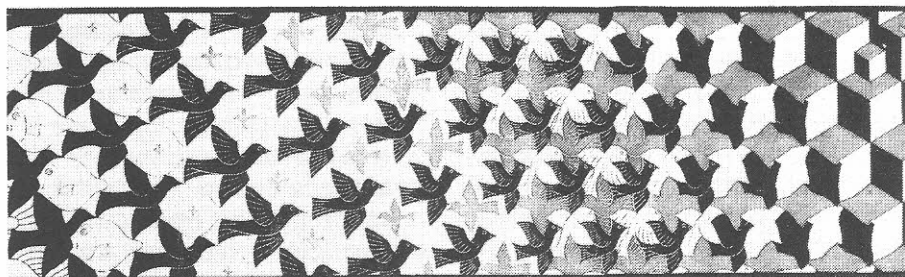
הראיות לחשיבות ההונאה הסובייטית לפני הפלישה לאפגניסטן אינן כה ברורות לעומת המקרה הצ'כי. אמין ההרוג אינו יכול לתאר את נפתוליהן. וכמובן, הסובייטיים אינם ששים להרחיב את הדיבור בנושא. ההפתעה האסטרטגית אכן הושגה. והשימוש בהונאה, כמו במקרה צ'כוסלובקיה, נועד להסתיר את המבצע עצמו ואת עיתויו, ולא את הכוונה, שהייתה גלויה. אמין חש מן הסתם, שצפוי לו עימות כלשהו עם הסובייטים, אבל לא ידע מה טיבו של העימות ומתי הוא צפוי.

אמנם קשה לחרוץ משפט סופי על מידת השימוש, שעשו הסובייטים בתחבולות בשתי הפלישות. אבל ברור, שהם למדו כמה מהדקויות המתחכמות של אמנות השימוש בתחבולה. אין

11. Marshal P. Rotmistrov, "On the Role of Surprise in Contemporary War," *Voyennaya Mysl* (February 1955), pp. 181, 184-185; מצוטט אצל: Dinerstein, *War and the Soviet Union*.
12. Arthur D. Nicholson, Jr., *The Soviet Union and Strategic Nuclear War* (Technical Report) (Monterey, CA: June, 1980) ניקלטון היה תלמידי וערך את מחקרו בהוראתי.
13. M.M. Kiryan, "Vnezapnost," *Sovetskaya Voen-naya Entsiklopediya* (Soviet Military Encyclopedia), Vol. 2 (Moscow: Voenizdat, 1976), pp. 161-163.
14. Col. A. Postovalov, "Modeling the Combat Operations of the Ground Forces," *Voyennaya Mysl*, no. 3 (1969).
15. Joseph D. Douglass, Jr. and Amoretta M. Hoerber, *Soviet Strategy for Nuclear War* (Stanford, CA: Hoover Institution Press, 1979); idem, *Soviet Military Strategy in Europe* (New York: Pergamon Press, 1980); and Peter H. Vigor "Doubts and Difficulties Confronting a Would-be Soviet Attacker," *RUSI: Journal of the Royal United Services Institute for Defense Studies* (June 1980), pp. 32-28.
16. General S.P. Ivanov, *Nachal'ny Period Voyny* (The Initial Period of the War) (Moscow: Voenizdat, 1974).
2. Donald Daniel and Katherine Herbig, *Multidisciplinary Perspectives on Military Deception* (Monterey, CA: Naval Post-graduate School, Technical Report: 56-80-012, 1980), p. 5.
3. Whaley, *Stratagem*, pp. 156-157.
4. David Owen, *Battle of Wits: A History of Psychology, Deception in Modern Warfare* (London: Leo Cooper, 1978), p. xxi
5. John R. Deane, *The Strange Alliance: The Story of Our Efforts at Wartime Cooperation* (New York: Viking Press, 1947).
6. Whaley, *Stratagem*, p. 52.
7. Raymond L. Garthoff, *Soviet Military Doctrine* (Glencoe, IL: Free Press, 1953); Herbert S. Dinerstein, *War and the Soviet Union* (New York: Praeger, 1959).
8. John Despres, Lilita Dzirkas, and Barton Whaley, *Timely Lessons of History: The Manchurian Model for Soviet Strategy*, R-1825-NA (Santa Monica, CA: Rand Corporation, July, 1976).
9. Whaley, *Stratagem*, p. 64; ראה גם את הסיפור של V. Bereskov, "The Tehran של טטאלין: Meeting," *New Times*, no. 56 (December 1964), p. 33.
10. Charles Cruickshank, *Deception in World War II* (Oxford: Oxford University Press, 1979), pp. 114-124.



17. ראה אצל הסופר הצבאי סבקיין, כמצוטט אצל Douglass, *Soviet Military Strategy in Europe*, p. 47.
18. Colonel Dr. L. Koleszynski, "Some Problems of Surprises in Warfare," *Voyennaya Mysl*, no. 5 (May 1971).
המאמר המקורי נכתב לביטאון הצבאי הפולני, *Mysl Wojskowa*, 1970.
19. Gen. Maj. N. Vasendin and Col. N. Kuznetsov, "Modern Warfare and Surprise Attack," *Voyennaya Mysl* (June 1968), pp. 45–46.
20. Ladislav Bittman, *The Deception Game: Czechoslovak Intelligence in Soviet Political Warfare* (Syracuse: Syracuse University Research Corporation, 1972).
21. הדיון מבוסס בעיקר על ראיונות עם מי שהיו פקידים בצ'כוסלובקיה ובבריה"מ ועל ספרי, *Soviet Intervention in Czechoslovakia, 1968: Anatomy of a Decision* (Baltimore: John Hopkins University Press, 1979).
22. ריאיון עם מלינר, וינה, 6.10.78.
23. שם.
24. Valenta, *Soviet Intervention in Czechoslovakia*, p. 113.
25. *Ibid.*, p. 104.
26. *Ibid.*, pp. 123–128.
27. Jiri Valenta, "The Soviet Invasion of Afghanistan: The Difficulty of Knowing Where to Stop," *ORBIS* 24 (Summer 1980): 201–218; Valenta, "From Prague to Kabul: The Mode of Soviet Invasions," *International Security* 5 (Fall 1980): 114–141.
28. רדיו קזרדז, 10.1.80.
29. Robert Little, ed., *The Czech Black Book* (New York: Praeger, 1969), p. 17.
30. על המידע הזה אני מודה לכמה פקידים אפגניים שראיינתי.
31. *The Times* (London), January 9, 1980; and *Newsweek*, January 21, 1980, p. 115.



הבנת הונאה אסטרטגית: ניתוח של 93 אירועים

דונאלד שרווין וברטון גילי*

של הונאה אסטרטגית יושבת על בסיס מתודולוגי גי איתן.

הניתוח יתרום להשגת מספר מטרות. ראשית, הוא יעזור להבהיר מבצעת ואמפירית מספר מאפיינים של ההונאה כך שאפשר יהיה להשוות בין מספר רב של מקרים. כדי להשוות שיטתית מקרים של הונאה אסטרטגית, וכדי להסיק מסקנות נכונות, המבוססות על מידע אמפירי, הכרח ליצור מידע בעל בסיס תיאורטי משותף. המידע צריך להיות ניתן לשחזור¹, למדוד בנאמנות את המאפיינים ההכרחיים של קרבות אסטרטגיים לפי מדדים הרלוונטיים, תיאורטית, להונאה. בנוסף, הכרח להשתמש בהליכים אנליטיים נכונים, כדי להבטיח שלמסקנות מניית תוח המידע יהיה הבסיס המתודולוגי האיתן. לניתוח המידע יכול להיות שימוש נוסף. מרבית ניתוחי ההונאה בעבר נבעו מנקודת המבט של החוקרים הבודדים, שבחנו מספר קטן יחסית של מקרים. כתוצאה מכך, המסקנות וההשערות שנבעו מהמחקרים הבלתי-תלויים חסרו אחידות, שניתן היה להשיגה לו היה למחקרים בסיס תיאורטי או אמפירי משותף. עתה, לאחר שנעשה מאמץ ניכר להבנת ההונאה, יש מכנה משותף לעבודותיהם, המאפשר להתחיל לגבשן לגוף אחיד ועקיב² של עקרונות.

מטרה אחרת נוגעת לחשיפת השפעת ההונאה על התוצאה של הקרבות האסטרטגיים. המידע על ההונאה עשוי לעודד הבנה מוקדמת של האפשרויות ששימוש בהונאה אסטרטגית יגדיל את ההסתברות לניצחון של יוזמי ההונאה על יריביהם. בנוסף, הניתוח יעזור לקבוע באילו תבניות של הונאה אסטרטגית השתמשו מ-1914 ואילך. ולבסוף, ניתוח כזה יעזור לעורר שאלות נוספות למחקר ולנקיטת צעדים נוספים לאימות הממצאים הראשוניים של המחקר.

המטרה האחרונה של המחקר היא לאפשר הסקת מסקנות, הנוגעות למדיניות, לגבי התפקיד של ההונאה האסטרטגית בסכסוכים בין לאומיים בני-זמננו. במיוחד, נוגע הדבר למסקנות על סבירות השימוש בהונאה בקרבות אסטרטגיים. ניתן גם להעריך אילו תחבולות ישמשו כללית להונאה. לבסוף, ניתן יהיה להעריך את העלות של אי שימוש בהונאה, או של טקטיקה לחשיפת ההונאה, בעימותים אסטרטגיים בזמננו.

בשנים האחרונות התפרסמו מספר מאמרים וספרים, העוסקים בתפקיד של ההונאה האסטרטגית בסכסוך מזוין³. חלק מהעבודות עוסק בתיאוריות, המסבירות כיצד הצדדים – בעיקר במלחמת העולם השנייה – הונו אלה את אלה כדי שיעשו שגיאות אסטרטגיות. השגיאות נבעו מתפיסה שגויה של המציאות, שגובשה על סמך מידע מטעה⁴. עבודות אחרות נוטות להיות אנליטיות יותר, ומנסות להפיק ממידע הסטורי לקחים להסברת הצלחה, או כישלון, של תכניות הונאה⁵.

הסיבה העיקרית לפרסום גל העבודות בתחום ההונאה האסטרטגית היא שהבריטים שחררו מידע מסווג על תכניות שונות להונאה מתקופת מלחמת העולם השנייה ועל יירוט התקשורת של יריביהם ברמה הגבוהה ביותר ופיתוחה במטרה להבטיח שהיעדים לתכניות ההונאה אכן בלעו את הפיתיון. לפיכך, רוב המידע הגלוי על הונאה – הן תיאורים כלליים והן תיאורים של מקרים מיוחדים – מבוסס על הניסיון הבריטי. אף כי המידע וההשערות המבוססים על הניסיון הבריטי טי עשויים לתמוך, במידה רבה, בהבנה כללית של הונאה אסטרטגית, יש לבחון הנחה זו על סמך היקף רחב יותר של מקרים של הונאה אסטרטגית, ולבדוק את המשותף למקרים אלה. עוד לפני שתשומת הלב הכללית התמקדה בהונאה אסטרטגית, הבין החוקר ברטון וילי, כי להונאה עשוי להיות תפקיד חשוב בעימותים אסטרטגיים בזמננו. כבר ב-1965 החל וילי לאסוף מידע הסטורי על הונאות בקרבות אסטרטגיים רבים, ככל האפשר. הוא אסף מידע על 232 קרבות אסטרטגיים, שאירעו בשנים 1914–1973. מתוך 232 אירועים אלה, 69 הוגדרו כ"אסטרטגיים" על סמך קריטריונים מסוימים. במחקר מאוחר יותר זוהו 24 קרבות אסטרטגיים נוספים; כך שמדובר ב-93 אירועים שיש עליהם מידע, המאפשר את ניתוחם. מטרתנו לבצע ניתוח אמפירי של המידע הזה, כדי למצוא מה המידע מלמד על הונאה אסטרטגית וכדי לשרטט קווים כלליים על צעדים מחקריים נוספים שיש לעשותם, כדי להבטיח, שבעתיד ניתוח אמפירי

* וילי הוא מנהל מחקר במרכז הבין-לאומי בע"מ בוושינגטון. ספרו מלת הקוד בברכרופט יצא בהוצאת מערכות.
** ניתן לשחזור – replicable.
*** עקיב – קונסיסטנטי.

המידע

המחקר מבוסס על מידע אודות 93 קרבות אסטרטגיים במערב בשנים 1914–1973. זה מכסה את כל המלחמות הגדולות בין הכוחות העיקריים בתקופה הזו. מקרים אלה מקורם בבסיס מידע בלתי מסווג ששמו DECEPTOR, אשר פותח ב־1979 ע"י וילי, והועמד לרשות החוקרים. זה בסיס ממוחשב של מידע, המבוסס בלעדית על גרסה מעודכנת של המידע מתוך מחקר של וילי על הונאה ועל הפתעה במלחמה⁴ עם תיקונים ותוספות מאוחרים יותר. המחקר המקורי ריכז שיטתית מידע על 168 קרבות ב־16 מלחמות בשנים 1914–1968, והתבסס על בדיקת 509 מקורות – החל מהסטוריה צבאית רשמית וכלה בזיכרונות וביומנים של אנשים שהשתתפו במלחמות. בסיוטות מאוחרות, מעודכנות יותר, הרחיב המחבר את הבדיקה ל־232 קרבות בעש־רים מלחמות, עד שנת 1973.

במהדורות האחרונה DECEPTOR כולל מבצעים טקטיים של מסגרות דיוויזיוניות לערך (כעשרת אלפים אנשים), כמו גם 93 מבצעים אסטרטגיים. כדי להיקרא "אסטרטגי", עליו להיות אחד משלוש אלו, לפחות:

1. המכה הראשונה במלחמה;
2. פתיחת מבצע בחזית חדשה, או בזירה חדשה; או
3. התקפה, או יזמה, חדשה בחזית קיימת אך לא פעילה (רדומה).

בנוסף, בהבחנה בין מבצעים "אסטרטגיים" לבין מבצעים "טקטיים" נרחבים קיים יסוד רציני של שיקול דעת סובייקטיווי. למעשה, ההבחנה בין אסטרטגי לבין טקטי שרירותית בהכרח, מכיוון ששתי ההגדרות הנן, בפועל, שני קצוות של רצף אחד. יש לזכור, כי נעשה שימוש בשיקול דעת אישי כדי להחליט האם קרב מסוים היה "עיקרי", או "אסטרטגי". כך שמתבקשת השאלה, האם חוקרים בעלי שיקול דעת שונה, יגיעו לסיווג זהה של אירוע מסוים. חוקרים בחנו את המידע ובמספר הזדמנויות הוסברו קביעת המשתנים וקידודם. לפיכך, המידע מוכר כרחב וכאמין ביותר שבנמצא. ואף־על־פי־כן, האם חוקר אחר, אשר היה בודק את אותם המסמכים היה מגיע לאותן תוצאות? התקווה היא כי המידע ניתן לשחזור. אם המידע אינו ניתן לשחזור

משמעותי, אזי יימצאו ממצאים אמפיריים שונים כתוצאה מניתוח בסיס אחר של מידע.

הגם שהגודל של מאגר הנתונים, העוסק במבצעים עיקריים, עשוי להיות שונה – עקב הערכות שונות, סביר פחות שגודל המידע העוסק בתת־הקבוצה של המבצעים האסטרטגיים יהיה שונה באותה מידה, משום שמבצעים אסטרטגיים נתפסים, בסבירות גבוהה, כחשובים לחוקרים. לפיכך, בסיס מידע אשר יכיל מספר גדול של מבצעים עיקריים, יכיל, כנראה, את רוב המבצעים האסטרטגיים החשובים ביותר; אם לא את כולם. כתוצאה מכך, בהקשר של ניתוח אמפירי ראשוני, סביר שאוסף מקיף של מידע על מבצעים אסטרטגיים, לא יהיה שונה משמעותית מ־93 המקרים שלנו.

כן חשוב לציין, כי בניתוח הזה, השימוש במושג "הונאה אסטרטגית" מניח, שהייתה הונאה, כאשר יעד ההונאה טעה בסיסית לגבי זמן ההתקפה, אופייה, או מקומה – גם אם צפה שתתקיים. מנקודת מבט זו, הפתעה (כתוצאה מההונאה) יכולה להתקיים בכמה ממדים. רונאלד לוין מגדיר אחרת הונאה אסטרטגית. כפי שהציטטה מדבריו מראה, ההגדרה של לוין להונאה מתרכזת בעיקר במקום ההתקפה:

מכיוון שההפתעה הייתה הגורם העיקרי לניצחוננו..., ההונאה הייתה החלק החשוב ביותר בתכנון: לא הונאה טקטית, השואפת לבלבל את האויב בתוך המלחמה הקטנה של זירת הקרב, אלא הונאה אסטרטגית, השואפת לשכנע את היריב, כי הקרב עצמו יתרחש באזור אחר, או אפילו בארץ אחרת.⁵

ההגדרה של לוין מדגישה את העובדה, כי אין הסכמה על כמה מההיבטים של הונאה אסטרטגית. קל לראות כיצד ההגדרה של לוין כוללת תת־קבוצה של מידע, שהשתמשו בה במחקר זה, וכיצד שתי ההגדרות (הקודמת וזו של לוין) יכולות להוביל את המחקר בדרכים שונות. מכיוון שרק עתה מתחילים החוקרים לדון בהונאה אסטרטגית כמושג כללי, מוקדם מדי לבכר הגדרה על פני רעותה. עם זאת, חשוב לדעת שיש הגדרות שונות להונאה אסטרטגית, וכי הגדרות יכולות לכוון איסוף מידע; ואולי, אף להביא לתוצאות אמפיריות שונות.

טבלה 1: משתנים בעימות אסטרטגי (השיטה לסיווג המודע)

מספר	שם המשתנה	תיאור וסיווג
1	מספר המקרה	מספר סידורי (1 עד 93).
2	תאריך	תאריך משוער להתחלת הקרב האסטרטגי, מדויק עד ל-24 שעות.
3	יוזם 1	שם המתקיף / היוזם העיקרי
4	יוזם 2	עמית של יוזם 1 – אם יש
5	יוזם 3	עמית של יוזם 1 ושל יוזם 2 – אם יש
6	קרבן 1	מטרה עיקרית להתקפה
7	קרבן 2	עמית של קרבן 1 – אם יש
8	קרבן 3	עמית של קרבן 1 וקרבן 2 – אם יש
9	השגת הפתעה	האם הקרבן הופתע לגבי זמן, מקום, או אופי ההתקפה. מסווג לפי: Y = הושגה הפתעה מייד Y? = כנראה הושגה הפתעה --- = לא ניתן לקבוע N? = כנראה לא הושגה הפתעה N = בוודאי שלא הושגה הפתעה האם היוזם יישם תכנית מורכבת להונאה. מסווג לפי: Y = ודאי שיושמה Y? = נראה שיושמה N? = כנראה שלא יושמה N = ודאי שלא יושמה
10	ניסיון להונאה	האם המודיעין של הקרבן / עמיתיו הזהיר את הקרבן. מסווג לפי: Y = כנראה לא התקבלו אזהרות ברורות N = ודאי שלא התקבלו אזהרות ברורות
11	מתן אזהרות	האם הקרבן עבר למצב הכן להתקפה שלא תוכננה, או שלא בוצעה בשטח. מסווג לפי: N = מספר אזהקות-שווא N? = מספר אזהקות-שווא (לפחות אחת); לא היו בבירור אזהקות-אמת. N = לא היו אזהקות-שווא.
12	אזהקות-שווא*	האם יום ה"ע" נדחה, או הוקדם, לעומת התכנית המקורית. מסווג לפי: N = התקפה הוקדמה N ימים O = לא היה שינוי N = ההתקפה נדחתה N ימים
13	שינויי עיתוי	באיזה שלב בעימות אירע הקרב האסטרטגי. מסווג לפי: I = מכה ראשונה הפותחת מלחמה חדשה II = פתיחת קרבות בחזית חדשה IIIA = הפעלה מחדש של חזית ישנה IIIB = פעולה עיקרית בחזית פעילה
14	שלב	מלה אחת על תנאי מזג האוויר הטבעיים או המלאכותיים. מסווג לפי: בלתי-ידוע, בהיר, עשן, ים סוער וכו'. מתאר את המצב הכללי של יום ההתקפה האסטרטגית. מסווג לפי: D = הגנתי O = תקיפתי D-C = הגנתי – תקיפה-נגדית
15	סביבה	יחס הכוחות בין התוקף לקורבן, מסווג ע"י מספר, המבטא יחס. לדוגמא: "1.5". טנקים: 560 לעומת "847".
16	גישה	האם תוצאת הקרב הייתה רצויה ליוזם. מסווג לפי: V+ = ניצחון גדול בלתי צפוי V = ניצחון ברור V- = ניצחון מזערי
17	יחסי הכוחות	
18	תוצאה	

מספר	שם המשתנה	תיאור וסיווג
19	יחס נפגעים	D מפלה
20	שינוי בשטח	היחס בין הרוגי היזם להרוגי הקורבן. לדוגמה: 1.7:6000 ל-10000. מתאר את ריווח/הפסד היזם במילין מרובעים, ומוזה את זמן המדידה. לדוגמה: D+20, +2000.
21	יום "ע"	יום בשבוע של יום ה"ע"
22	שעת ה"ש"	שעת ה"ש" (ההתקפה). כאשר אינה ידועה במדויק. סווגה כ"שחר"; "לפני עלות השחר".
23	הפגזה	האם הייתה הפגזה לפני ההתקפה ובכמה שעות, או ימים, הקדימה ההרעשה את שעת ה"ש".
24	תפיסה מוקדמת	מוזה האם לקרבן היתה תפיסה מוקדמת לגבי סבירות מקום ההתקפה. מסווג לפי: Y לקרבן הייתה תפיסה מוקדמת Y? נראה, כי לקרבן הייתה תפיסה מוקדמת -- לא ברור אם לקרבן הייתה תפיסה מוקדמת N? נראה, כי לקרבן לא הייתה תפיסה מוקדמת N לקרבן לא הייתה תפיסה מוקדמת
25	הצלחה	האם היום הצליח לחזק את התפיסה המוקדמת של הקרבן. מסווג לפי: Y הצלחה N אי הצלחה -- לא ברור
26-31	גוון/עצמת ההפתעה	אוסף משתנים המודדים עד כמה הופתע הקרבן מ"כוונת" היוזם להתקיף (משתנה 26), מ"זמן" ההתקפה (27), מ"מקום" ההתקפה (28), מ"עצמת" ההתקפה (29), מ"אופי" ההתקפה (30), וסה"כ מספר ה"ממדים" (31) בהפתעה. ה"ממדים" הם "כוונה", "זמן", "מקום" וכו'. משתנים 26-30 סווגו לפי: S+ הופתע מאד S הופתע S- הופתע במידה בינונית - לא הופתע משתנה 31 סווג לפי: O בכל הממדים אין הפתעה, עד S הפתעה בכל חמשת הממדים.
32-41	תחבולות	משתנים 32-41 מסמנים את התחבולות שבהן נעשה שימוש בקרב האסטרטגי, או קודם לפתיחתו. הם סווגו לפי: 32. משא-ומתן: האם היזם ביצע משא-ומתן פיקטיווי, כדי להסיח את דעת הקרבן $Y = \text{כן}$, $N = \text{לא}$. 33. הפגנה: האם היזם ביצע תרגילים צבאיים, או הזיז כוחות, כדי להפחית את רגישות הקרבן. $N = \text{מספר הפעולות}$, $- = \text{לא}$. 34. הטעייה: האם היזם ביצע התקפות הטעייה להסחת דעתו של הקרבן או להפחתת רגישותו. $N = \text{מספר הפעולות}$, $- = \text{לא}$. 35. מסמכים מזויפים: האם היזם שתל מסמכים מזויפים. $Y = \text{כן}$, $N = \text{לא}$. 36. הדלפות לעיתונות: האם היזם ניסה לטפל את תוכן התקשורת? $Y = \text{כן}$, $N = \text{לא}$. 37. הסוואה: האם היזם השתמש בהסוואה? $Y = \text{כן}$, $N = \text{לא}$. 38. תקשורת רדיו: האם היזם טפל מסרים ברדיו כדי להטעות את הקרבן. $Y = \text{כן}$, $N = \text{לא}$. 39. סוכנים כפולים: האם היזם השתמש בסוכנים כפולים. $Y = \text{כן}$, $N = \text{לא}$. 40. אחר (שונות). $Y = \text{כן}$, $N = \text{לא}$. 41. סה"כ: סה"כ מספר התחבולות שהשתמשו בהן בקרב האסטרטגי. 0-----9

ומספקת ראייה כוללת על המידע.

תקוותנו שניתוח מספר משתנים מטבלה 1 ישפוך אור על כמה מהשאלות החשובות ביותר, העוסקות בהונאה אסטרטגית. קונקרטי, ניתן אולי לקבוע אם הונאה אסטרטגית הנה תופעה שגורה, או נדירה; האם שימוש בהונאה מחזק את הסבירות של ההפתעה האסטרטגית? האם אזהרות הנן אמצעי יעיל למנוע הונאה? והאם קיים סף מזער, או מיטבי, ליישום מוצלח של הונאה?

ניתוח המידע

כאיזו תדירות מתבצעת הונאה?

האם מדינות מסוימות משתמשות בהונאה יותר מאחרות?

אחד ההיבטים היותר מפתיעים של ההונאה, הוא, לפי הגדרתה כאן – התרחשותה לעיתים קרובות מאוד (ראה טבלה 2). הדבר מפתיע, מכיוון שרק בזמן האחרון החלו חוקרים להתמקד בתופעה אשר מלווה, ככל הנראה, כל מבצע אסטרטגי מאז שנת 1914. ניתוח מידע מראה, כי כמעט בכל 93 העימותים האסטרטגיים (למעט 17 יש הוכחות ברורות לשימוש בהונאה.

טבלה 2: תדירות ההונאה

סיווג	תדירות מוחלטת	תדירות יחסית
N	8	9%
N?	3	3
Y	76	82
Y?	3	3
Y-	3	3%

ב-82% מהמקרים קיימת הונאה, ורק עתה החלו החוקרים לבדוק באופן שיטתי את חלקה של ההונאה במבצעים אסטרטגיים; וזה דורש הסבר. ההסבר הפשוט ביותר להתעלמות החוקרים מההונאה הוא, שרק באחרונה הפך מידע על ההונאה להיות זמין, אף כי מקבלי ההחלטות (קברניטים?) היו מודעים לפוטנציאל של ההונאה בקביעת התוצאות האסטרטגיות של מהלכים. במידת מה, זה הסבר סביר אך העובדה שהחומר היה קבור בארכיונים נעולים מסבירה רק חלקית את המיעוט היחסי של תשומת הלב להונאה עד

הערה אחרונה לגבי המידע: כיוון שנעשה מאמץ לכלול כל קרב עיקרי מאז 1914, אין זה "מדגם" אקראי, שניתן לנתחו בשיטות סטטיסטיות רגילות. לכן, בדיקת משמעות סטטיסטית במבחנים המיועדים למדגמים אינה מתאימה. אף-על-פי-כן, אפשר להגיע להבנה חודרת של הונאה אסטרטגית מניתוח המידע בגישה, המגישה תיאור חישוב הסתברויות מותנות. למעשה, ניתן לטעון שהשיטות הסטטיסטיות מאפשרות הסקה של הסתברויות מותנות באוכלוסייה, על סמך ההסתברויות שנמצאו במדגם. לכן, ההסתברויות המותנות המוצגות בניתוח זה יכולות להיות מוצגות כהסתברויות, אשר היו מתגלות בהסקה סטטיסטית*.

כאשר מתחשבים בכל האמור לעיל, ניתן לבדוק את המידע וכיצד סווג. כזכור, המידע פורסם ב-1969 בהקשר לאירועים שמתוכם נשלף. גרסה מעודכנת של המידע נמצאת בידי הסוכנות המרכזית לביון של ארה"ב (CIA)⁶. במחקר זה נעשה שימוש בגרסה המעודכנת. קיימים 41 משתנים. טבלה 1 מסכמת כל משתנה,

* המדען מנסה להבין את העולם הסובב אותו ע"י תיאור, ע"י גילויי שגרותיו (regularity) וע"י בניית התיאוריות (חוקים) לתפעולו. התיאוריות הללו מביאות לבניית מודל, שכל אחד יכול לנסות להפעילו, כדי לבחון את התיאוריה. המבחן האמיתי של המודל הוא ביכולת לשנות (to replicate) את הניסוי באמצעותו, תוך תוצאות דומות. המדגם (sample) מאפשר לחקור את ההתפלגות (distribution) של תכונות מסוימות בקרב אוכלוסייה גדולה יותר מתוך התכל (universe).

המדגם מאפשר לתאר את האוכלוסייה שממנה הוא נדגם. משתמשים בו משום החיסכון בזמן ובעלות. על-ימנת שמדגם לא יהיה מוטה (biased), הוא צריך להיות אקראי (random) ומייצג את האוכלוסייה. הסטטיסטיקה קובעת, כי אין קשר בין גודל המדגם לבין מידת הדיוק של המסקנות ממנו.

תורת ההסתברות (probability) מהווה מודל תיאורטי ומתמטי, לחומר המשתנה מעיקרו, והסטטיסטיקה הנה אוסף השיטות להסקה (inference) מתוך החומר הזה. תורת ההסתברות מתאימה מודל תיאורטי למצבים מעשיים מוגדרים וקבועים, תוך חזרה מרובה על אותה פעולה, או תצפית. כמסגרת לכל דיון בהסתברות, נתון מצב קבוע בעל תוצאות אפשריות שונות (הוא הניסוי). הסיכוי של כל אחת מהתוצאות הוא ההסתברותם.

כל תוצאה אפשרית בניסוי נתון היא נקודת מדגם, ואוסף כל נקודות המדגם הוא מרחב המדגם. קבוצה של נקודות מדגם הנה אירוע. ההסתברות המותנית הנה תיאור ההסתברות של חלקים ממרחב המדגם, הנוצר בניסוי מסוים – המערכת.

האם הונאה מגבירה את סבירות הניצחון?

שאלה אחרת היא האם הונאה מגבירה את הסיכוי להשיג הפתעה: ולפיכך, להשיג ניצחון; וטב לוח 4-5 מסייעות לענות עליה.

טבלה 4 מראה, כי ניתן להשיג הפתעה גם ללא הונאה. כמו כן, הטבלה מראה גם, שכנראה הונאה מבטיחה הפתעה. המידע בטבלה 4 מעורר את השאלה האם קיים סף מיטבי (אופטימלי) שמתחתיו הסיכוי להפתיע יורד דרמטית, ומעליו, הסיכוי להפתיע אינו עולה במידה ניכרת. טבלה 5 עונה על כך. היא מכילה מעין סולם מרווחי*, שנוצר מכל תחבולות ההונאה אשר השתמשו בהן בכל העימותים האסטרטגיים. בדיקה של המשתנים בטבלה 1 מגלה, כי וילי סיווג עשר תחבולות שונות. בעיון נוסף נראה, כי ניתן

טבלה 3: שימוש בהונאה אסטרטגית ע"י מדינות

מדינה*	כיום ראשי של עימות אסטרטגי	שימוש בהונאה אסטרטגית
בריטניה	10	10
סין	3	3
צרפת	3	3
גרמניה	18	16
ישראל	4	4
יפן	5	5
צפון ויטנאם	2	2
הרפובליקות הספרדיות	3	0
בריה"מ	14	12
ארה"ב	21	19
סך הכל	83	74

* כל האחרות יזמו עימות אסטרטגי אחד, או שלא יזמו כלל עימות כזה.

לקשור בקלות חלק מהתחבולות – מו"מ, פעילות מבצעית, הטעייה והסוואה – להונאה טקטית, כמו גם להונאה אסטרטגית. שאר התחבולות – מסמכים מזויפים, הדלפות לתקשורת, שמועות, מסרים ברדיו, סוכנים כפולים ועוד – קשורות בצורה מעורפלת פחות להונאה אסטרטגית. לכן, אם השתמשו בשש מהתחבולות הללו, נבנה סולם בטווח 0-6, תוך תלות במספר התחבולות האסטרטגיות אשר ננקטו בעימות אסטרטגי

לעשור האחרון. להיפך, לפחות 320 ספרים ומאמרים, הדנים במיוחד בהונאה, או בהפתעה זוהו במחקרו של וילי, תחבולות: הונאה והפתעה כמלחמה. הסבר אחר עשוי להיות נעוץ בעובדה, כי מבצעים אסטרטגיים הם מאורעות כבירים, המייצרים כמות גדולה של מידע, ומושכים תשומת לב גדולה להיבטים היותר בולטים והיותר ידועים שבהם. יכול להיות, כי החוקרים, אשר הוצפו במידע שמיקד את תשומת לבם, נכשלו עקב כך (בדרך כלל), בזיהוי העובדה, כי להונאה תפקיד שקט, אך קריטי, בהשפעה על תוצאות אסטרטגיות. נראה, כי ויליאם האריס מחברת ראנד* אימץ עמדה זו במחקר שטרם הופץ לקהל הרחב. במחקרו בחן האריס את המידע בגרסתו הקודמת (משתנת 1969) והסיק מסקנות טנטטיביות. אלה קובעות, שארצות מסוימות נוטות להשתמש בגישות הונאתיות יותר מאשר ארצות אחרות, ומדינה שאינה משתמשת בגישות אלה, לוקה בחיסרון אסטרטגי לעומת מדינה אשר משתמשת בהן (כאשר שאר המשתנים זהים)⁷. האריס התעניין במיוחד בארצות הברית ובעימות האסטרטגי המתמשך בינה לבין רוסיה. הוא חשש, כי ארה"ב אינה מודעת לפוטנציאל של הונאה אסטרטגית. אולם, הגרסה המאוחרת יותר של המידע מראה, כי ארה"ב השתמשה בהונאה אסטרטגית בהיקף רחב מאשר ידוע ברבים. טבלה 3 מגלה, כי יחסית לבריה"מ, ארה"ב יזמה יותר פעולות אסטרטגיות, אשר כללו הונאה.

טבלה 3 מצביעה גם על כך שרוב השחקנים העיקריים בעולם המערבי משתמשים, כנראה, בהונאה בעימותים אסטרטגיים. יתכן שזה ממצא חשוב בעל השלכות על גיבוש מדיניות. פירוש הדבר, כי מקבלי החלטות, הנמצאים בעימות אסטרטגי עם מדינות המופיעות בטבלה 3, צריכים לצפות, כי תופעל עליהם צורה כלשהי של הונאה אסטרטגית. כאשר קיימת סבירות לשימוש בהונאה בעימות אסטרטגי, מתעוררות שאלות כגון: האם מכניסה ההונאה את יעדה לנחיתות, ומגבירה את הסיכוי, שהיזם ישיג ניצחון? האם אזהרות ואזהרות מוצלחות נגד הונאה?

* RAND Corporation – תאגיד חשיבה לעניינים אסטרטגיים בארה"ב – המערכת.
* סולם מרווחי – interval scale.

טבלה 5: מספר התחבולות ורמת ההפתעה

מספר התחבולות	0	1	2	3	4	5	6	סה"כ
לא הושגה הפתעה	0	0	6	0	0	0	6	
הושגה הפתעה	0	2	46	20	12	7	0	87

תלות במידת התרומה של ההפתעה לניצחון. עובדה זו מתאימה לשכל הישר, המניח שיש יתרון טקטי, או אסטרטגי, ליום ההתקפה. אך, בו בזמן, ההסתברויות המותנות לניצחון אפשרי (כאשר נתון, כי יש/אין הפתעה) מצביעות על כך, שההפתעה תורמת להעלאת הסבירות לניצחון. ההסתברות לניצחון, כאשר קיימת הפתעה, היא 0.93; ללא הפתעה, ההסתברות יורדת ל-0.50.

ההבדל בין שתי ההסתברויות גדול מאוד, ואם היו כלולים במידע מקרים רבים יותר של "אין הפתעה" ו"מפלה", אפשר היה להסיק, כי הפתעה תורמת משמעותית לניצחון. בנייתו זה ההסתברויות רק מצביעות על כך שהפתעה, שהושגה בהונאה, מעלה את סבירות הניצחון. אף כי לא ניתן להסיק חד-משמעית, כי הפתעה מעלה את הסבירות לניצחון, מתחזקת חשיבותה הפונקציונלית של ההונאה כתורמת להפתעה; ובכך – לניצחון. טבלה 4 מראה, כי ההסתברות להשגת הפתעה ללא שימוש בהונאה אסטרטגית, נמוכה משמעותית (0.65) מההסתברות להשגת הפתעה בשימוש בהונאה אסטרטגית (1.00).

יש לפרש בזהירות את ההסתברויות הקשור

טבלה 6: הפתעה וניצחון

ניצחון	מפלה
הפתעה	81 ($p=0.87$) $p(V/S)=0.93$
אין הפתעה	3 ($p=0.03$) $p(V/N)=0.50$ 84 ($p=0.90$)

מסוים. הסולם הזה מופיע בראש טבלה 5, כאשר הטורים מסמנים הפתעה אסטרטגית.

יילי ציין, שהיו תחבולות הונאה בכל עימות אסטרטגי הנכלל במידע. אך הוא דיווח, כי אחת עשרה פעמים הושגה הפתעה בלי הונאה מאורגנת. הפרדוקס מוסבר כך: כדי לסווג תחבולות כמצביעות על מדיניות של הונאה, חייבות העובדות ההסטוריות להראות, כי מנהיגי האומה (הקברניטים) יישמו בפועל הונאה אסטרטגית. עובדות כאלה ניתן למצוא במסמכים, בזיכרונות או בריאיונות. ומכיוון שלא נמצאו עובדות כאלו על כל המקרים הכלולים במידע, ניתן להניח שהתחבולות בכמה מקרים מקריות, ואינן חלק מתכנית מאורגנת.

למרות זאת, עשויה טבלה 5 להצביע על מסקנה חשובה באשר להונאה: הסף המיטבי להשגת הפתעה הוא שתיים-שלוש תחבולות, וככל הנראה – קרוב יותר לשתיים, תוך תלות בסוג התחבולה, ביעד ובהקשר ההונאה. יתר-

טבלה 4: הונאה והפתעה

הפתעה	אין הפתעה
אין הונאה	11 ($p=0.12$) $*p(S/ND)=0.65$
הונאה	76 ($p=0.82$) $**p(S/D)=1.00$

* הסתברות להפתעה כאשר אין הונאה
** הסתברות להפתעה כאשר יש הונאה

על-כן, הטבלה מצביעה ששימוש בשלוש תחבולות או יותר, מבטיח את ההפתעה.

בנקודה זו, מעניין לנסות ולענות על שאלות על התחבולות התדירות, על הצירוף הסביר ביותר של תחבולות ועל תחבולות מיוחדות שניתן לזהותן עם ארצות מסוימות. המחקר בשטח זה יעשה בהזדמנות אחרת. ננסה להשיב על השאלה, האם השגת הפתעה אסטרטגית משפרת את ההסתברות לניצחון. תשובה חלקית ניתנה בטבלה 6 – הסתברות לניצחון גדלה כאשר מושגת הפתעה. טבלה 6 מראה, כי הסתברות לניצחון גבוהה מאוד (0.90), ללא

סית, ועשוי להפוך אותה ליתרון – אם יצליח להפנות את תכנית ההונאה נגד יריבו, יוזם תכנית זו.

האם אזעקות ואזהרות משפיעות על הצלחת ההונאה?

הגם שעבודות חוקרים אחרים מחזקות את הממצאים שהוצגו לעיל, קיים ויכוח על התועלת של האסטרטגיות להונאה ולחשיפת ההונאה. דיון מפורט בנושא זה מעורר, ללא ספק, את השאלה הבאה: האם אזעקות ואזהרות על הונאה הממשמת ובאה מספיקות לביטול התקפה, שבתנאים אחרים יש לה סיכוי גבוה להשיג ניצחון. המידע שופך מעט אור בסוגיה זו.

טבלה 7 מטפלת בשאלה האם אזהרות מפחיתות את הסבירות להפתעה. לפיה, הסבירות למתן אזהרה טרם התקפה היא 0.78. עם זאת, למרות ההסתברות הגבוהה למתן אזהרה, ההסתברות להשגת הפתעה בתנאים אלה היא 0.93.

הסבירות הגבוהה של הפתעה למרות אזהרה מתאימה למסקנות הטנטטיביות אשר כבר הוצגו.

טבלה 7: מתן אזהרה והשגת הפתעה

אין אזהרה	ניתנה אזהרה	
19(p=0.20)	68(p=0.73)	הושגה הפתעה
	p(S/W)=0.93	
1(p=0.01)	5(p=0.05)	אין הפתעה
	p(NS/W)=0.07	

גו. עובדה זו מעניינת ודורשת חיזוק נוסף. אם עובדה זו אכן נכונה, היא יכולה להסביר את הנושאים אשר פותחו בעבודה הקלסית של רוברטה וולסטטר, פרל הרבור: אזהרה והחלטה⁹. ובמחקר של ברטון וילי, הבוחן כיצד הונו הגרמנים את סטלין במלחמת העולם השנייה, מלת הקוד ברברוסה¹⁰. שני הספרים נגעו בדרכם בשאלה מדוע יעד ההונאה מופתע כה בקלות. זאת, אף כי ניתוח הסטורי מגלה, כי לפני ההתקפה היה מידע מספיק על אפשרות

רות להונאה ולהפתעה, כמו גם את אלה הקשורים להפתעה ולניצחון. עם זאת, כאשר בוחנים אותן בהקשר למידע שבטבלה 5, צצות מספר מסקנות מעניינות משתי הקבוצות של ההסתברויות. המסקנות נוגעות לצורך בשימוש זהיר בהונאה אסטרטגית, ולעלות הונאה זו.

טבלה 5 מראה, כי ההסתברות להשגת הפתעה בשתי תחבולות גבוהה למדי (0.88). בשלוש תחבולות, או ביותר – היא 1.00. לפיכך, ניתן להסיק – שוב, בזהירות – כי ניתן להונות את היעדים בקלות. יתר-על-כן, נראה, כי היעדים ניתנים להונאה ללא הקצאת כמות רבה של משאבים טקטיים לטובת תכנית ההונאה. נראה, כי זול מאוד לבצע טפול* של תקשורת רדיו, הדלפות לעיתונים וסוכנים כפולים כדי להשיג הפתעה, ולחזק את סבירות הניצחון. כל זאת, בהשוואה, למשל, לעלות הכלכלית ולתועלת האסטרטגית השולית של מטוסי קרב.

ויליאם האריס הגיע לאותה מסקנה, כאשר טען, כי ארצות, שאיביהן מודעים לפוטנציאל השימוש בהונאה לשם השגת יתרון אסטרטגי, חייבות לפתח אסטרטגיות הונאה משל עצמן⁸. האריס הוסיף, כי ארצות העלולות לשמש יעד להונאה חייבות לפתח אסטרטגיות לחשיפת ההונאה. עצה זו נראית רלוונטית, ואמנם מדינות צריכות להכיר היטב הונאה ככל האפשר, ובכלל זאת: כיצד מפעילים הונאה, כיצד עלולים אייביהן להשתמש בה נגדן, כיצד לעלות על עקבותיה של ההונאה וכיצד לחשוף אותה.

ההונאה חיונית במיוחד במצב של שיוויון כוחות אסטרטגי יחסי מבחינת אמל"ח וציוד. במקרים של אי-שיוויון אסטרטגי ברור, אין זה סביר שתהיה התקפה, מפני שהאיום המבוסס באשר לאפשרות של ההתקפה יוביל בסבירות גבוהה את הצד הנחות לסגת מעימות אסטרטגי. במקרים שתוצאות העימות האסטרטגי ודאיות פחות, נראה, כי הצדדים צריכים להשתדל ולהשיג כל יתרון אפשרי. כאשר שאר המשתתפים, הצד היוזם בהצלחה הונאה, משיג יתרון יחסי ברור בעלות נמוכה יחסית. כמרכן, מי שיחשוף הונאה, יפחית בכך את נחיתותו היחסי

מידע על הונאה אסטרטגית. כך, חוקרים אחרים, אשר ישתמשו באותם הגדרות וכללים לקידוד יוכלו ליצור מחדש את המידע. דרך זו תעודד חוקרים להבהיר את המושגים על הונאה אסטרטגית ומושגים הרלוונטיים להם במובן של המייצגים האמפיריים של מושגים אלה. בנוסף, הדבר יסייע לאמת מחדש את הממצאים הנוגעים להונאה, ויאפשר לחוקרים להידבר ביתר בהירות על המושג הונאה במובנו התיאורטי ועל השפעתו על המדיניות.

למרות שעיקר הפרק מוקדש לבעיות מתודולוגיות ומספר מוגבל של שאלות מחקר-יות, עולות מספר שאלות נוספות מתוך הנושאים הנדונים כאן. כנראה, ניתן למצוא מידע נוסף כדי לבדוק שאלות אלו. הבעייה העיקרית היא, האם לקבוצות מסוימות של תחבולות הונאה יש סבירות רבה יותר להשיג הפתעה, כאשר הן מכוונות ליעדים מסוימים. בנוסף, חשוב לדעת אילו תחבולות הונאה יינקטו בסבירות גבוהה ע"י שחקן מסוים נגד הזולת. לבסוף, למרות שאין זה נובע ישירות מהניתוח במחקר זה, חשוב לבדוק הפתעה לגבי מקום ההתקפה, שהוא ההיבט החשוב ביותר לגבי הונאה כפי שלוין טען. בדומה, חשוב לבדוק האם כשיום ההונאה יודע את המשתנים – תפיסות מוקדמות של יעד ההונאה, או תגובותיו לגבי תכניות הונאה מתמשכות – עשוי הדבר להשפיע על סבירות ההפתעה.

במקביל, ניתן לומר, כי, במידת מה, אפשר לחקור הונאה אסטרטגית בדרך אמפירית ושיטתית, וכי ניתן להשיג ידע משמעותי ושימושי על הונאה באמצעות מחקר זה.

הערות

1. Anthony Cave Brown, *Bodyguard of Lies* (New York: Harper and Row, 1978); Ronald Lewin, *Ultra Goes to War* (London: Hutchinson & Co., 1978); R.V. Jones, *The Wizard War, British Secret Intelligence, 1939-1945* (New York: Coward, McCann and Geoghegan, 1978); Roberta Wohlstetter, *Pearl Harbor: Warning and Decision* (Palo Alto, CA: Stanford University Press (1962);

קיומה; אף כי גורמים שונים במודיעין הסיקו, כי ההתקפה צפויה והתריעו על כך. ללא תלות בהסבר, נראה, כי וולסטטר ווילי הבחינו בתופעה, העשויה להיות שכיחה מאד בעת ניתוח התקפת היפנים על פרל-הרבור ופלישת הגרמנים לרוסיה. ריצ'ארד בטס הגיע למסקנה דומה במאמר שפורסם באחרונה¹¹. אמנם בטס מנסה להסביר את התופעה, אך הסברים אלה נמצאים מחוץ לתחום של המאמר הזה; ולכן, נראה, כי בנקודה זו יש לפנות למסקנות.

מסקנות

הניתוח המוצג בפרק זה דן בכמה מהנושאים הקשורים להונאה אסטרטגית. אין הנושאים ממצים את הסוגייה הזו, אך הם מצביעים על הדרך לקידום מחקר ההונאה מעבר למיקודו בגישה של ניתוח אירועים. זאת, בהצגה של מספר הכללות, אשר תקפות לגבי מספר רב של מקרים, הקשורים להונאה אסטרטגית. ניתן אף לאשש הכללות אלה במידע. ברובזמן, הניתוחים מבהירים גם, כי כמה מהבעיות הקשורות לאי-סוף מידע על הונאה, צריכות להיפתר על מנת שניתן יהיה לבנות בסיס אמפירי מוצק יותר למחקר בעתיד.

בקיצור, על סמך הניתוחים הקודמים, ניתן לומר, כי הונאה אסטרטגית היא תופעה נפוצה. יתר-על-כן, ניתן לומר, כי לתכניות הונאה, המשתמשות במספר קטן יחסית של תחבולות, יש הסתברות גבוהה להצלחה – גם אם ייחשפו ויעדי ההונאה יוזהרו. לבסוף, כפי שהודגש בחלק העיקרי של פרק זה, אם הממצאים האלה יחזקו במידע אמין נוסף, עשויות להיות לכך השלכות לגבי מדיניות: לאמור – התעלמות מהתועלת הפוטנציאלית, או אי שימוש ביתרון של טכניקות ההונאה וחשיפת ההונאה אינם נבונים בעימות אסטרטגי.

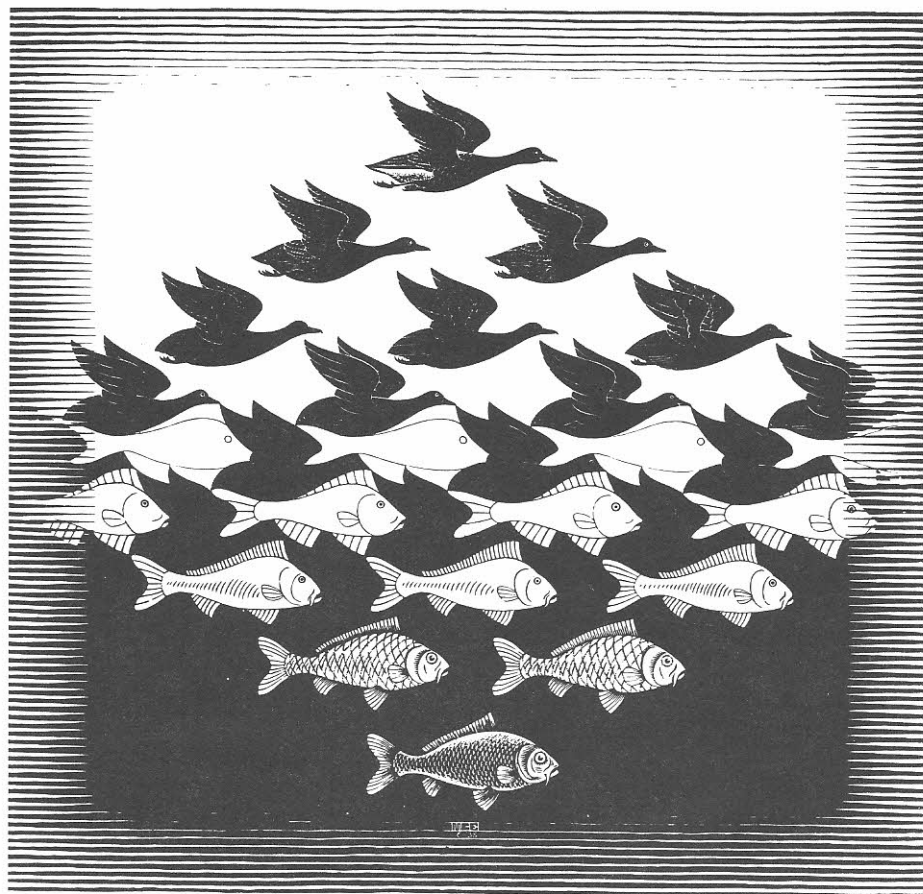
למרות החשיבות של הממצאים האלה וההשלכות המדיניות העשויות לנבוע מהם לטווח הארוך, הכרחי לדון בטווח הקצר בבעיות המתודולוגיות שהועלו. החשובה שבהן היא לשחזר את המידע. המסקנה המתבקשת היא, כי צריך לסווג (לקדד) את המידע הזה וכל מערכת

של ארה"ב, בספריית צבא ארה"ב, ובספרייה של המכון הטכנולוגי של מסצ'וסטס (MIT). תיעוד על מאגר המידע שמחזיקה ה-CIA מצוי אצל Dixon, *Historical Data Base*.

7. William R. Harris. *On Counting Strategic Deception* (Santa Monica, CA: Rand Corporation Study No. R-1230-ARPA, September 1973).
8. Ibid.
9. Wohlstetter, *Pearl Harbor*.
10. Whaley, *Codeword Barbarossa*.
11. Richard K. Betts. "Surprise Despite Warning: Why Sudden Attacks Succeed." *Political Science Quarterly* 95 (Winter 1980/1): 551-572.

Robert A. Axelrod, "The Rational Timing of Surprise", *World Politics* 31 (January 1979): 228-246; Charles Cruickshank, *Deception in World War II* (Oxford: Oxford University Press, 1979); וכמו כן, ברטון וילי, מלת הקוד ברברוסה (ת"א: מערכות, 1978).

2. Cave Brown, *Bodyguard of Lies*.
3. Lewin, *Ultra Goes to War*; and Wohlstetter, *Pearl Harbor*.
4. Barton Whaley, "Stratagem, Deception and Surprise in War," (Cambridge, MA: MIT, 1969).
5. Lewin, *Ultra Goes To War*, p. 278.
6. ניתן להשיג גרסות של מאגר המידע בספריית הקונגרס



סיכום: הונאה הלכה למעשה

דונאלד דניאל וקתרין הרביג

8. המסר הגיע לרמה נמוכה וחסרת חשיבות בארגון היעד.
9. היעד פעל אחרת מכפי שהיוזם צפה (עקב תפיסת עולם שונה, ביורוקרטיה, או מידע אחר).
10. תנאי סביבה שאינם מאפשרים ליעד לפעול כמקווה.
11. זמן ארוך מדי בין הפעלת ההונאה לבין התגובה של היעד (בתנאים משתנים).

גורמים להצלחה

1. משוב, המאפשר ליוזם לבקר את ההונאה, ולהתאימה מזמן לזמן.
2. ההונאה תואמת למטרות ולתפיסות של היעד ושל מקבלי ההחלטות בו (הונאה עצמית).
3. הצורך של היעד במידע, תלותו באפיקי מידע ורצונו לקבל החלטות רציונליות.
- בבדיקת מקרי המבחן נמצא, כי לעתים הקו המבדיל בין הצלחת הונאה להצלחת הונאה עצמית, הנו דק ביותר; ובמקרים מסוימים התברר, שלהונאה העצמית תפקיד נכבד יותר מזה של ההונאה עצמה (לדוגמה: סירובו של מנהיג צ'כוסלובקיה, אלכסנדר דובצ'ק, להאמין, בני גוד לעדויות בשטח, כי כוונת בריה"מ לפלוש לארצו ב-1968).
- בניתוח התיאורטי הוענק משקל מיוחד למשוב מהימן, העומד לרשות יוזם ההונאה. שלא כצפוי, מקרי המבחן אינם מאשרים קביעה זו, ומיעוטם נעדר משתנה זה.

הונאה נגדית

- הדרכים לקידום הונאה נגדית מול היוזם, למרות היתרון ההתחלתי של האחרון הן:
1. שינוי דרכי החשיבה וקידום ניסיונות לראות את העובדות ב"עיניים אחרות".
 2. מודעות לקונספציה ולחולשותיה (איזה מידע נדחה בגללה). ניתן למסד זאת ע"י הקמת צוות מיוחד שישקול איזו הונאה אפשרית בכל מצב ומצב, ואין ניתן להתגונן מפניה.
 3. לשקול זרם פעילויות חלופי.
 4. מניעת הונאה ע"י היעדר עקיבות בפעולת יוזם ההונאה הנגדית, כך שאי אפשר לצפות את פעולותיו, והתנהגות מפתיעה הבאה לכסות על פעולות אמיתיות. יצירת אי-ודאות, הגדלת הסיכון ליוזם ההונאה וחסול המשוב לאויב.

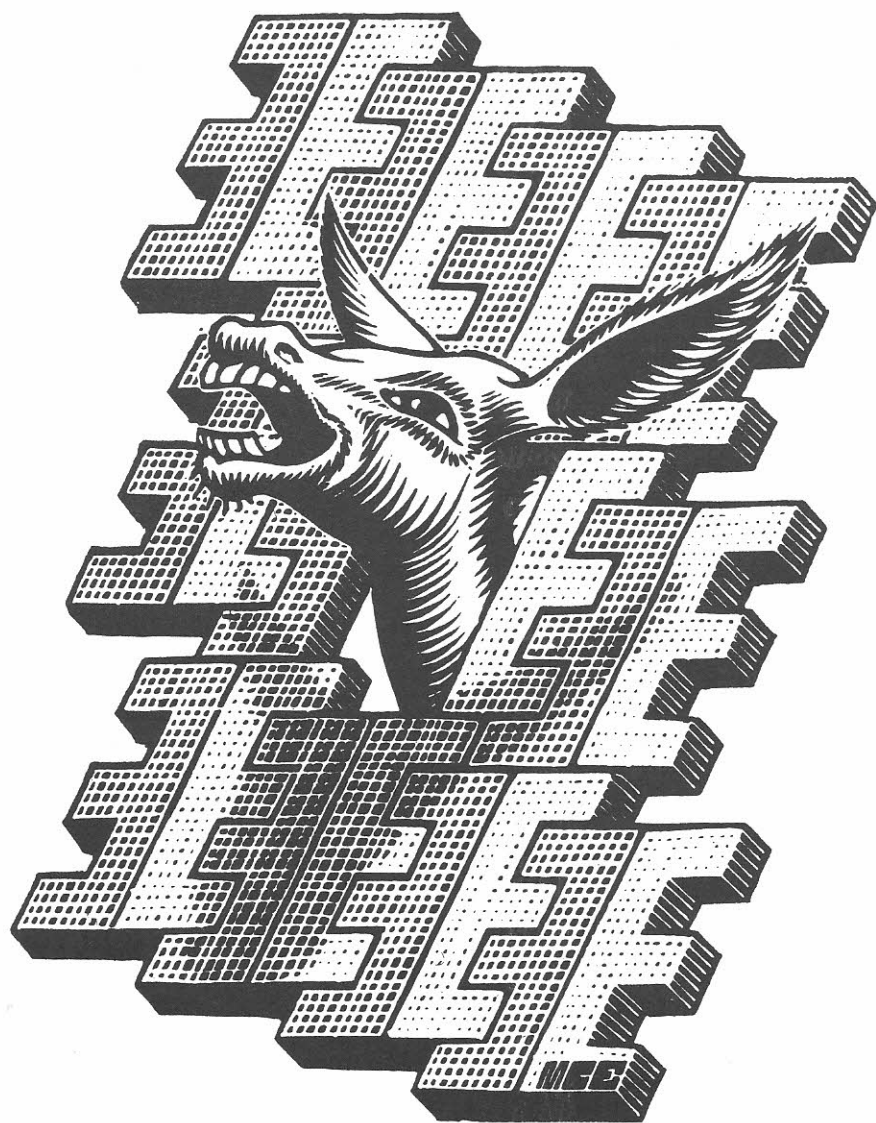
המניעים להונאה:

1. ריווח צפוי.
2. השגת פיצוי על חולשה.
3. הפחתת עלויות (הקטנת המחיר) השימוש בכוח.
4. לבדוק את פעולות היריב, ולהשאיר אופציות פתוחות למצבים בלתי צפויים.
5. תרבות היוזם המחייבת הונאה.
6. ניסיון אישי בהונאה.
- בדיקת מקרי המבחן מעלה, כי יש התאמה בינם לבין ההשערה התיאורטית, הרואה בריווח הצפוי מההונאה, מניע מרכזי לביצועה. מטרות ההונאה, לפי מקרים אלה, היו:
1. לתקוף לפני שהאויב יהיה מוכן.
2. להפריד בין כוחות האויב.
3. לבלבל את האויב.
4. לפצות על חולשה.
5. להקטין אבדות.
6. להבטיח ניצחון.
7. להחזיק אופציות פתוחות.
8. לטשטש מראש כישלון (אם היה צפוי).
- אולם, לעתים, הונאה אינה כדאית; לדוגמה: כאשר היא מצביעה על כוונות היוזם. עם זאת, מקרי המבחן תומכים פחות בהשערה האחרת, שלפיה – התנייה תרבותית מעודדת הונאה, ודפוסי תרבות ופוליטיקה מעודדים דפוסי הונאה דומים. מדינות רבות השתמשו בהונאה בדרך דומה הגם שמשטריהן ותרבותן הפוליטית היו שונים.

סיכויים להצלחה או כישלון

- הגורמים התיאורטיים לכשלון:
1. חוסר שליטה במסרים מרגע ששודרו.
 2. אי הגעת המסרים ליעד.
 3. עיוות המסר ע"י רעש, אקראיות.
 4. היעד לא האמין במסרים.
 5. מסרים "אמיתיים", הסותרים את מסרי ההונאה.
 6. חוסר התאמה בין המסרים לבין תמונת העולם של היעד.
 7. סינון המסר ע"י ארגון היעד ואי הגעתו למקבל ההחלטות.

* במקור יש תיאור של שבעה אירועים של הונאה אסטרטגית. גית. – המערכת.



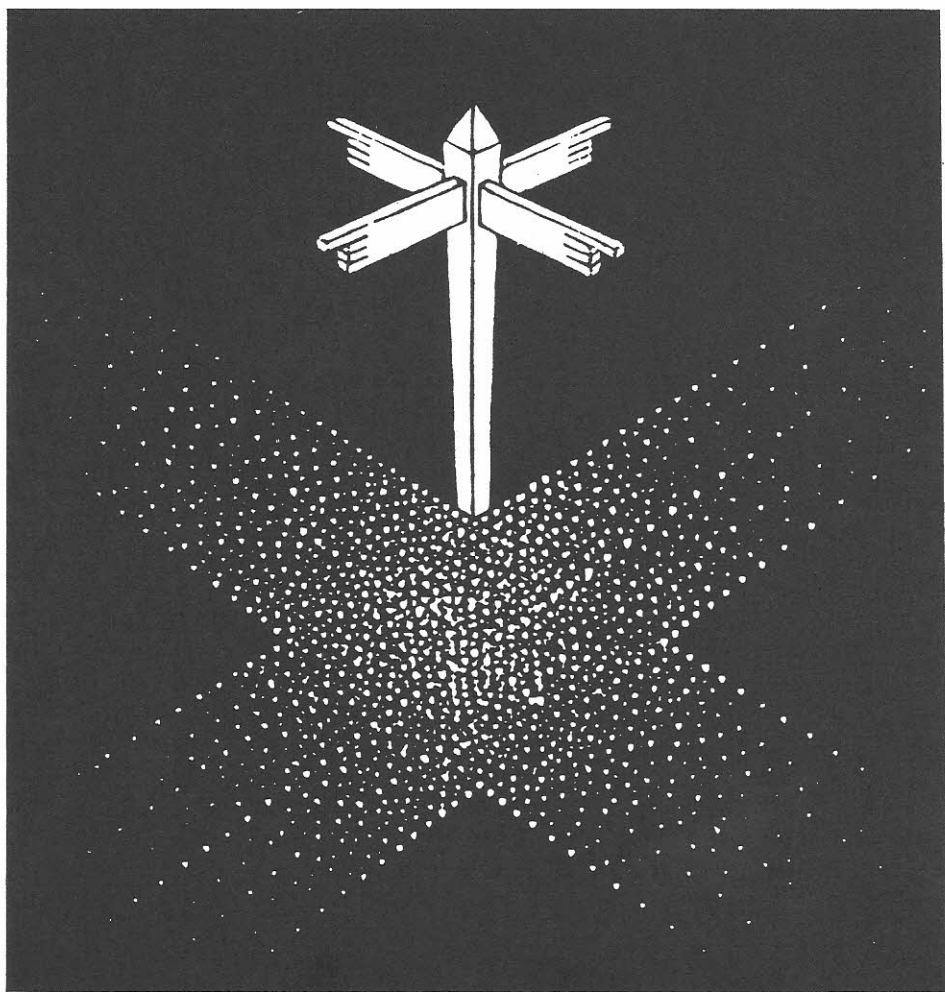
נספח – לקריאה נוספת

הרשימה דלהלן כוללת מספר ספרים בעברית, העוסקים בהיבטים השונים של סוגיית ההונאה האסטרטגית.

1. ריצ'ארד דיקון, **מהאונכראנה עד הקג"ב** (ת"א: מערכות 1975).
 2. סאגש דן-גרמון, **המלחמה החשאית** (ת"א: מערכות 1963).
 3. ברטון וילי, **מלת הקוד ברברוסה** (ת"א: מערכות 1978)*.
 4. אהרן זאבי, "ההונאה המצרית בתכנית מלחמת יוה"כ", עבודה לתואר מוסמך במדעי הרוח, אוניברסיטת תל-אביב, 1975*.
 5. צבי לניר, **ההפתעה הבסיסית, מודיעין במשבר** (ת"א: הקיבוץ המאוחד 1983)*.
 6. ג"ס מסטרמן, **הסוכנים הכפולים** (ת"א: מערכות 1975).
 7. ברוס נורמן, **מלחמת הצפנים** (ת"א: מערכות 1978).
 8. לאדיסלאס פאראגו, **מלחמת המוחות** (ת"א: מערכות 1956).
 9. ז'יל פרו, **סודות יום הפלישה** (ת"א: מערכות 1966).
 10. אלן קלרק, **מבצע ברברוסה** (ת"א: מערכות 1970).
- ובקרוב יצא לאור בהוצאת **מערכות** הספר **מלחמה סודית ביותר** של ר"ר ג'ונס. כמו כן, ניתן למצוא פרקים רלוונטיים לסוגייה בזיכרונות של קברניטים ושל מצביאים, ובעיקר – על ההונאה במלחמת העולם השנייה.

מאמרים במערכות (על פי סדר הופעתם):

- מתי וייזל, "Ultra Secret – סיפור האניגמה" (גיליון 261–262, עמ' 23–26).
- יהושפט הרכבי, "על מאמרו של ד"ר וייזל 'האולטרה סיקרט'" (גיליון 265, ע' 47).
- מתי וייזל, "תגובה לפרופ' הרכבי" (שם, עמ' 48).
- עוזי ארד, "על חזיון של חוליות רופפות בתהליך המודיעין בישראל" (גיליון 270–271, עמ' 58–60).
- שלמה גזית, "התפקיד – נוכל בשירות הוד מלכותו" (גיליון 273–274, עמ' 49–53).
- אהרן לברון, "הפתעה והתרעה" (גיליון 276–277, עמ' 17–21).
- יהודה ואלך, "על קונצפציה, תכנית וחימוש במבצע ברברוסה" (גיליון 281, עמ' 26–31).
- יואל בן-פורת, "הערכות מצב – מדוע הן קורסות?" (גיליון 289–290, עמ' 29–39).
- אהרן זאבי, "תכנית ההונאה המצרית" (שם, עמ' 39–42).
- סעד א-דין שאולי, "הפוגה" (שם, עמ' 43–45).



על הונאה צבאית / דונאלד דניאל וקתרין הרביג

תיאור שיטתי של מושגים שמסייעים לגבש תיאוריה של הונאה אסטרטגית, הקשר בין שקר לבין תחבולה לבין הונאה.

גורמים הכרטיים בהונאה ובחשיפתה / ריצ'ארד יור

התפיסה ועיוותיה כבסיס לדיון בהונאה. יש לתכנן הונאה בהתאם לדפוסי החשיבה של היעד.

הגישה הארגונית / רונאלד שרווין

ידיעת הארגונים המטפלים במידע אצל היריב ומערכת היחסים ביניהם מאפשרת תפעול מיטבי של ההונאה.

הונאה במבנה תורת התקשורת / ויליאם ריס

תורת התקשורת כמצע לדיון בהונאה. הגומלין שבין היזם לבין היעד לבין האפיק, שבו מועברים המסרים.

גישת המערכות / פול מוס

היזם והיעד הנם אורגניזמים, שמטרותיהם נמצאות בעימות. צריך לבחון אותם לאור זה ובהקשר לסביבתם, במסגרת רציפה של פעילויות.

מבוא לתורה של הונאה-נגדית / תיאודור סארבין

האם אפשר למיין מסרים לאמיתיים ולשקרניים? אין מרשם לחשיפת הונאה, אף כי ניתן לפתח תזרה ושיטות להונאה-נגדית.

ההשקפה הסובייטית / ג'רי ואלנטה

עד מותו של סטאלין נדחקה ההונאה לקרן זווית במחשבה הצבאית הסובייטית. הפלישות לצ'כוסלובקיה ולאפגניסטן מצביעות על ההונאה הסובייטית הלכה-למעשה.

הבנת ההונאה האסטרטגית / רונאלד שרווין וברטון וילי

בניתוח של מאגר מידע על 93 הונאות אסטרטגיות בשנים 1914-1973 ניתן לבדוק מה הקשר בין הפתעה להונאה ובין הונאה לניצחון.



הוצאת 'מערכות'

צבא ההגנה לישראל

משרד הביטחון-ההוצאה לאור

