

جوليان فيشر

JULIAN FISHER



فكر كالجاسوس

أتقن فن التأثير
وابن تحالفات تغيّر حياتك

جوليان فيشر

JULIAN FISHER



فكر كالجاسوس

أتقن فن التأثير
وابن تحالفات تغيّر حياتك

الهامون
للنشر والتوزيع

ترجمة: عمر فتحي



جوليان فيشر

JULIAN FISHER



فكر كالجاسوس

أتقن فن التأثير
وابن تحالفات تغير حياتك

الهدوء
JULIAN FISHER AND ASSOCIATES

ترجمة: عمر فتحي

PIATKUS

First published in Great Britain in 2024 by Piatkus

Copyright © Julian Fisher, 2024

1 3 5 7 9 8 6 4 2

The moral right of the author has been asserted.

All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form, or by any means, without the prior permission in writing of the publisher, nor be otherwise circulated in any form of binding or cover other than that in which it is published and without a similar condition including this condition being imposed on the subsequent purchaser.

A CIP catalogue record for this book is available from the British Library

ISBN: 978-0-34944-060-6

Typeset by Hewer Text UK Ltd, Edinburgh
Printed and bound in Great Britain by Clays Ltd, Elcograf S.p.A

Quotes on pages 144 and 145 are from *Schindler's List* (1993), directed by Steven Spielberg and written by Steven Zaillian, based on the novel *Schindler's Ark* (1982) by Thomas Keneally

Papers used by Piatkus are from well-managed forests and other responsible sources.



Piatkus
An imprint of
Little, Brown Book Group
Carmelite House
50 Victoria Embankment
London EC4Y 0DZ

An Hachette UK Company
www.hachette.co.uk

◀ الكتاب: فكّر كالجاسوس

◀ المؤلف: جوليان فيشر

◀ التصنيف: تطوير ذات

◀ الناشر: دار ملهمون للنشر والتوزيع

◀ ترجمة: عمر فتحي

◀ التصنيف العمري: E

◀ الطبعة الأولى: يناير 2026

تم تصنيف وتحديد الفئة العمرية التي تلائم محتوى الكتب وفقاً لنظام
التصنيف العمري الصادر عن المجلس الوطني للإعلام.

ISBN:

◀ الرقم الدولي المتسلسل للكتاب:


◀ إذن طباعة:





جميع حقوق الطبع وإعادة الطبع والنشر والتوزيع محفوظة لمهمون للنشر والتوزيع، ولا
يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو أي جزء منه أو تخزينه في نطاق استعادة المعلومات
أو نقله بأي شكل من الأشكال دون إذن خطي من ملهمون للنشر والتوزيع.

◀ الطباعة:

   darmolhimon

 www.darmolhimon.com

 0097165551184

 SILICON OASIS, 20TH
FLOOR (SIT TOWER) -
OFFICE 2004, Dubai, UAE

ملحوظة من المؤلف

إنّ كل ما ورد في هذا الكتاب من حكاياتٍ مهنية وشخصية، قائمٌ على وقائع حقيقية. بيد أنه، وحرصًا على حماية المعنيين بالأمر واحترامًا للخصوصية، فقد غيّرْتُ بعض التفاصيل الجوهرية، كما دمجتُ بعض الأحداث والشخصيات حيثما اقتضى الأمر ذلك. وأي تشابهٍ بين الشخصيات المُركّبة وأشخاصٍ من الواقع، هو محض صدفةٍ لا غير. كما أنّ الحوارات المذكورة ليست منقولةً بالنص الحرفي، ولا ينبغي أن تُعامل على هذا الأساس.

إلى رَوْحِي أماندا وتيم... الحليفان الحبيبان اللذان
مازالا على العهد، رغم الهوة السحيقة لغيابهما.

قِفْ!

وتفكّر.

أعلم أنك قد أمسكت بهذا الكتاب للتو، ولكنّي أود منك أن تضعه من يدك مرةً أخرى، لدقيقةٍ أو دقيقتين لا غير. وأرجو منك أن تقضي هذا الوقت في التأمل في السؤال التالي:

ما الذي يفعله الجواسيس؟ دعك من الإجابات البديهية من قبيل: الجواسيس يعملون في الظل؛ ويتعاملون بالأسرار؛ ويديرون عملياتٍ خفية. كل هذا صحيح. ولكنه لا يجدي نفعًا.

أريد منك أن تفكر في التفاصيل الجوهرية الدقيقة. من هم هؤلاء الجواسيس؟ وما الذي يفعلونه حقًا في الظل؟ ولمّ يتعاملون بالأسرار؟ وأين ومتى يديرون عملياتهم؟

والأهم من ذلك كله، كيف يباشرون عملهم؟ انبذ الصور النمطية التي روّجت لها هوليوود؛ فأبطال الشاشة الخارقون لا يمتون بصلّةٍ تُذكر إلى نظرائهم في الواقع. فالجاسوسية صناعةٌ، لا فطرة. وهذا ما سنراه. وبوسعك أنت أيضًا أن تصنع نفسك على شاكلتهم.

ولكن، قبل أن ننطلق معًا في هذه الرحلة، أدعوك مرةً أخرى لأن تضع هذا الكتاب من يدك للحظات، وأن تسأل نفسك:

ما الذي يفعله الجواسيس حقًا؟

ثم، حين تكون مستعدًا، اقلب الصفحة. فهناك، سأشرح لك لِمَ أرى أن الجواب عن ذلك السؤال، هو أروع وأكثر إدهاشًا مما قد تأمل أي روايةٍ أو أي

فيلم أن يصوره.

مقدمة

يفعل الجاسوس يفعل شيئاً استثنائياً.

إذ يسافر إلى الخارج، غالباً تحت ستار، إلى أراضٍ معادية. وما إن تطأ قدماه البلاد، حتى ينسج علاقاتٍ مع كبار الشخصيات السياسية والعسكرية والقانونية. فينتقي بعضهم من بيئاتهم المهنية، ويستدرجهم إلى صداقاتٍ شخصية حميمة. ومع مرور الوقت، يركز على أكثر هذه العلاقات وعدداً، فيوطدها، ويعزز أواصر الثقة المتبادلة والتفاهم. ثم، بعد تقييمٍ دقيق، وفي توقيتٍ مُحكمٍ ومختارٍ بعناية فائقة، يوجّه ضربته.

وحين يأتي اليوم الموعد، يجلس مع أحد أصدقائه الجدد، في مكانٍ هادئٍ، بعيدٍ عن الأعين، باعثٍ على الاسترخاء. في مطعمٍ فندقيٍّ فخم، ربما، أو على مقعدٍ حديقيٍّ في أمسيةٍ صيفيةٍ عليلة. فيصب له كأساً من النبيذ، ويهدئ من روعه إن كان به قلق، ويستدرجه إلى إيقاعٍ هادئٍ من حديثٍ ودّيٍّ. فيقرأ لغة جسده، ويصغي في تركيزٍ شديدٍ إلى كلماته، وقرّون استشعاره العاطفية لا تلتقط إلا ذبذباته هو. ويحتد إحساسه بالزمان والمكان والمناسبة، ولكن قوامه يظل مسترخياً وملامح وجهه منبسطة. ومع الانغماس في الحديث شيئاً فشيئاً، يطلب منه أن يفعل له شيئاً.

يطلب منه أن يخون بلده.

* * *

يطلب منه أن يعمل لحسابه، وأن يصبح شريكه طواعيةً في ثاني أقدام مهنةٍ في العالم: الجاسوسية.

يتردد الرجل، بطبيعة الحال. ولكنه تردّد لا رفض. فقد فتح الجاسوس نافذة تجنيد العملاء الضيقة، وما عاد يبقى على الرجل إلا أن يتسلق من خلالها لينضم إليه على الجانب الآخر. جانبه هو.

ثم يشرح للرجل -وعيناه لا تفارقانه- ما الذي سيعنيه كل ذلك. فيشرح له أنه سيُنظر منه أن يضع يده على معلوماتٍ سرية تتعلق بخطط بلاده السياسية، والعسكرية، والاقتصادية، وأن يشاركه إياها. وأنه سيساعده على تقويض الأمن القومي لبلاده، دعمًا لمصالح بلد الجاسوس. وسيكون بذلك خارقًا للقانون، بطبيعة الحال. وإنّ هو قُبض عليه، فقد يتعرض لعقوباتٍ مخيفة: فضيحةٌ عامة؛ فالسجن؛ فالتعذيب، ربما. فالإعدام، في بعض البلدان.

وهو يصارحه بالمخاطر. فإن ساءت الأمور، سيتوجب على الرجل أن يعتمد على فطنته ودهائه لينجو بحياته. وسيفعل الجاسوس ما بوسعه ليساعده، ولكنه في النهاية زائرٌ في بلد الرجل، وستكون هناك حدودٌ لما يمكنه أن يفعله. ففي أحلك الساعات وأشدّها خطرًا، حين يخفق قلبه بعنف، ويجف ريقه، وتتحول أحشاؤه إلى سائلٍ جليدي، سيتوجب عليه أن يتدبر أمره بنفسه. فتلك هي حياة الخائن.

يطلب منه كل هذا، بينما ضجيج الأحاديث اللامبالية من حولهما يخفت ويتحول إلى هسهسةٍ في أذنيه.

فيقول: «نعم».

* * *

«نعم»، رغم معرفته بعواقب الفشل. ورغم معرفته بمصير «أوليغ بنكوفسكي»، على سبيل المثال.

يتعرف زوار مركز «سبايسكيب» في مانهاتن (1) على «بنكوفسكي»، الذي كان عميلًا لوكالة المخابرات المركزية في الستينيات، و«أهم جاسوس في الحرب الباردة». (2) فقد كان ضابطًا في «مديرية المخابرات الرئيسية» (GRU) (وهي منظمة الاستخبارات العسكرية السوفيتية)، وقد قدم معلومات استخباراتية تتعلق بالقدرات العسكرية الروسية، ثبت أنها كانت حاسمة خلال أزمة الصواريخ الكوبية. وقد منحت هذه المعلومات الرئيس كينيدي «الثقة للسعي وراء حل دبلوماسي للأزمة، مدعومًا بحصار بحري». (3) وقد دفعت أفعاله هذه وكالة المخابرات المركزية إلى أن تمنحه الاسم الرمزي «بطل» (HERO). ولكن بطولته هذه كانت في نظر السوفييت خيانة، أولئك الذين لعلمهم قد اكتشفوا أمره عن طريق وشاية من مصدرٍ سوفيتي من الغرب. ومهما كان سبب انكشاف أمره، فقد كان مُقدَّرًا له أن يموت ميتةً شنيعة. وتشير معظم التقارير إلى أنه قد قُدم لمحاكمةٍ صورية في روسيا، ثم قُتل رميًا بالرصاص في 16 مايو 1963. وتشير رواياتٍ أخرى، أشد هولًا ودموية، إلى أنه لربما قد رُبط إلى نقالةٍ وأُلقي به، وهو في كامل وعيه، في فرن محرقة. وفي كلتا الحالتين، يظل مكان رفاته مجهولًا.

و«نعم»، رغم معرفته بقصة «روبرت هانسن»، ذلك العميل في مكتب التحقيقات الفيدرالي الذي تحول للعمل لصالح الروس، فباع لهم عددًا لا يحصى من وثائق الولايات المتحدة السرية. ويصفه مركز «سبايسكيب» بأنه «جاسوس السوفييت الخارق». (4) ولا شك أن مُشغليه في «الكي جي بي KGB» قد اعتبروه بطلاً. ولكن السلطات الأمريكية كان لها رأيٌ آخر: فعند اكتشاف أمره عام 2001، حكمت عليه بخمسة عشر حكمًا بالسجن مدى

الحياة، دون أي إمكانية للإفراج المبكر. وعلى الأقل، فقد أنقذه اعترافه بالذنب من عقوبة الإعدام. ولكنه مع ذلك، قد سلبه ما تبقى من حياته. فقد كان مُقدَّرًا له أن يموت في السجن في يونيو من عام 2023. فالانتقام ليس حكرًا على جانبٍ واحد في لعبة الجاسوسية.

و«نعم»، رغم معرفته بما حلَّ بـ«جو فينتون»، الذي قُتل برصاصة في الرأس على يد ما يسمى بـ«فرقة تصفية الرؤوس» التابعة للجيش الجمهوري الأيرلندي المؤقت عام 1989، للاشتباه في عمله كعميلٍ للجيش البريطاني أثناء فترة «الاضطرابات» في أيرلندا الشمالية.(5) وبما حلَّ بآخرين مثل «ألكسندر ليتفينينكو» و«سيرغي سكريبال»، اللذين طاردهما على ما يبدو فرق اغتيالٍ روسية قاسية للاشتباه في كونهما من أعداء الدولة. فالموت بالسم، أو حياةٌ من الهرب الدائم: خياران لا جاذبية في أيٍّ منهما.(6)

ورغم معرفته بكل هذا، وأكثر، فإنه يقول: «نعم».

* * *

أمزٍ يصعب تصوره، أليس كذلك؟ أن يستطيع شخصٌ عادي -فالجواسيس أناسٌ عاديون أيضًا- أن يقنع إنسانًا بأن يخاطر بكل شيءٍ على هذا النحو. أن يُعرِّض سمعته، وحرَبته، وحياته للخطر، خدمةً للمصالح القومية لبلدٍ آخر.

هذا ما كنت أفكر فيه عام 1989، في سنتي الأولى بالجامعة، حين بدأت أتأمل عالم الجاسوسية لأول مرة.

وما دفعني إلى ذلك كان مَشاهد الآلاف من الألمان الشرقيين وهم يقتحمون جدار برلين في التاسع من نوفمبر من ذلك العام. جدار برلين! ذلك

الرمز للحرب الباردة، وللقمع الشيوعي، ذاك الذي ظل قائمًا منذ ما قبل مولدي، لثمانية وعشرين عامًا؛ عشرة آلاف وثلاثمائة وستة عشر يومًا. جدار برلين! ذلك الحاجز في وجه الإنسانية، ذاك الذي بدا منيعًا لا يمكن اختراقه طوال الثمانية عشر عامًا الأولى من حياتي. شاهدتُ في رهبةٍ وذهول في تلك الأمسية الباردة من نوفمبر، أهل برلين الشرقية، وقد تحرروا بعد عقودٍ من الطغيان السوفيتي، يأخذون المعاول والأزاميل ليحطموا ذلك الصرح الشامخ من الرعب.

فقبل ذلك بأيامٍ قلائلٍ فحسب، كان الجدار تحت حماية «الشرطة الشعبية الألمانية»، والمعروفة اختصارًا باسم «فوبوس»، وهي منظمةٌ كان يناهز عدد أفرادها ربع المليون ضابط. وقد استخدموا القوة المميتة لمنع مواطني ألمانيا الشرقية من الهرب عبر الجدار أو من تحته. فأكثر من ستمائة ممن حاولوا الهرب قد قُتلوا رميًا بالرصاص أو بغير ذلك من الطرق بين عامي 1961 و 1988. (7) وخلف «الفوبوس»، كان يقف «الشتازي»، تلك الوزارة المترامية الأطراف لأمن الدولة، المكرسة لكشف «أعداء الدولة» واعتقالهم أو قتلهم، بمن فيهم تلك الأرواح الشجاعة التي كانت ترفع تقاريرها إلى أجهزة المخابرات الغربية. وبحلول عام 1989، كان «الشتازي» قوةً مخيفة، بلغ عدد موظفيها نحو 274,000 موظف. (8) لقد كانت حقًا بيئةً تبعث على الرهبة، كان يُنتظر من جواسيس الغرب أن يقوموا فيها بنفس أنواع التجنيد التي وصفتها آنفًا. بيئةٌ كان فيها العملاء المجندون دائمًا على بعد همسةٍ واحدة من الخيانة على يد شبكة مخبري الأحياء التابعة لـ«الشتازي».

بالنسبة لي، يومها، كانت فكرة القيام بمثل هذا التجنيد أمرًا لا يمكن تصوره. ولكنه كان يحدث.

هناك، في برلين الشرقية، وفي أماكن أخرى، في بيئات عملياتٍ معاديةٍ أخرى. وكان مَنْ يقوم بذلك أناسٌ مثلي. ومثلك أنت.

وما لم أكن أعرفه يومها، هو أنّ أناسًا عاديين يمكن تدريبهم على حزمةٍ من المهارات والتقنيات، التي إن استُخدمت بطريقةٍ ممنهجةٍ وواعيةٍ، تُمكنهم من تحقيق ما لا يمكن تصوره. ولم يكن ليخطر لي ببالي قط أنني كنت قد تشربت بالفعل، ودون أن أدري، بعض الدروس التي يتعلمها ضباط المخابرات الجدد. وكنت لأضحك من أي شخصٍ كان ليوحي بآني قد طبقت تلك الدروس بالفعل، وأنها قد أخذتني في الحياة إلى ما هو أبعد مما كنت أتوقع أن أبلغه في رحلتي. وهذا أمرٌ لم أدركه إلا بعد ذلك بسنين طوال. وذلك الإدراك قادني إلى أن أدرك شيئًا آخر: وهو أن كل إنسانٍ يمكن تعليمه كيف يفكر مثل الجاسوس، فيغير بذلك مجرى حياته.

وذلك التجلي هو ما دفعني إلى كتابة هذا الكتاب الذي بين يديك الآن.

* * *

وُلدت في أفقر حيٍّ في المملكة المتحدة: حي B16، في قلب مدينة برمنغهام.

لم أكن أفتر إلى النعم. فقد كان لي أبوان رائعان، ذكيان، مُحبان للموسيقى، ومفعمان بالحب. وكنت محاطًا بالكتب والموسيقى. وكما كانت أمي الراحلة تقول، لقد فزت بياصيب الحياة، لكوني وُلدت ذكراً أبيض في إنجلترا. ولن أنكر ذلك. ولكني لربما لم أفز بكل شيء.

لقد كانت سنواتي الأولى شاقة. ففي السبعينيات، كان المال شحيحًا على الجميع، وكنت أنا الخامس من بين سبعة أطفال. ولا تزال تداهمني ومضات

حياة من الماضي لرائحة جوارب أخي الأكبر «تيم» المثقوبة، التي كان يرتديها اتقاءً للبرد، ونحن نرقد متعاكسين في فراشنا المشترك. وقد تلقينا تعليمنا، نحن السبعة، في المنزل حتى سن الحادية عشرة. وكان ذلك يعني، على أرض الواقع، دروسًا صباحية مع أمي، قبل أن نتسلل إلى الملاعب التابعة لمصنع جعة «ميتشلز آند باتلرز» القريب. وهناك، كان ينضم إلينا الهاربون من مدارسهم من أبناء الحي، لنلعب مباريات كرة قدم عشوائية، أو نبحث عن تفاحٍ فحٍّ كان يوجع بطوننا.

لقد ألهب أول يومٍ لي في «المدرسة الكبيرة» -وهي مدرسة حكومية في ضاحية قريبة- حماسي. فكنت أتوق إلى التعلم، وإلى تكوين الصداقات. ولكنني عدت إلى البيت لأسمع -بينما كنت أخوض اختبارات تحديد المستوى- أنّ أختي الجميلة، الموهوبة، الذكية، «أماندا»، قد ألفت بنفسها من نافذة مصحتها النفسية لتلقى حتفها. كانت في العشرين من عمرها. وقفتُ في المطبخ وكوب قهوة في يد، ومنشفة أطباق في الأخرى، وقد صعقتني الكلمات التي سمعتها من أمي، فلم أكد أستوعبها. رأيت المطبخ أمامي ينقلب رأسًا على عقب. نظرتُ حولي مرةً أخرى، فكانت المطبخ هو ذاته. ولكن شيئًا لم يعد هو ذاته قط. وأنا من بين تلك الأشياء.

وبعد ذلك، لم يعد للمدرسة مكانٌ في حياتي. فكنت في حالة ذهولٍ من الحزن، كأنما أراقب العالم من خارجه. كنت أسمع زملائي ومعلمي يتحدثون، ولكن كلماتهم كانت تأتيني من بعيد، كأنني أسمعها في تلك اللحظة التي يغالبني فيها النعاس في غرفةٍ تعج بالناس. فانعزلت عن زملائي في الفصل، مما دفعهم إلى أن يظنوني متعاليًا. وفي المقابل، تنمروا عليّ بلا هوادة، فسخروا من بيتي النحيلة، ومن عجزني في الرياضة. ولم أكثر كثيرًا في

البداية. فما كان لشيءٍ أن يؤذيني، مقارنةً بذلك الخواء المؤلم، وذلك العجز اليائس اللذين أعقبا انتحار «أماندا».

ولكن لاحقًا، ومع استمرار التمر، لم يعد يبدو لي أن هناك جدوى تُذكر من الذهاب إلى المدرسة. فهناك، لم أكن ألقى إلا سخرية زملاء، وتجاهل المعلمين الذين لم يكن لديهم أدنى فكرةٍ عن كيفية التعامل مع طفلٍ مفجوع يعتصر قلبه الحزن والألم. لذا، لم أذهب. ليس كثيرًا. ولعلي كنت أغيب بقدر ما أحضر، أحيانًا بعلم والدي، وأحيانًا أخرى دون علمهما. وبعد أربعة عشر شهرًا من وفاة «أماندا»، وبينما كنت أسوق قدمي إلى المدرسة بعد غياب أسبوعين، والرعب يتخثر في أحشائي، دبرت طريقةً لأتخلص من المدرسة تمامًا. وهكذا خطوتُ إلى الطريق، أمام سيارةٍ مسرعة.

* * *

يصعب عليّ أن أخط تلك الكلمات. فقد كابد والداي ما يكفي من المآسي، وحتى هذه اللحظة، لا أجرؤ على أن أتأمل ما كان ليعتريهما من شعورٍ لو أنني لم أنجُ من تلك الصدمة. ولكني لست نادمًا على تلك الأشهر التي قضيتها في المستشفى، وساقى يجمعها صفيحةً من تيتانيوم، وقد عُطي جسدي معظم الوقت بالجبس من صدري حتى أخمص قدمي. لقد كانت فترةً ذات أثر كبير في حياتي. فأولًا، لأنها علمتني أنّ في الدنيا من هم أسوأ حالًا مني بكثير. فـ«غافن»، طفلٌ في الثامنة من عمره في السرير المجاور لي، كان يعاني من حالةٍ عضال، فكان هيكله العظمي لا ينمو بالسرعة الكافية ليحتوي أعضائه التي تنضج. وقد تخلّى عنه والداه، فكان في رعاية جدته المحبة، التي كرسَتْ نفسها لإحضاره إلى المستشفى لإجراء عملياتٍ جراحية متكررة. وكان جسده

كتلةً من الندوب، ولم يكن يقوى على الحركة إلا بمساعدة مشاية مصغرة. ولكن الابتسامة لم تفارق وجهه قط، وكانت صُحبته المتفائلة تشعُّ بهجةً وسرورًا.

وثانيًا، علمتني إقامتي الطويلة في المستشفى أنني أستطيع الصمود. وأني لست تلك القصبة الواهنة، وذلك العود المكسور، الذي كنت أحسبني إياه من قبل. فقد كان لدي متسعٌ من الوقت لأقرأ وأفكر فيما أريده من الحياة. وكنت أقلب في أعدادٍ قديمة من مجلة «ريدرز دايجست»، باحثًا عن اختبارات الذكاء التي كانت تنشرها دوريًا. وحين اكتشفت أن لدي براعةً في مثل هذه الاختبارات، خلصتُ إلى أنني لا بد أن أكون أذكى مما كنت أظن. وقد تضافر كل ذلك ليث في قوةً متجددة، أواجه بها العالم، وأشق طريقي فيه، بشروطي أنا. ولكن الدرس الأهم الذي تعلمته، كان من إحدى الممرضات المتدربات اللواتي اعتنين بي. كانت «مهر» لا تزال طفلةً هي الأخرى، فلعلها كانت في السابعة عشرة أو الثامنة عشرة من عمرها حين التقيتها. وأذكر برك الدموع الصغيرة التي كانت تتجمع في عينيها وهي تقص عليّ قصة فرار أسرتها من الثورة الإيرانية، عام 1979. فوصفت لي كيف اختبأت في خزانة شراشف، تستمع إلى أجسادٍ ترتطم بالجدران، وأيادٍ تصفع الوجوه، بينما كان والد «مهر»، وهو طبيب، يُعتقل بتهمة كونه من أعداء الثورة. وكل ذلك بسبب بضع كلماتٍ غير محسوبة قالها في وقتٍ سابقٍ من ذلك اليوم في أحد المقاهي. ولم يُسمع عنه خبرٌ بعد ذلك قط. وقد ساعدها هي وأمها على مغادرة البلاد قريبًا لهما من بعيد، كان قد تمكّن من الاحتفاظ بوظيفته كمسؤولٍ على الحدود. فسلكت الاثنتان طريقهما إلى باكستان، ومن هناك إلى المملكة المتحدة، ولم يكن مع كل واحدةٍ منهما إلا حقيبة متاعٍ صغيرة واحدة. وانتهى بهما المطاف في برمنغهام، تعيشان في شقةٍ من غرفة نومٍ واحدة بالقرب

من بيت أسرتي، حيث كانت والدة «مهر» تكدح لتكسب قوت يومها كعاملة نظافة.

وقد عقدت «مهر» العزم على أن تساعد أمها ماليًا، ما إنْ تبلغ السن التي تسمح لها بذلك. كما أنها صممت على أن تُخلد ذكرى أبيها بأن تسير على خطاه في مهنة الطب. ولكن كانت هناك عقبة كبرى. فحين وصلت إلى المملكة المتحدة، لم تكن «مهر» تتحدث إلا النزر اليسير من الإنجليزية. وقد وجدت لها السلطات المحلية مكانًا في مدرسة حكومية، ولكن لم يكن هناك معلمون يتحدثون الفارسية، فكابدت لثُحرز أي تقدم. إلى أن استيقظت صباح أحد أيام يونيو، وفي ذهنها فكرة قد تبلورت واكتملت. فطلبت من إحدى المعلمات أن تبحث عن الجامعات التي تقدم مساقاتٍ في اللغة الفارسية، وأن تكتب رسائل إلى أقسام اللغات فيها، تعرض عليهم دروس محادثة مجانية للطلاب. وبعد أسابيع قليلة، وصلت رسالة من «دانيال»، وهو طالب يدرس الفارسية في «كلية الدراسات الشرقية والأفريقية» بلندن، وكان يقيم مع والديه في «إدجاستون»، وهي ضاحية ثرية في برمنغهام، لقضاء عطلة الصيف الطويلة. والتقى «دانيال» و«مهر» تحت عين أمها الساهرة، وسرعان ما أصبحا صديقين. وطوال صيف عام 1980، كانا يلتقيان كل يوم لساعتين من المحادثة، الأولى بالفارسية، والثانية بالإنجليزية. وقد منحتهما هذه اللقاءات الثقة لتتجاذب أطراف الحديث مع الغرباء؛ كمحصلي تذاكر الحافلات، والمارة، وساعي البريد، والجيران. ومع نهاية ذلك الصيف، كانت «مهر» قد أصبحت شبه طليقة اللسان في الإنجليزية.

ولكن مساعدة «دانيال» لم تتوقف عند هذا الحد. فقد كان أبوه رجل أعمالٍ ميسور الحال يعمل في «حي المجوهرات» ببرمنغهام، وكان على صلةٍ بمجلس المدينة. وكانت له علاقاتٌ في معظم المجالات المهنية، فوافق على

مساعدة «مهر» لتضمن مكانًا في دورة تدريبية لتصبح ممرضة معتمدة من الدولة. ولكن كان عليها أولاً أن تجتاز امتحاناتها المدرسية، وكلها بلغت الثانية بطبيعة الحال. فرسبت في المرة الأولى، فأصابها اليأس من أنها ستضطر إلى التخلي عن حلمها في التمريض، وأن تترك المدرسة وتبحث عن عملٍ وضع لتساعد أمها. فتدخل والد «دانيال» مرةً أخرى. فدفَع تكاليف استمرار «مهر» في دروس المحادثة مع ابنه، بينما كانت هي تدرس لتعيد امتحاناتها، وقد نجحت هذه المرة.

وكانت «مهر» تناديني «كو»، وهو اختصارٌ لكلمة «كوتشولو»، أي «الصغير» بالفارسية.

وقد روّث لي قصتها وهي جالسةً على طرف سريري. وبعد أن فرغَتْ، رأت الدهشة قد اعتلت وجهي، فداعبت إصبع قدمي الكبير، الذي كان يبرز من الجبس، وقالت: «أترى يا «كو»، لقد كان «دانيال» وأبوه من الطيبين، ولكني أنا الأخرى استطعت أن أساعدهما. لقد علمني أبي دائماً ألا آخذ دون أن أعطي. لذا، قدمت شيئاً لـ«دانيال»، وفي المقابل، أصبحا حليفين لي». ثم صمتت هنيهة، وبعدها، وبجديةٍ مفاجئة، نطقت من جديد.

قالت: «إن الحلفاء هم أهم ما ستحتاجه في الحياة. لا تنسَ ذلك أبداً».

وما نسيْتُ قط.

* * *

خرجت من المستشفى وقد عقدت العزم على أن أصغي وأتعلّم من الناس حولي؛ لآخذ الدروس التي أحتاجها، وأعثر على الحلفاء اللازمين ليدفعوني إلى

حياةٍ مختلفة. لقد كانت تلك الإقامة في المستشفى بمثابة إعادة ضبطٍ لحياتي، وكانت «مهر» هي من ضغط على ذلك الزر. ولم أكن لأخذها.

فتعلمت مهارات عقد تحالفاتٍ استثنائية مع أناسٍ عاديين في وظائفٍ عادية، كما سأوضح في هذا الكتاب. واكتشفت أننا بمجرد الإصغاء -حتى إلى أكثر الناس سخافة في الظاهر- بوسعنا أن نتعلم دروسًا حيوية في كيفية الإبحار في عالمنا بمزيدٍ من الثقة والنجاح.

ومع مرور الوقت، أخذتني المهارات التي اكتسبتها إلى أماكن لم أجرؤ قط على أن أتخيلها وأنا مجرد تلميذٍ في مدرسةٍ حكومية شاملة من قلب مدينة برمنغهام الفقيرة؛ فغيرت مدرستي مرتين، باحثًا عن تلك التي سترسلني على الأرجح إلى جامعةٍ جيدة؛ ثم حظيت بمقعدٍ في إحدى كليات أكسفورد، حيث كنت محاطًا بالثمار المصقولة لأفضل المدارس الخاصة؛ ثم تدبرت وظيفةً لدى سماسرة بورصة في «سي تي لندن»، حيث كنت محاطًا بنخبة المجتمع الأرستقراطية الراقية؛ ومثّلت المملكة المتحدة في الخارج، في ديواني مفوضيتين ساميتين؛ وعملت مع رجال جيشٍ ومرتزة بريطانيين، مُقدمًا المشورة لرؤساء ورؤساء وزراء في بلدانٍ مثيرة وملئية بالتحديات؛ وقدمت سلسلةً تلفزيونية على القناة الرابعة؛ وأسست شركة استخباراتٍ متخصصة، تقدم خدماتٍ حصرية خاصة لعملاء من الطراز الأول.

* * *

وإني لسعيد الحظ للغاية لأنني قد عشت -ولا أزال أعيش- حياةً تملؤها المغامرة، والإثارة، والتشويق، رغم بداياتها التي لم تكن تبشّر بخير. وإني

لأعزو الفضل في ذلك إلى المهارات التي تشربتها من الناس حولي، على اختلاف مشاربهم، وأحيانًا في أكثر الظروف غرابة.

ولم أدرك إلا بعد ذلك بسنين طوال، أنني كنت، دون أن أدري، أنتشر وأطبق بعض المهارات التي تُعَلِّم للجواسيس في كل أنحاء العالم؛ تلك المهارات التي تُمكنهم من تحقيق ما لا يمكن تصوره، كما وصفت آنفًا. وهنا يكمن السر. فإن كنت أنا قد استطعت أن أفعل ذلك، فبوسعك أنت أيضًا. ولذا، فإني أدعوك للانضمام إليّ في رحلةٍ، ستتعلم فيها أنت أيضًا كيف «تفكر مثل الجاسوس».

وهذا سيتضمن فحص تسع مهاراتٍ منفصلة، مجموعةٍ تحت ثلاثة عناوين رئيسية:

• الاستعداد، ويشمل تحديد سمات الشخص المستهدف، والستار، والاستزراع (الاستقطاب).

• اللقاء، ويشمل استخراج المعلومات، والدوافع، وعرض التجنيد.

• البقاء معًا، ويشمل التأثير، والاستجواب بعد المهمة، وكشف الخداع، وأساليب المهنة.

ولكل مهارةٍ من المهارات التسع، سنبدأ باستعراض كيف ولماذا تُعَلِّم للجواسيس في كل أنحاء العالم. ومن المهم أن نلاحظ أن هذه المهارات تُستخدم عالميًا؛ فهي ليست حكرًا على أي جهاز مخابراتٍ وطني معين؛ بل تستخدمها على نطاقٍ واسعٍ شركات الاستشارات الاستخباراتية الخاصة، كشركتي أنا؛ وتُدْرَس هذه التقنيات لأخصائيي الأمن والاستخبارات العاملين لدى الشركات العالمية. وستقرأ قصصًا عن استخدام المهارة في أمثلةٍ من واقع الحياة، سواء في سياقات جمع المعلومات الاستخباراتية أم في

السياقات الشخصية. ولعل الأهم من ذلك، أنني سأقدم اقتراحاتٍ حول كيف يمكنك أنت أيضًا أن تطور هذه المهارات وتستخدمها لتعزز من فرصك في تحقيق ذاتك على الصعيدين الشخصي والمهني.

ولكن قبل أن ننطلق، من المهم أن يكون لدينا فهمٌ مشترك للكلمات والعبارات التي ستصادفك مرارًا وتكرارًا، وأنت تتعلم إتقان فن التأثير وبناء تحالفاتٍ تغير مجرى حياتك.

ملاحظة حول المصطلحات المستخدمة

إن كلمة «جاسوس» مصطلح غير دقيق.

فهي كثيرًا ما تُستخدم للإشارة إلى موظفي أجهزة المخابرات الحكومية، مثل وكالة المخابرات المركزية الأمريكية (CIA)، أو الموساد، أو المديرية العامة للأمن الخارجي الفرنسية (DGSE). ويُطلق على هؤلاء الأفراد أيضًا مصطلح «ضباط مخابرات». وبنفس القدر من الشيوغ، تُستخدم كلمة «جاسوس» للدلالة على الأشخاص الذين يجندهم ضباط المخابرات ليزودوهم بالأسرار. ومن المصطلحات الأخرى لهذه الفئة «عميل»، و«مصدر»، و«أصل استخباراتي». ولكن ما يزيد الأمر إرباكًا، هو أن كلمة «عميل» (agent) تُستخدم في أمريكا كمرادفٍ لكلمة «ضابط مخابرات».

ولزومًا لما يقتضيه المقام من غموض، فإن لضباط المخابرات وظائف متنوعة. فبعضهم ينخرط في اعتراض الرسائل المرسلة بالوسائل الإلكترونية: وهذا هو «استخبارات الإشارات» أو «سيفنت» (SIGINT). وبعضهم الآخر قد يقضي وقته في تحليل المعلومات المتاحة للعامة، لرصد الأنماط أو توفير خيوطٍ لأنواع أخرى من العمليات: وهذا هو «استخبارات المصادر المفتوحة» أو «أوسنت» (OSINT). بينما ينكب آخرون على دراسة الصور الملتقطة من الطائرات العسكرية أو الطائرات بدون طيار: وهذا هو «استخبارات الصور» أو «إيمينت» (IMINT).

ولكن فئة التي تهمننا في مقامنا هذا، هي «الاستخبارات البشرية» أو «هيومننت» (HUMINT). وهي تشمل، في طليعتها العملية، ذلك النوع من العمليات الذي أوجزته في المقدمة؛ أي تحديد المصادر البشرية للاستخبارات

وتجنيدها. وما إن يتم تجنيد هذه المصادر وتبدأ في توفير سيلٍ من المعلومات الاستخباراتية، حتى تتدخل فئاتٌ أخرى من الضباط: لمعالجة المعلومات، وتحليلها، وتقديمها للجهات المعنية. وكل من يشارك في سلسلة توليد وإدارة المعلومات الاستخباراتية هذه، قد يُشار إليه بأنه جاسوس.

ولكنني أستخدم هذا المصطلح في هذا الكتاب كله بطريقةٍ محددة للغاية. فأنا أستخدمه حصراً للإشارة إلى ضابط الاستخبارات البشرية الذي يقوم مباشرةً بتجديد الأصول الاستخباراتية وإدارتها على الأرض. ولكي أجعل الأمر واضحاً وضوح الشمس، فإن عنواناً بديلاً لهذا الكتاب قد يكون: «فكر مثل ضابط المخابرات». أما من يجندونهم، فإني أشير إليهم بـ«العملاء»، ولا أقصد بهذه العبارة أبداً معناها الأمريكي (أي ضباط أجهزة المخابرات وإنفاذ القانون). وزملاءهم في تحليل وتوزيع المعلومات الاستخباراتية، أشير إليهم بـ«ضباط الدعم». ولن نعني أنفسنا هنا بتلك الأجهزة أو الأقسام المنخرطة في «استخبارات الإشارات»، أو «استخبارات المصادر المفتوحة»، أو «استخبارات الصور»، ولذا، فلن أزعجكم بوضع مصطلحاتٍ لها.

الجزء الأول

الاستعداد

(إرساء القواعد)

العملياتية

‘حين ننجح، فإننا ننجح بفضل مبادرتنا الفردية، ولكننا ننجح أيضًا لأننا نعمل معًا [...] لست وحدك، فنحن في هذا الأمر معًا.’

- الرئيس باراك أوباما، 13 يوليو 2012

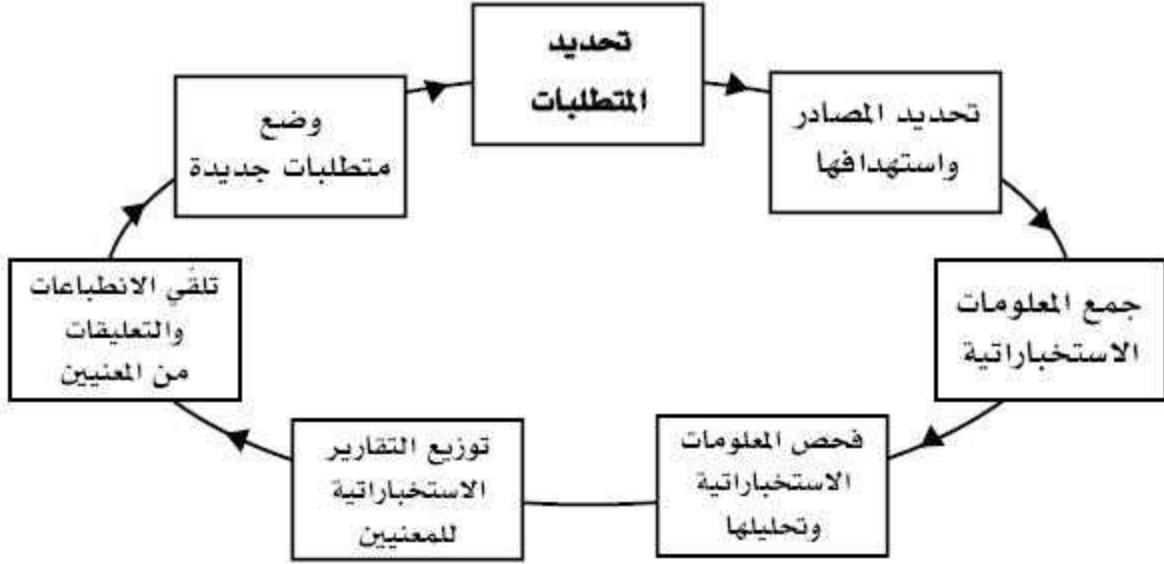
الفصل الأول

قوة الاستهدافِ المركزة

من أين نبدأ حين نتعلم كيف نفكر مثل الجواسيس؟ من البداية بالطبع. بداية الدورة.

إن الدورات تحكم حياتنا: ففي صبانا، تمنحنا الدورة الأكاديمية هيكلًا لحياتنا؛ ولاحقًا، في أماكن عملنا، تشغلنا دورات المشاريع، كما تشغلنا دورات الضرائب؛ وخارج نوافذنا، تحدد دورة الفصول دورة البذر والحصاد؛ وفوقنا، يؤمن بعض الناس أن الدورات القمرية والكوكبية هي التي تحدد مصائرنا. لذا، أحثك على أن تبدأ التفكير في الدورات. وفي واحدةٍ منها على وجه الخصوص: دورة الاستخبارات.

◀ وهذه هي الهيئة التي تبدو عليها دورة الاستخبارات النموذجية:



سترى من هذا المخطط أن إدارة الاستخبارات عمليةً تكرارية. فالمعلومات التي تُجمع في الدورة الأولى تُستخدم لإعادة ضبط متطلبات الدورة الثانية. وهكذا دواليك، بينما يقوم صنّاع السياسات بصقل استجاباتهم للمعلومات التي تُقدم إليهم.

فكل مرحلةٍ من الدورة تشكل الفعل الذي سيُتخذ في المرحلة التالية. فالمعلومات المطلوبة تحدد أين يمكن العثور على المصادر. وحين تُحدّد المصادر ذات الصلة، يمكن التواصل معها وجمع المعلومات. والمعلومات المجمعة تحدد استنتاجات السياسة. وهذه الاستنتاجات تحدد من ينبغي أن يطلع على تقارير الاستخبارات (وهم «المستخدمون» أو «الزبائن»). ويستجيب المستخدمون للتقارير، وتُستخدم ملاحظاتهم لتعديل المتطلبات. ثم تُطرح المتطلبات المُعدلة مرةً أخرى على الجواسيس لاتخاذ المزيد من الإجراءات.

وهناك أوجه تشابهٍ مع دورة حياة المشاريع التجارية، التي تتكون من خمس مراحل: مرحلة إطلاق المشروع (تحديد المتطلبات)؛ ومرحلة تخطيط المشروع (تحديد المصادر والاستهداف)؛ ومرحلة تنفيذ المشروع (جمع المعلومات وتحليلها وتوزيعها)؛ ومرحلة مراقبة المشروع (التماس

الملاحظات)؛ ومرحلة إغلاق المشروع (إعادة ضبط المتطلبات لإعادة بدء الدورة).

أما في حالة دورة الاستخبارات، فإنّ أولى مراحل العمل الميداني هي «الاستهداف». وهي ببساطة عملية تحديد أفضل شخصٍ (أو أشخاص) للقيام بالمهمة. ويتم ذلك عبر عملية تضيقٍ للخيارات الممكنة.

فالمطلبات عادةً ما تكون معلوماتٍ محددة لا يمكن العثور عليها عبر المصادر المفتوحة: وهذا هو تعريف الاستخبارات السرية، بشكلٍ أو بآخر. لذا، فإن نقطة البداية هي تحديد مَنْ هم المطلعون على تلك المعلومات. مَنْ الذي من المرجح أن يعرف ما كُلف الجاسوس بمعرفته؟ والجواب عن هذا السؤال يوجد عادةً في المؤسسات. فمن أكثر الناس احتمالاً لمعرفة القدرات العسكرية؟ كبار ضباط الجيش والموظفون المدنيون في وزارات الدفاع. وبشأن خطط رئيس دولةٍ ما لغزو أراضٍ مجاورة؟ الموظفون الكبار في ديوان الرئاسة. وبشأن احتياطات النقد الأجنبي في الدول النامية؟ مسؤولو البنك المركزي. وهكذا دواليك.

ولكن هذه مجموعاتٌ كبيرة من الناس، وليس بوسع كل فردٍ منهم أن يصل إلى المعلومات الاستخباراتية المطلوبة. ولذا، فمن المفيد معرفة المزيد من التفاصيل عن المؤسسة المستهدفة. كيف تُنظّم؟ وما هي الأقسام الموجودة فيها وما هي مسؤولياتها؟ وإن الهياكل التنظيمية لمفيدةٌ جدًّا في رسم خريطة هيكل المؤسسة. وهنا، يكون الإنترنت صديق الجاسوس. فكثيرًا ما تفشي الدوائر الحكومية وغيرها من المنظمات كمياتٍ هائلة من المعلومات عن نفسها على مواقعها الإلكترونية. فهذا، في نهاية المطاف، هو الغرض الأساسي من أي موقعٍ إلكتروني: أن يعرض كنه المؤسسة التي تقف وراءه.

وهناك إغراءٌ طبيعي من جانب مصممي المواقع الإلكترونية لتحميل قدرٍ كبير من المحتوى؛ محتوى موجودٌ هناك لينقب عنه الجاسوس.

ولكن بعض المنظمات والمؤسسات أكثر دهاءً من ذلك، ولديها إدراكٌ تنظيمي أكبر لأمن المعلومات. وقد يكون لديها موظفون مكرسون لضمان عدم نشر البيانات التنظيمية الحساسة على الإنترنت. وفي هذه الحالة، تصبح مهمة الاستهداف التي يقوم بها الجاسوس أصعب وتتطلب قدرًا أكبر من الخيال. وقد يلجأ إلى عملاء حاليين لديهم معرفة بالترتيبات داخل الأقسام الأكثر سرية. كما يمكن للأعمال الأكاديمية أن تكون مفيدة، وكذلك المناقشات مع صناع الأفلام، والصحفيين، ورجال الأعمال الذين نشطوا في البلد الذي يهتم الجاسوس.

وبالتعمق أكثر، فإن التحدي يكمن في معرفة مَنْ يعمل في الأقسام ذات الأهمية. ومرةً أخرى، فإن هذه المعلومات تكون متاحةً أحيانًا على الإنترنت، إلى جانب تفاصيل الاتصال بكل موظف. ذلك هو الحلم. أما الكابوس، فهو حين تحتفظ المنظمات بتفاصيل موظفيها تحت ستارٍ من السرية لا يمكن اختراقه. ومرةً أخرى، فبعيدًا عن قرصنة قواعد بيانات الموارد البشرية، قد يعتمد الجاسوس على معارف آخرين لتقديم تفاصيل حول هويات أصحاب مناصب محددة. وإلى جانب ذلك، فإن البحث المكثف عبر الإنترنت قد يؤدي ثماره. فبينما قد لا يكون هناك هيكلٌ تنظيمي رسمي يمكن الرجوع إليه، فغالبًا ما يمكن تجميع خريطة موثوقة لموظفي المنظمة من مصادر أخرى على الإنترنت: كالحسابات الشخصية على وسائل التواصل الاجتماعي؛ والتقارير الإعلامية عن المناسبات التي حضرها الموظفون المعنيون؛ وقوائم المتحدثين في المؤتمرات ذات الصلة بالمعلومات الاستخباراتية المطلوبة.

وإني لأقوم بتمارين مشابهة في مستهل كل مشروعٍ أعمل عليه لصالح أحد الزبائن. ومع مرور الوقت، أدت هذه المقاربة إلى بناء قاعدة بياناتٍ معرفية هامة حول الدوائر الحكومية والوكالات الأخرى في جميع أنحاء أفريقيا، وهو محور عملي الاستشاري. وسرعان ما يكتسب المرء حسًا بالمواضع التي يمكن العثور فيها على معلوماتٍ حول أنواعٍ مختلفة من المنظمات في بلدان معينة. ونتيجةً لذلك، أصبح الاستهداف أيسر لي في كل مرةٍ قمت به. (9) ولكن هناك مرحلة أخرى من تحديد السمات لا بد من إكمالها، قبل أن تصبح البيانات التنظيمية قابلةً للاستخدام العملي.

تحديد السمات الشخصية

وما إن تتجهز قائمة بأسماء الأشخاص الذين يرجح أن تكون لديهم إمكانية الوصول إلى المعلومات الاستخباراتية ذات الأهمية، حتى يصبح من الضروري إعداد ملفاتٍ تحدد السمات الشخصية لكل فرد. وفي هذه المرحلة من التقييم يُستعان ببعض التبصرات النفسية. ففي كتابهما الغني بالمعلومات «سيكولوجية الجواسيس والتجسس»، يحدد «جون تايلور» و«أدريان فورنهام» «ستة أبعادٍ لتحديد السمات الشخصية». (10) ومن هذه الأبعاد، أود أن أنظر بشيءٍ من التفصيل في ثلاثة.

أول ما يجب أخذه في الحسبان هو أثر الثقافة: أي كيف يُحتمل للأعراف والتوقعات المجتمعية أن تكون قد مارست تأثيرها على الأشخاص المستهدفين ذوي الأهمية. فعلى سبيل المثال، كثيرًا ما يدفع الشعور بالاغتراب الثقافي شخصًا ما إلى البحث عن علاقاتٍ وتحالفاتٍ ذات معنى في مكانٍ آخر.

و«سيلاس»، وهو أحد معارفي القدامى من السنغال، مثالٌ واضح على ذلك. فلديه أصدقاء نافذون في الحكومة، وكثيرًا ما يزودني بتحليلاتٍ عن التطورات

السياسية تتجاوز بكثير أي شيءٍ متاح من المصادر المفتوحة. «سيلاس» في الأربعينيات من عمره وهو عقيم، في ثقافةٍ تقدر الأطفال، وبخاصة الذكور. وقد أخبرني ذات مرة أن بعض أصدقائه الأكبر سنًا وأفراد عائلته لا يعتبرونه «رجلاً» لأنه ليس له أبناء. ونتيجةً لذلك، يعتمد «سيلاس» اعتمادًا كبيرًا على أصدقائه غير السنغاليين، وأنا منهم، لأن أحدًا منهم لا يجعله يشعر بأي نوعٍ من الدونية بسبب ظروفه العائلية. وإني لأخذ هذه الحساسية في الحسبان في كل تعاملاتي مع «سيلاس». وفي المقابل، فإنه على استعدادٍ ليشركني معلوماتٍ، من المستبعد أن يتيحها لشخصٍ أقل تناغمًا معه. وتلك هي قوة الوعي الثقافي في عالم الاستخبارات.

والبعد الثاني الذي يجب أخذه في الحسبان هو «النشأة». فلأحداث سنواتنا الأولى أثرٌ عظيم على شخصياتنا ومواقفنا في حياتنا لاحقًا. فعلى سبيل المثال، من المفيد أن ننظر في ظروف تعليم الشخص المحتمل استهدافه، إذ قد يكون لها أثرٌ في تكوين شخصيةٍ متقبلة للأفكار وللقادمين من خارج مجتمعات المرء المباشرة.

و«جانيت»، وهي صديقةٌ لي من زيمبابوي، مثالٌ على ذلك. فقد تلقت تعليمها في «المدرسة الدولية» في «هراري»، حيث كانت محاطةً بأبناء وبنات الدبلوماسيين وموظفي المنظمات غير الحكومية من كل أنحاء العالم. وقد غيرت هذه التجربة المنفتحة على العالم علاقتها بحكومة زيمبابوي المنعزلة تغييرًا جوهريًا، تلك الحكومة التي تنظر إليها بشيءٍ من النفور، رغم كونها واحدةً من كبار مسؤوليها. وإني لعلّى يقينٍ من أنك قادرٌ على أن تقدر دلالة هذه الحقيقة بنفسك.

وثالثًا، «الفطنة». وليس من اليسير تقييم فطنة الأشخاص ما دون مقابلتهم. ولكن من الممكن جمع بعض الأدلة. فقد يكونون قد نشروا أوراقًا بحثية على

الإنترنت مثلاً، أو قد يكونون ناشطين على وسائل التواصل الاجتماعي، يعلقون على الشؤون الجارية أو المسائل الثقافية. ويدرس الجواسيس مثل هذه الخيوط عن المستهدفين، لأن «الذكاء» جيد لـ«الاستخبارات». فالعملاء المحتملون ذوو الفطنة المرتفعة جذابون، لأن لديهم بصائر ثاقبة وفهمًا عميقًا للموضوعات التي سيطلب منهم تقديم معلوماتٍ عنها. كما يُرجح أن يكونوا أكثر إبداعًا في إيجاد سبل الوصول إلى المعلومات الاستخباراتية ذات الأهمية. ومن واقع خبرتي، فإن الأشخاص شديدي الذكاء لديهم ميلٌ أوضح إلى الشعور بالملل، وهي سمةٌ قد تدفعهم إلى البحث عن الإثارة عبر الدخول في تحالفاتٍ جديدة مع محاورين مثيرين للاهتمام.

وهذه كانت حالة «سوزان»، وهي ضابطة شرطةٍ في أفريقيا، عملت معي لتهريب صحفيٍّ معارضٍ إلى خارج البلاد، حين اكتشفنا أن حياته في خطرٍ وشيكٍ. وسأعود إلى هذه الحكاية في موضعٍ آخر. أما الآن، فالنقطة المهمة التي يجب ملاحظتها هي أن «سوزان» كانت الشخص المناسب لمساعدتي، ويرجع ذلك في جزءٍ منه إلى أنها كانت محببةً من واجباتها اليومية كشرطية مرور. فإيقاف سائقي السيارات المسرعين وتحرير مخالفات الوقوف، لم يكن يستغل كامل القدرة الفكرية لخريجة لغوياتٍ وحاملة رخصة طيارٍ خاص. ولكن فرص العمل المرضية كانت شحيحة، وقد سُرت «سوزان» أيما سرور أن توجه عقلها إلى عمليةٍ مثيرة وجديرة بالاهتمام.

وبمضي «فورنهام» و«تايلور» في بحثهما فيفحصان سمات «الجانب المظلم» من الشخصية (كاضطرابات الشخصية) والدافع، في استعراضهما لتحديد السمات. ولكن هذه العناصر لا تنتمي إلى مرحلة الاستهداف، إذ يصعب جدًا تقييمها عن بُعد. وسنعود إليها في أقسامٍ لاحقة.

يُنشئ الجواسيس ملفات تحديد السمات هذه لأنهم يسعون وراء شيء ما: المعلومات الاستخباراتية السرية. فالغرض من هذه الملفات هو إجراء تقييم مبكر لمن لديه إمكانية الوصول إلى المعلومات ذات الأهمية، ومن المرجح أن يكون منفتحًا على التواصل معه، وكيف يمكن صياغة هذا التواصل على أفضل وجه.

ولاحقًا في هذا الفصل، سنبحث كيف يمكنك تعديل نموذج الاستهداف هذا وتبنيه، ليساعدك في الحصول على ما تسعى إليه. وقد يكون ذلك يد عونٍ لدخول وظيفة أحلامك، أو دعوةً للتحدث في مؤتمر هام، أو فرصةً للظهور في برنامجٍ تلفزيوني، أو غيرها من الطموحات التي لا حصر لها. ولكن أولًا، سأروي لكم قصةً عن كيف استخدمت، دون وعيٍ مني، تحديد السمات والاستهداف لأحصل على أول وظيفةٍ جديّة لي، في شركةٍ لم تكن معتادةً على توظيف خريجي المدارس الحكومية من أحياء المدن الفقيرة.

* * *

لقد كان ونستون تشرشل، عضو البرلمان، هو من جلب لي أول وظيفةٍ بعد تخرجي.

لقد بدأ الأمر كله حين كنت أقف بجوار رئيسة الوزراء آنذاك، مارغريت تاتشر، في مصنعٍ للسيراميك في منطقة «بلاك كنتري». وقد أدهشني كم كانت في الواقع أقصر قامَةً مما تبدو عليه على الشاشة. كما أن رائحة ماء الورد التي كانت تفوح منها ذكّرتني بجدتي، التي كانت في نفس عمرها تقريبًا. ولكنها كانت تشع كاريزما، وقد حيّتني بشيءٍ من اللطف والجادبية. وقد شعرْتُ بالامتياز لكوني جزءًا من الفريق الذي كان يأخذها في جولة، وهي

تلتقط الأكواب والأطباق ذات النقوش الزهرية، وتتفحصها بشيءٍ من الاهتمام المُقنع. وبينما كنت أفكر في مدى غرابة الموقف برمته، خطرت لي فكرة.

كان ذلك عام 1989، وكان حزب المحافظين على وشك أن يتلقى هزيمةً نكراء في انتخابات البرلمان الأوروبي لذلك العام، وهو أول اقتراعٍ يتفوق فيه حزب العمال على المحافظين منذ عام 1974. ويمكن القول إن تلك الانتخابات كانت بداية النهاية لرئاسة تاتشر للوزراء.

ولكن ليست هذه هي قصتنا

لقد كنت أعلق آمالًا عريضة على «سنة الفراغ» التي سأخذها، وقد تقدمت بطلبٍ للتطوع في أفريقيا لدى منظمةٍ تُدعى «ذا بروجيكت تراست». وقد كانت هذه المؤسسة الخيرية التي تتخذ من اسكتلندا مقرًا لها، من أوائل المنظمات التي تقدم تجارب ثرية للطلاب الذين يأخذون عامًا من الراحة قبل الجامعة؛ وهي ظاهرةٌ لم تكن مألوفة آنذاك. وقد كانت ترتب لمقدمي الطلبات المحظوظين أن يقضوا عامهم في بلدٍ نامٍ، يعملون مع المجتمعات المحلية، ويتغلغلون في نسيج ثقافتها. وكنت قد اجتزت مرحلة الاختيار الأولية، وقد بلغت حماستي أقصاها وأنا أتخيل نفسي أحزم حقائبي وأنطلق.

ولكن بعد ذلك، وصلت حزمة جمع التبرعات. فلم أكن قد أدركت على وجه الدقة أن هذه التجارب كانت تُموَّل من أموالٍ يجمعها المتقدمون بأنفسهم. وكان المبلغ المستهدف ضخمًا، ولم تكن لدي أدنى فكرةٍ عن كيفية تدبيره، رغم الاقتراحات المفيدة في الكتيبات، كتنظيم سباق جريٍ ترفيهي أو سحب يانصيب (تمبولا). وكلها أفكارٌ معقولة، ولكن مثل هذه الأنشطة الطائشة لن تُحدث إلا أثرًا ضئيلًا. وكان من الواضح أنني سأحتاج إلى مرشدٍ ماليٍّ جاد أو اثنين، ولم يكن لدي أيُّ منهم. فلم أكن قد بلغت بعد تلك المرحلة من حياتي التي أستطيع فيها أن أشرع بوعيٍ في تجنيد حلفاء ذوي قيمةٍ لقضيتي.

وقد رتبت لي منظمة «ذا بروجيكت تراست» لقاءً مع «كلوي»، وهي متطوعةٌ كانت قد أتمت لتوها عامها في الخارج، وكُلفت بتقديم النصح لي. وكانت تسكن في إحدى ضواحي برمنغهام الأكثر ثراءً، وقد اعترتني قشعريرة من الرهبة وأنا أقترّب من البيت الكبير ذي الطوب الأحمر، والمبني على الطراز الفيكتوري، حيث كان من المقرر أن أقابلها. فلم يكن هذا من نوع البيوت التي اعتدت زيارتها. جلست متيسبًا على طرف أريكةٍ جلدية، أحاول أن أسيطر على رجفةٍ عنيفة كانت تهز فنجان الشاي في صحنه. ولم أثق بنفسي لأضعهما جانبًا دون أن أسكب الشاي، ولا أن أرفع الفنجان لأشرب منه، فظللت جالسًا بلا حراك، أقبض على الصحن بيد وعلى الفنجان بالأخرى، حتى برد الشاي. وأخيرًا، بعد نحو ثلاثين دقيقة، كانت «كلوي» تقص عليّ فيها عن الوقت الرائع الذي استمتعت به في الخارج وعن الأماكن الساحرة التي تمكنت من زيارتها بعد انتهاء فترة تطوعها، أشفقت عليّ أمها المتغطرسة وأخذت الفنجان والصحن من يدي.

وقادتنني الأم نحو الباب، فتبعتنني «كلوي» إلى الخارج، للوداع الأخير ولتتمنى لي التوفيق في مغامرتي الخاصة. وكنت أنظر إلى الأرض وأنا أسألها السؤال الوحيد الذي كنت أرغب في طرحه طوال الوقت: كيف تمكنت من تدبير المال اللازم لرحلاتها؟

فقالت في خفةٍ ولامبالاة: «أوه، لم يكن عليّ أن أقلق كثيرًا بشأن ذلك. فأمي وأبي قد دفعا التكاليف».

وفي تلك اللحظة، تبخر حلم التطوع في أفريقيا أثناء سنة الفراغ.

وكان معنى ذلك أن أمامي عامًا كاملًا، ليس لدي ما أملؤه به. ظل الحال كذلك، إلى أن التقيت بـ«مايك» (الآن اللورد) ويتبي». و«مايك» رجلٌ من طينة الناس الأصيلة، ابنٌ بار بمدينته برمنغهام، له سجلٌ حافل بالنجاح في عالم

الصناعة، وقد أعجبنى على الفور. ولم يكن من ذلك النوع من الأشخاص الذين يحكمون عليّ، أو على أي شخصٍ آخر، بناءً على خلفيته أو مكانته الاجتماعية. كان قد أختير مرشحًا لحزب المحافظين عن دائرة «ميدلاندز وبست» الانتخابية للبرلمان الأوروبي، وكان يبحث عن شخصٍ يساعده في إدارة حملته. شخصٌ لن يكلفه هو أو جمعية الدائرة الانتخابية الكثير من المال. فكنت أنا أنسب شخصٍ لتلك المهمة، وكنت متلهفًا لأن أغرس أسناني في شيءٍ فيه تحدٍ وإثارة. وهكذا، كنت أسافر كل يومٍ بالحافلة إلى مكاتب تقع في ساحة سياراتٍ خالية، كان قد أقرضها لحملة «مايك» الأخوان «ريتشاردسون»، وهما توأمان كرسا حياتهما المهنية لجلب الثروة والفرص إلى المناطق المحرومة في «ميدلاندز» بعد تراجع التصنيع. وهناك، كنت أساعد «مايك» في التخطيط لفعاليات حملته وإجراء الأبحاث لدعم ترشحه.

وسرعان ما اتضح أن الحملة على المستوى الوطني كانت تسير على نحوٍ سيءٍ بالنسبة لحزب المحافظين. فقد كانت استطلاعات الرأي تبعث على الكآبة، وأصبح الحزب في «وستمنستر» يائسًا على نحوٍ متزايد في بحثه عن أي بصيص أمل محتمل، ليحتفل به في ليلة انتخاباتٍ كانت تتشكل لتكون ليلةً رهيبية. فقد كانت دائرة «ميدلاندز وبست» في يد حزب العمال بأغلبية ضئيلة جدًا، إثر انتخاباتٍ فرعية عام 1987 شهدت على غير المتوقع تراجعًا في حصتهم من الأصوات. فانتبه المكتب المركزي لحزب المحافظين إلى هذه الحقيقة، وقرر أن يولي الحملة هناك أولوية، إيمانًا منهم بأنها مكسبٌ محتمل لهم من حزب العمال. وهكذا، فمع احتدام السباق، أرسل الحزب بعضًا من ألمع أسمائه -بمن فيهم «تاتشر»- للمشاركة في الحملة إلى جانب «مايك». وقد أتيح لي أن أقابلهم جميعًا. وفي ذلك الوقت، بالنسبة لنفسى الأصغر سنًا والأكثر تأثرًا، بدا ذلك أمرًا جليلاً.

وكانت تلك أيضًا فرصة ذهبية لي لأبني تحالفاتٍ تغير مجرى حياتي. وقد عقدت العزم على ألا أضيع الفرص التي كانت تسنح لي. ففي كل مناسبة، كنت أحرص على أن أحظى ببعض الوقت وجهًا لوجه مع أي شخصية هامة كانت تُرسل إلينا في ذلك اليوم. وكنت أسأل كل واحدٍ منهم إن كان بحاجةٍ إلى باحثٍ برلماني، سيكون لديه بعض الوقت بعد انتهاء الحملة، وهو على استعدادٍ لقضاء ذلك الوقت في العمل مقابل النفقات فقط. وقد قدّرت أن هذه هي الطريقة الأرجح لأضع قدمي على عتبة بابهم المجازي.

وقد صدّني معظمهم بأسلوبٍ مهذب. ولكن زعيم مجلس اللوردات آنذاك، اللورد «بلستيد»، دعاني لأكاتبه، ووعد بأن يستطلع إن كان أيُّ من زملائه يستطيع الاستفادة من وقتي. وقد رد على رسالتي. فأحد أصدقائه من أعضاء البرلمان كان بحاجةٍ إلى من يساعده في مهمة فرز وتصنيف عدة حقائب من الأوراق كان قد كدسها على مر سنين عمله في مجلس العموم. وكان العمل غير ملهم، ولكن ذلك لم يكن يهمني، بالنظر إلى نواياي الأوسع. فالأمر الأساسي كان أنني، بعد أسابيع قليلة، أصبحت أملك تصريح دخولٍ إلى مجلس العموم، وتمويلًا كافيًا للقيام برحلةٍ إلى لندن مرةً كل أسبوع.

وحينها، بدأ عملي في «الاستهداف» بحق. فحتى تلك اللحظة، كنت مجرد انتهازيٍّ يقتنص الفرص. أما الآن، فقد عقدت العزم على أن أكون فنانًا. أو لعل الأصح، بارعًا محتالًا.

ووجدت ساعةً من فراغ، فانزويت في مكتبة مجلس العموم، ومعني كل ما استطعت أن أجده من معلوماتٍ عن كتلة نواب حزب المحافظين. وكنت واضحًا بشأن أهدافي: إذ كنت، إذا جاز التعبير، قد حددت متطلباتي. أردت أن أحدد النواب الذين ستبدو أسماؤهم أكثر إبهامًا كمرجعياتٍ في سيرتي الذاتية، حين يأتي وقت البحث عن مسارٍ مهني بعد الجامعة. ومن تلك القائمة

المختصرة، كنت سأستنتج مَن منهم يوظف بالفعل حصته الكاملة من الموظفين، ومن منهم قد تكون لديه سعةٌ ليأخذني، بصفتي شخصًا يحمل تصريحًا برلمانيًا بالفعل.

ولم يستغرق الأمر طويلًا لأحصر بحثي في شخصٍ واحد. لقد كان ونستون تشرشل، عضو البرلمان، هو حفيد ونستون تشرشل الأصلي، الزعيم والسياسي الشهير وقت الحرب. وكان قد انتُخب للبرلمان كأنه حقٌّ عائلي، ولكنه لم يميز نفسه على نحوٍ خاص بعد انتخابه. وأظن أنه كان عليه أن يقتدي بمثالٍ يصعب لحاقه، ولكن ذلك لم يكن يهمني. فاسمه هو ما كنت أريد. وبعد أن قلبت في سجلات «هانسارد» بحثًا عن مساهماته في قاعة المجلس، قدرت أنه بحاجةٌ إلى من يساعده في كتابة خطبه. لذا، شرعت في العمل على أن أكون أنا ذلك الشخص.

وكنت أتحين الفرص في الردهة المركزية حين أعلم أنه من المرجح أن يمر من هناك عند سماع جرس التصويت. واستعلمت عن مكان مكتبه، وحرصت على أن تكون لي مناسباتٌ منتظمة لأكون في جواره. وكنت أنسل إلى «حانة الغرباء» إن لمحتة متجهًا إلى هناك. والحق أنني كدت أطارده مطاردة (وهو أمرٌ لا أوصي به). ومع مرور الوقت، أصبحنا نتبادل إيماءات التحية، ثم ذات يوم، وجدته خارج المكتبة، منحنيًا على طابعة «روبترز» التي كانت تطبع عناوين الأخبار العالمية على ذلك الورق الأخضر والأبيض القديم الطراز ذي الثقوب على جانبيه. فأخذنا نتبادل أطراف الحديث عن بعض التطورات في سياسة الشرق الأوسط، والآلة تثر وتثرثر بيننا. وبعد حين، اقتحمت الحديث وسألته إن كان مهتمًا بأن يتخذني كاتبًا لخطبه. فتحمس للفكرة كثيرًا.

ولعلها لم تكن أكثر فترات سعبي إبهارًا. وأذكر أن «ونستون» قد أرسل لي نسخةً من سجل «هانسارد» تحتوي على خطابٍ كنت قد كتبت له، عن موضوع

التأميم. وقد جعلتني الكلمات الافتتاحية لمن رد عليه، وهو نائبٌ من المقاعد الأمامية لحزب العمال، أرتجف خجلًا. فقد كانت شيئًا على غرار: «لا أدري من يكتب خطب السيد المحترم، ولكنني أقترح عليه أن يجد بديلًا». ولكن مرةً أخرى، لم يكن الأداء هو الهدف. فقد كنت على علاقةٍ طيبة بـ«ونستون»، وقد وافق بكل سرور على أن يزودني بتوصيةٍ إيجابية حين يحين الوقت لأن أغامر حقًا في عالم التوظيف.

وقد حان ذلك الوقت بعد بضع سنين. جذبت الباب الثقيل المصنوع من خشب السنديان لمكاتب شركة «كازينوف وشركاه» في «توكنهاوس يارد»، خلف بنك إنجلترا، فاستقبلني حاجبٌ وأرشدني إلى مقعد، حيث انتظرت ليحملني إلى مقابلي مصعدٌ صغير متداعٍ، يدخله المرء عبر بابٍ معدني قابل للطي. وكانت الممرات الضيقة، بورق جدرانها الذي يعود إلى العصر الفيكتوري وسجادها الكثيف، تفوح منها رائحة الثراء الكادح: رائحة الجلد، وملع الخشب، والورق.

وتحتفل «كازينوف» بعامها المثتين في عالم السمسرة بالبورصة وأنا أخط هذه الكلمات، وإن كان بنك الاستثمار الأمريكي «جي بي مورغان» قد اشتراها عام 2009. فقبل الاستحواذ عليها، كانت مؤسسةً عريقة في «سيتي لندن»، تحظى باحترامٍ عالمي لقيمها المتمثلة في النزاهة والتكتم. لقد كانت مفارقةً تاريخية حتى في وقت مقابلي، في أوائل التسعينيات. فقد كان الموظفون في غالبيتهم الساحقة رجالًا بيضًا من خلفياتٍ ثرية. وكان الكثيرون منهم أرسقراطيين. وكلهم تقريبًا كانوا قد تلقوا تعليمهم في مدارس خاصة باهظة التكاليف. وحين يكونون في المدينة، كانوا يسكنون في «تشيلسي»، و«كنزينغتون»، و«مايفير».

كانوا يتحركون أسرابًا: إلى منتجعات التزلج الراقية في يناير وفبراير؛ وإلى الضياع الريفية في عيد الفصح؛ وإلى المقصورة الملكية في «أسكوت»، و«بمبلدون»، و«لوردز»، و«هنلي»، و«غودوود»، والحفلات الراقصة خلال الموسم الاجتماعي؛ وإلى «كورنوال» و«توسكانا» لقضاء العطلات الصيفية في يوليو؛ وإلى أراضي صيد طائر الطيهوج في «الثاني عشر المجيد». (11)

وكانت لكتتهم ومصطلحاتهم مصقولة، لهجة طبقةٍ عليا متراخية لا تخطئها الأذن. وكانوا يرتدون ملابس مُفصلة خصيصًا لهم، تتبع مجموعةً من الأعراف المقبولة: حمالاتٌ لا أحزمة؛ وبدلاتٌ أحادية الصدر ذات بطانات سترةٍ حريرية ملونة؛ وقمصانٌ ذات أساور مزدوجة بلا جيوب على الصدر؛ وأحذية «أكسفورد» أو «بروغ» سوداء مصقولة. وساعدت أقوالٌ صغيرة على ترسيخ هذا القانون غير المكتوب من قبيل: «حين تكون في المدينة، لا ترتدِ البني أبدًا!» و«الخدم والسائقون وحدهم من يرتدون الجوارب السوداء».

ويمكن تلخيص ذلك كله بكلمةٍ واحدة، وهي أنني لم أكن منهم.

وبفعل «أخلاق النبلاء» كان زملائي المستقبليين مهذبين وودودين معي على نحوٍ ملحوظ، وإن شابهته أحيانًا لمسئمة من التعالي. ولكنني ما كان لي أن أكون منهم قط. فظل هناك دائمًا حاجزٌ زجاجي بيني وبينهم، مهما ارتقيت في مراتب الشركة. لأنني، حرفيًا، لم أكن أستطيع أن أتحدث لغتهم.

وقد ترسخت هذه الحقيقة في ذهني يومًا ما، حين تلقيتُ مكالمةً هاتفية نيابةً عن زميلٍ لم يكن على مكتبه. فطلب مني المتصل أن أترك له ملاحظةً بأنهم سيلتقون في «فال ديزير Val d'Isère». ولم أكن قد ذهبت للتزلج قط، ولم تكن لدي فكرةٍ عن كيفية تهجئة اسم المنتجع، وكنت أشد حرجًا من أن أسأل. وكان ذلك قبل فجر الإنترنت، فلم تكن لدي طريقةٌ سهلة للتحقق. لذا، كتبت كما نطقه المتصل: «فالديسير Valdisair». ولاحقًا، وحين عدت أنا

من الغداء، لم تلمحني مجموعة صغيرة كانت قد تجمهرت عند المكتب، حيث كان زميلي يمرر عليهم الورقة التي كتبها، للتسلية والسخرية. فتراجعت لخمس دقائق، لأوفر عليهم (وعلى نفسي) حرج اكتشافي لهم.

وقد أصابني الدهشة والبهجة حين عُرضت عليّ وظيفة في شركة «كازينوف»، بالنظر إلى الهوة السحيقة بين تجاربي وتجارب موظفيها الطبيعيين. لقد شعرت كأنما كنت أقتحم حصنًا اجتماعيًا منيعًا. ولم تكن بهجتي في غير محلها. فسنواتي في «كاز»، وباستثناء حوادث فردية غريبة، كانت مفيدة، ومُنيرة، وممتعة للغاية. وقد كان أحد الباعة هناك، وهو للأسف لم يعد بيننا الآن، مولعًا بالاقتباس من كتاب «بوكر الكذابين»: بأن الوظيفة في «كازينوف» لا تشبه العمل بقدر ما تشبه الحضور كل يومٍ «لتحصيل أرباح يانصيب». ولا أزال صديقًا لحفنةٍ من الذين عملت معهم هناك، وهم أرواحٌ ذكية، عميقة التفكير، كريمة، ودافئة. وقد كان معظمهم كذلك. ولكن ظل الأمر لغزًا محيرًا بالنسبة لي، كيف تمكنت من أن أُقبل في هذا النادي النخبوي، بقواعده الغامضة ومجموعاته الاجتماعية المنيعة.

وكان جزءٌ من الجواب على الأقل، يكمن في استخدامي المبكر لتقنية «الاستهداف». وقد تكشّف لي هذا الأمر بعد بضعة أشهرٍ من بدء عملي في «كازينوف»، حين كنت أخوض حديثًا عابرًا مع رئيسي في العمل. فقد كان «جون» يجسد كل ما كنت أتمناه في مرشدٍ في تلك المرحلة من حياتي: طيب القلب، واقعي، حكيم، كريمٌ في مدحه، حادٌ في نقده. وكان يتمتع بحس فكاهة. وكانت في عينيه ومضئ من دعابة حين قال لي: «بالطبع، كان لا بد لي من أن أعرض عليك وظيفة». فسألته عن السبب.

فقال وهو يبتسم: «لأنه قد راقبت لي حقًا فكرة أن أهاثف البرلمان وأطلب التحدث إلى ونستون تشرشل».

وإنني لعلى يقينٍ من أن قراره كان يستند إلى ما هو أكثر من ذلك. ولكنني
أتعجب أحيانًا.

* * *

الآن وقد تعرفت على أول تقنية هامة في الدورة العملية لجمع
المعلومات الاستخباراتية، ورأيت كيف طبقتها أنا في حياتي المدنية، حتى دون
أن أكون قادرًا على تسميتها. تاليًا، سأوجز تعديلاً لتقنية الاستهداف ليساعدك
في تحقيق أهدافك المهنية والشخصية. ثم سيُختتم هذا الفصل بقصةٍ عن
استخدام الاستهداف في حياتي المهنية. ولكن أولاً، دعنا نستعرض ما تعلمناه
حتى الآن.

خلاصة

• يحدد الجواسيس بالضبط ما يريدونه قبل أن ينطلقوا
للحصول عليه. فإن تحديد المتطلبات -وهو المرحلة الأولى من دورة
الاستخبارات- لهو تحضيرٌ حيوي لأي عملية.

• المتطلبات تشكل عملية الاستهداف. فمن هم الأشخاص القادرون على
الحصول على المعلومات المطلوبة؟ ومن منهم قد يكون منفتحًا على التواصل
معه؟

• بعض بيانات الاستهداف متاحة من المصادر المفتوحة، وعلى رأسها
الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي. ولكن بعضها الآخر لا
يمكن الحصول عليه إلا عبر وسطاء ودودين.

• تُستخدم بيانات الاستهداف لإعداد ملفات السمات الشخصية، مع التركيز على السياق الثقافي، والخلفية الاجتماعية، والفتنة الشخصية.

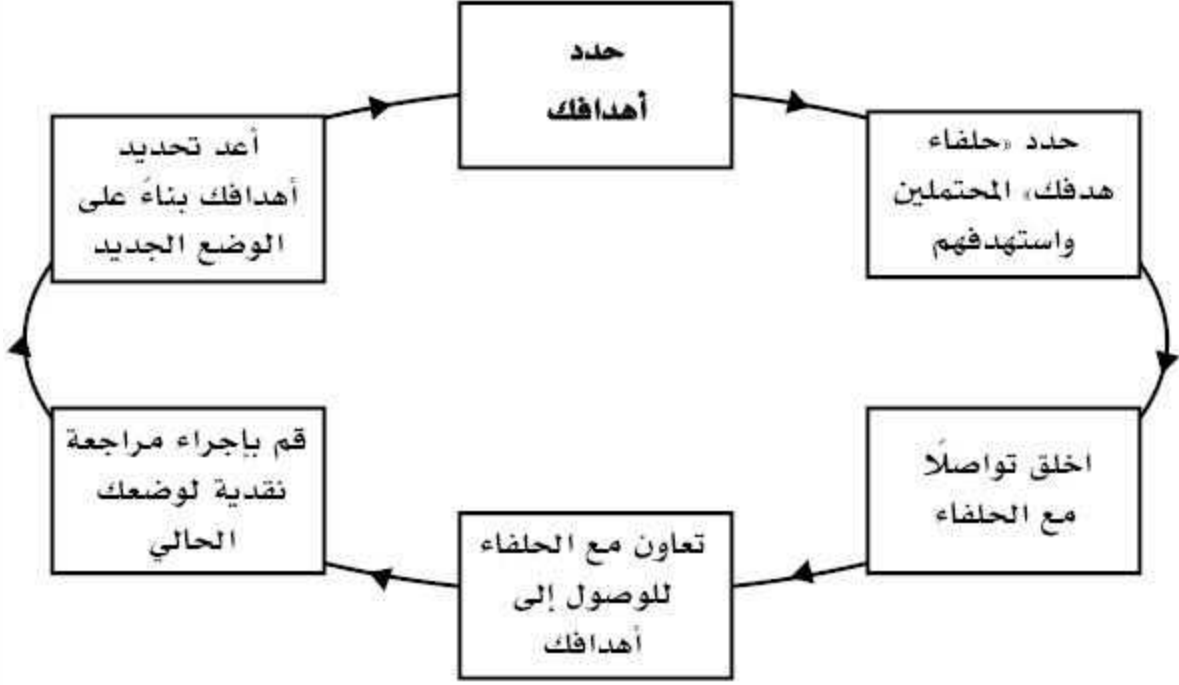
* * *

دعنا الآن نجمع كل هذا معًا لنستحدث نظامًا عمليًا يمكنك استخدامه في سبيل تحقيق طموحاتك.

وهناك أمرٌ واحد يجب أن أوضحه منذ البداية. فتقنية «الاستهداف» ليست هي ذاتها بناء شبكة أو بناء قاعدة متابعين على وسائل التواصل الاجتماعي، وإن كان كلاهما قد يدخل في صلبها.

فالفارق الجوهرى هو أن «بناء شبكة» يتمحور حول بناء بنكٍ من المعارف من كل مناحي الحياة، قد يكونون مفيدین يومًا ما. أما «الاستهداف»، فيتمحور حول الانطلاق لتحديد الأشخاص أو الشخص الأفضل وضعًا لمساعدتك في تحقيق شيءٍ محدد.

وسيكون من المفيد أن تبدأ التفكير في «دورة إنجازك» الشخصية. وفي هذه المرحلة، سأقدم بعض المصطلحات البديلة، لتعديل عملية الاستخبارات لتناسب هذا الغرض:



وينبغي أن يكون واضحًا من هذا، أن كل دورة ليست إلا جزءًا واحدًا من عملية بناء الحياة التي تريد أن تحياها. فعلى سبيل المثال، قد تضع لنفسك هدفًا وهو الحصول على وظيفة في قطاع أو بلد معين، وتتعاون مع «حلفائك» في هذا الهدف» لتحقيق ذلك. وما إن تحصل على تلك الوظيفة، حتى ترغب في صقل هدفك: كالترقية مثلًا، أو النشر في مجلة متخصصة كخبير في مجالك. والأهداف الجديدة ستتطلب تمارين استهداف جديدة وتعاونًا مع حلفاء هدفٍ جدد. وهذه العملية ستستمر طوال مسيرتك المهنية.

وبطبيعة الحال، من المهم أن تعرف على نحوٍ عام أين تريد أن تكون بعد خمس أو عشر سنوات، أو حتى على مدى أفقٍ زمني أطول. ولكن من المهم أيضًا أن تكون مرتبًا، وأن تدرك أننا لا نملك السيطرة الكاملة على مصائرنا. فقد يكون من الضروري أن تعدل طموحاتك الكلية في ضوء تحقيق أهدافٍ محددة ومقيدة بوقت، تساعد في الوصول إلى تلك الطموحات. وسنعود إلى

مكانة الأهداف طويلة الأمد في الفصل الثاني، حين ننظر في كيفية تعديل مبادئ «العمل تحت ستار» لخدمة طموحاتنا.

أما الآن، فقد تجد من المفيد، عند التفكير في الأهداف قصيرة ومتوسطة الأمد، أن تتبنى نموذج «سمارت» (SMART)، وهو نموذجٌ كثيرًا ما يُطبق في تحديد الأهداف في عالم الأعمال. فينبغي أن تكون أهدافك:

• محددة (Specific).

• قابلة للقياس (Measurable).

• قابلة للتحقيق (Attainable).

• ذات صلة (Relevant).

• محددة زمنيًا (Time-bound).

ففي المثال أعلاه، وضعت لنفسني هدفًا «محددًا» وهو أن يكون لدي نائب برلماني معروف كمرجعٍ لي. وكان «قابلًا للقياس» بسهولة، فمثل هذا الاسم إما أن ينتهي به المطاف في سيرتي الذاتية أو لا. وكان «قابلًا للتحقيق» لأنني كنت ناشطًا بالفعل في الساحة السياسية. وكان «ذا صلة» لأنني كنت أرغب في الأصل في العمل في الشؤون الحكومية أو جماعات الضغط (وقد أدخلني في عالم السمسة، وهنا يظهر جانب المرونة). وكان «محددًا زمنيًا» لأنني كنت أعرف متى سأحتاج إلى البدء في توزيع سيرتي الذاتية لوظائف الخريجين. وإني لأدرك، بطبيعة الحال، أن القليل من هذه العناصر سينطبق على معظم قراء هذا الكتاب. ولكن تلك هي الغاية من «دورة إنجازك» الشخصية: أنها ستكون فريدةً خاصةً بك.

وما إن تحدد أهدافك الشخصية، حتى تأتي المرحلة التالية، وهي أن تحدد سمات أنواع الأشخاص الذين قد يساعدونك في تحقيقها. وإني لأسمي هؤلاء

الأشخاص «حلفاء الهدف». ولاحظ أن هناك شرطين ضروريين ليكون شخصٌ ما «حليف هدي» محتمل.

أولاً، يجب أن يكون قادرًا على مساعدتك. وهذا يعادل بحث الجاسوس عن عملاء محتملين لديهم إمكانية الوصول إلى المعلومات الاستخباراتية المطلوبة. فالعميل الرائع، المفعم بالدافع والإبداع والطاقة، لا نفع له للجاسوس إن كانت المعلومات التي يقدر على مشاركتها ليست ذات صلة.

ثانيًا، يجب أن يكون مستعدًا لمساعدتك. فبالنسبة للجاسوس، لا قيمة لإمكانية الوصول إلى المعلومات الاستخباراتية في حد ذاتها. ولذا، فإن تمرين الاستهداف الذي يقوم به سيفحص تلك العوامل التي قد تدفع العميل إلى المخاطرة دعمًا للمصالح القومية لبلدٍ آخر. ومن المرجح أن يكون سقف متطلباتك أنت أقل من ذلك بكثير، ولكن الاستعداد للمساعدة يظل ذا أهمية حيوية.

وما إن يكتمل ملف سمات «حليف الهدف» الذي أعدته، حتى يحين وقت البدء في تمرين الاستهداف الفعلي. وهذا يعني التنقيب عن المعلومات لوضع قائمة مختصرة من الأشخاص الذين يطابقون ذلك الملف. ويمكنك أن تفكر في الأمر كأنه حساب شخصي للتعرف على إحدى التطبيقات أو المواقع على الإنترنت إن كان ذلك يساعد. فأنت في رحلة صيدٍ بحثًا عن متطابقين.

وهناك مصادر شتى يمكنك اللجوء إليها في هذه العملية. فشبكة معارفك على وسائل التواصل الاجتماعي هي نقطة انطلاقٍ بديهية. ولكن كن مستعدًا لتجاوز دائرة معارفك المباشرين. وافحص أيضًا معارف المعارف والاقتراحات التي تظهر تحت عناوين مثل «أشخاص قد تعرفهم». ومن الجدير بك أن تراجع كل حساباتك على وسائل التواصل الاجتماعي في مستهل تمرين الاستهداف،

ولكن بعضها أكثر نفعًا من غيره لأغراضٍ معينة. فمن الواضح أن «لينكد إن» هو المصدر الأمثل للمعارف في عالم الأعمال. ولكن سيكون لديك أيضًا حسُّ بقاعدة المستخدمين المرجحة للمنصات الأخرى.

وإلى جانب وسائل التواصل الاجتماعي، يقدم الإنترنت ثروةً من المصادر، بعضها مدفوعٌ وبعضها الآخر مجاني. وتبعًا لميزانيتك المتاحة، قد تجد من المفيد الاشتراك في حفنةٍ من المواقع التي تركز حصريًا على مجال اهتمامك، ولكن ليست هناك حاجةٌ ماسةً لذلك، بالنظر إلى كم المعلومات الهائل المتاح مجانًا.

ولا تنسَ مكتبتك المحلية. فهناك، قد تتمكن من الوصول إلى المواقع التي تتطلب اشتراكًا. كما أنها ستحتوي على نسخٍ محدثة من المراجع المفيدة، كـ«الكتاب السنوي للكتاب والفنانين» (وهذا مثالٌ قريب من مجال عملي)، والمجلات التي تنشرها «جمعية القانون»، و«دليل الأكاديمي»، والمنشورات المتخصصة في قطاع الأعمال، وغيرها مما لا يحصى. وقد تتيح لك المكتبات أيضًا الوصول إلى مقالات الصحف والمجلات التي يصعب العثور عليها على الإنترنت.

وأخيرًا، أفضل مصادر المعلومات على الإطلاق: الناس الآخرون. العائلة، والأصدقاء، والزملاء، ومعارف وسائل التواصل الاجتماعي، وربما حتى مستشارو المسار المهني وغيرهم من المرشدين. كل هؤلاء الناس يحملون في رؤوسهم معرفةً قد تكون قيِّمةً لك. ومن الجدير دائمًا أن تسألهم إن كانت لديهم أفكارٌ عن من قد يصبح «حليف هدفٍ» لك. الخوارزميات ومحركات البحث رائعة، ولكن الناس مبدعون، وخيالهم واسع، ومتصلون ببعضهم البعض. هل تذكر مفهوم «كارينثي» عن «درجات الانفصال الست»؟ (12)

فالأمر ليس ببعيد المنال. فقد اختبر عالم النفس الأكثر شهرة «ستانلي ميلغرام» هذه الفكرة في الستينيات فوجدها سليمةً إلى حدٍ معقول.(13) وفي عام 2008، خلصت دراسة أجرتها «مايكروسوفت» على 30 مليار محادثة على منصة «ماسنجر» إلى أن هناك 6.6 درجة من الانفصال بين أي شخصين في العالم.(14) وهذا في المتوسط بالطبع، إذ لا وجود لشيءٍ اسمه 60 بالمئة من شخص.

كما أن المعارف المشتركين يمكن أن يكونوا مفيدين جدًا عند حساب الجانب الأصعب من معادلة الاستهداف: أي الاستعداد للمساعدة. وكلنا نعرف قوة الإحالة الشخصية. فالبريد الإلكتروني أو الرسالة التي تبدأ بـ «لقد اقترح عليّ سيمون أن أتواصل معك» أفضل من تلك التي تبدأ بـ «أنت لا تعرفني ولكن...». والأفضل من ذلك كله هو بريدٌ إلكتروني من سيمون نفسه يبدأ بـ «أود أن أقدم لك أخي جول». فمن طبائع النفس البشرية أننا نكون أكثر استعدادًا لمساعدة شخصٍ نتشارك معه شيئًا ما.

ولا تجزع إن أنت حددت حفنةً من حلفاء الهدف المحتملين، ثم عجزت عن إيجاد طريقٍ إليهم عبر معارف مشتركين. فهناك الكثير من نقاط الالتقاء الأخرى التي يمكن استكشافها. فهل يعيش الشخص المستهدف في نفس منطقتك؟ هل وُلد في نفس بلدتك؟ هل ارتاد نفس مدرستك؟ وهل فعل أولاده ذلك؟ هل عملوا في نفس المنظمات التي عملت فيها سابقًا؟ هل هم من نفس دينك؟ هل يلعبون الكريكت في نفس النادي؟ وهكذا دواليك. فالاحتمالات لا حصر لها، والبحث يمكن أن يكشف عن أكثر الأمور فائدة، كما توضح دراسة الحالة هذه.

دراسة حالة

«توم» مصمم أزياء موهوب، لديه طموح طويل الأمد للعمل في إحدى دور الأزياء الرائدة في باريس. ولكنه، رغم حصوله على شهادة بمرتبة الشرف الأولى في التصميم من جامعة جيدة، ورغم ملف أعماله المثير للإعجاب، فإن طلبات التوظيف التي قدمها لم تُكَلَّل بالنجاح حتى الآن. لذا يقرر أن يُجزئ طموحه إلى سلسلةٍ من الأهداف القابلة للتحقيق، وبناقش مع أصدقائه في صناعة الأزياء كيف يمكنه تحسين فرصه في الحصول على وظيفة أحلامه. فتقترح عليه صديقه «صوفي» أن يحاول الحصول على تأييدٍ من شخصية مشهورة لعمله، ربما بأن ينشروا صورةً لهم وهم يرتدون إحدى قطع الأزياء التي صممها على وسائل التواصل الاجتماعي.

في البداية، يشعر «توم» بالرهبة من هذا الاحتمال، فلا يفكر إلا في نجوم هوليوود من الصف الأول. فلم قد يكون شخصٌ مثلهم مستعدًا للتخلي ولو عن قدرٍ ضئيل من وقته لمساعدته؟ ثم، ذات يوم، يذهب لمشاهدة مسرحية موسيقية في مسرحه المحلي، فيدرك أن العديد من الممثلين هم من بلده. ولكن واحدًا منهم له شهرةٌ على المستوى الوطني، فيشير ذلك في رأسه فكرة.

وبعد بحث بسيط على «جوجل» سرعان ما يكتشف الكثير عن عدة مشاهير وُلدوا في بلده. فيختار خمسةً منهم يظن أنهم في وضعٍ جيد لمساعدته. وهو يؤسس اختياره على معايير واضحة: أن يكون لهم حضورٌ في أوروبا، لأنه يرغب في العمل بباريس؛ وأن يكون لديهم ما لا يقل عن 250,000 متابع على وسائل التواصل الاجتماعي، لأن هذه القاعدة الجماهيرية ستجعلهم مؤثرين من الدرجة المتوسطة؛ وأن تكون لهم سمعةٌ في ارتداء الملابس الجيدة والعصرية، لأن ذلك سيضع اسمه إلى جانب بعض العلامات التجارية التي ارتداها «حليف الهدف» سابقًا.

وبعد أن اختار عددًا يمكن التعامل معه من المستهدفين، يبدأ «توم» في البحث عنهم بمزيدٍ من التفصيل، ليحدد أولئك الذين قد يكون لديهم دافعٌ لمساعدته. وخلال بحثه، يعثر «توم» على مقابلةٍ مع أحد مستهدفينه في القائمة المختصرة، منشورةٍ في صحيفة المساء المحلية. فالشخصية المشهورة -وهو ممثلٌ، اسمه الأول «موسى»- يخبر المحاور بأنه شغوفٌ بمسقط رأسه وأنه يزوره كثيرًا ليلقي خطاباتٍ تحفيزية في المدارس المحلية. فيبدو أن لديه رغبةً في مساعدة المواهب من بلدة مولده.

وبذلك، يكون تمرين الاستهداف قد اكتمل. وسنتابع تقدم «توم» لاحقًا في هذا الكتاب.

ولن يغيب عن فطنتك أن أول ما شرع «توم» في فعله، هو إيجاد أرضيةٍ مشتركة مع الشخص المستهدف. ولكن لم يكن هذا هو اعتباره الوحيد حين تعلق الأمر بتقدير مدى استعداد «موسى» للمساعدة.

فبشكلٍ عام، يسعد الناس على نحوٍ مدهشٍ بتقديم المساعدة إن طُلبت منهم بالطريقة الصحيحة (وسنعود إلى هذا لاحقًا). ولكن، وكما هي الحال في كل شيء، فإن لهذه الحقيقة درجات. وسيتوجب عليك أن تكون مبدعًا في تقديرك لاحتمالية أن يتخلى الشخص المستهدف عن وقته وطاقته من أجلك. فابحث عن أدلةٍ، كتقارير عن قيام هذا الشخص بإرشاد الشباب. وقد يكون معروف عنه أنه متبرع للجمعيات الخيرية التي تسعى إلى إتاحة الفرص للمحرومين. وقد يكون ناشطًا سياسيًا في قضيةٍ تقدمية. وقد يكون قد أسس مؤسسةً لمساعدة الآخرين. وخير مثالٍ على ذلك هو «صندوق ساتون»، الذي أسسه الممول الذي تحول إلى فاعل خير، السير «بيتر لامبل»، والذي يهدف إلى تحسين الحراك الاجتماعي. (15) ولست أوصي به على وجه الخصوص؛

فهناك الكثير من الأمثلة الأخرى المشابهة. والأمر متروك لك لتبحث عنها، في الميادين ذات الصلة بـ«دورة إنجازك» الشخصية.

ومن المهم أيضًا أن تفكر فيما يمكن للتفاعل معك أن يقدمه لـ«حليف هدفٍ» محتمل. وهذا ما يأخذنا إلى مسألة الأخلاق الهامة. وقد تظن أن المقاربة التي أوجزتها أعلاه أنانية أو تلاعبية. ولا سبيل لإنكار أنها قد تُستخدم لهذه الغايات. ولكن مسؤوليتك أنت هي أن تضمن ألا تكون كذلك. فمن الحيوي ألا يتحول بحثك عن شخصٍ آخر إلى مطاردة. أي أنه لا ينبغي أن يكون تطفليًا، أو تهديديًا، أو باعثًا على القلق بأي شكلٍ من الأشكال. اقتصر على جمع المعلومات التي تثق بأن الشخص المستهدف سيسعد بمعرفتك لها. واحترم حدوده. وحين تتواصل معه فعليًا، كن صادقًا ومباشرًا بشأن نواياك. وكن مستعدًا لقبول الرفض: فهناك دائمًا آخرون سيكونون أكثر تقبلًا. وإن احترامك لهذه المبادئ في نفسك ليؤتي ثماره على المدى الطويل، وأنا أعدك بذلك.

وبعد قول كل هذا، فإن البشر كائناتٌ اجتماعية، والتعاون يأتي بشكلٍ طبيعي لمعظمنا. والتعاون، بطبيعة الحال، يوحى بدرجةٍ من المعاملة بالمثل. وهذا لا يعني أن تواصلك الأول مع الشخص المستهدف ينبغي أن يكون ذا طابعٍ نفعي بحت: «إن فعلت لي كذا، سأفعل لك كذا». والحق أن الكثير من الناس يجدون مثل هذه المقاربات منفرة.

بل ما يعنيه هو أن تكون واعيًا بأنك تسعى إلى تحالفاتٍ، لا إلى خدماتٍ. فلا بد أن يكون في الأمر شيءٌ يعود بالنفع على متعاونك، حتى وإن كان مجرد توافقٍ في القيم.

وفي النهاية، كل ما سبق يظل كلاً نظريًا، إلى أن تقفز إلى الماء وتطلب مقابلة الشخص المستهدف. فالقول المأثور «مَن لا يطلب، لا ينال» صحيحٌ في

العادة. وفي الفصلين التاليين، سنبحث كيف تشرع في إظهار توافق القيم، وكيف تُعظّم من فرصك في الحصول على لقاءٍ أول.

ولكنني سأختتم هذا الفصل بقصةٍ أخرى، عن مرةٍ اضطررت فيها إلى استخدام تقنية الاستهداف تلك استخدامًا فوريًا وفي خضم الأحداث.

* * *

لقد كان عام 2008 عامًا عصيبًا على زيمبابوي.

فلربما كان من الأفضل تجنب الذهاب إلى هناك في عامٍ كان فيه بلطجية الرئيس السابق «موغابي» قد شقوا له طريق إعادة انتخابه بالترهيب والضرب، وذلك في أعقاب هزيمته الصادمة في الجولة الأولى من التصويت. فقد ساءت الأمور إلى درجة أن زعيم المعارضة «مورغان تسفانغيراي» كان قد انسحب من الجولة الثانية، مُعلنًا أن خوضه للانتخابات سيعرض حياة أنصاره للخطر (ناهيك عن حياته هو). وقد «فاز» موغابي في الجولة الثانية بأكثر من 80% من الأصوات، ولكن ما كان لأي شخصٍ جاد أن يرى في النتيجة أي شيءٍ سوى أنها غير نزيهة. وفي نهاية المطاف، أدى الضغط الدولي إلى تشكيل حكومة ائتلافية، يكون فيها «تسفانغيراي» رئيسًا للوزراء، و«موغابي» رئيسًا للبلاد. ولكن ذلك كان في معظمه ترفيعًا للشقوق، وظلت المشاعر السيئة تغلي في الصدور من كل الأطراف.

وامتد هذا السخط ليشمل البريطانيين، أولئك الذين أمضى «موغابي» العقد المنصرم وهو يشيطنهم ويرسم لهم صورة العدو. وقد «تجرع» الكثير من أعضاء حزبه-«زانو-الجيبة الوطنية»-هذا «الدواء»، وألقوا باللوم على العقوبات

التي قادتها بريطانيا (والتي كانت في حقيقتها خفيفة الأثر جدًّا) في الدمار الاقتصادي الذي ألحقته سياسات «موغابي» نفسه بالبلاد.

ولكني لم أكن قلقًا جدًّا وأنا أدخل مقر الحزب في شارع «روتن رو» بهراري، وهو اسمٌ مناسب للمكان [يعني حرفيًّا الشارع النتن]، بعد بضعة أشهرٍ من الانتخابات. فمن واقع خبرتي، كان معظم الزيمبابويين ودودين ومهذبين على الدوام في تعاملاتهم الشخصية، حتى وإن كان من الممكن إثارتهم في هيستيريا معادية لبريطانيا حين يكونون جزءًا من حشد. ولم يكن من ضمن خطتي في ذلك اليوم أن أشتبك مع أي حشود. بل كنت في طريقي لإجراء نقاشٍ ودي ومتحضر للغاية مع حليفٍ كبير لـ«موغابي»، كان يشغل أحد مكاتب الحزب في مبنى شاهقٍ بوسط مدينة هراري.

وكنت قد التقيت بالسياسي المعني-وسأطلق عليه اسم «تافادزوا»-قبل ذلك ببضع سنوات، حين كنت أعمل في السفارة البريطانية. فقد تبين أنه كان قد تلقى تعليمه في منطقة «ميدلاندز» وكانت له ذكرياتٌ عزيزة عن المنطقة. وهكذا، ترسخت أرضيتنا المشتركة. وقد ازدهرت صداقتنا، رغم المواجهة الدبلوماسية المتصاعدة بين لندن وهراري. وكان من عادته أن يضحك من الموقف ويقول لي إن «الأمر كله مجرد سياسة». وكان يزعم أن «موغابي» لا يزال يكرِّم مشاعرٍ وِدِّ تجاه بريطانيا. ورغم أنني أشك في صحة ذلك، فقد كان من المؤكد أن «تافادزوا» نفسه كان يكرِّمها.

لقد كانت زيارتي اجتماعية. فرصةٌ لتتواصل من جديد ونجدد صداقتنا بعد سنواتٍ من الفراق. ولكني كنت قد ارتديت سترةً وربطة عنق لأن «تافادزوا» كان دائمًا أنيق الهنّام، وعلمت أنه سيقدرُّ مني جهدًا مماثلًا. وأظن أن ذلك لربما قد أضفى عليّ مظهر زائرٍ رسمي، وهو ما أصبح مشكلةً بعد أن غادرت مكتبه بوقتٍ قصير.

لم أحب المصاعد قط، فأنا أعاني قليلاً من رهاب الأماكن المغلقة. ولكن الأضواء كانت مطفأة في بئر السلم، فأخذت نفساً عميقاً ودخلت. وكنت الشخص الوحيد في المصعد وهو يهبط طابقيين. وقد شعرت بارتياح كبير لوجود رفقة حين رن جرس المصعد، وفتحت أبوابه، وانضم إليّ شابان. ولكن ارتياحي ذاك سرعان ما تبدد، حين هرعت عصابةً من آخرين إلى الداخل خلفهما. فامتلت المقصورة حين انغلت الأبواب، وضغطت عليّ مجموعة من رجال مفتولي العضلات على الجدار الخلفي. لقد كانوا، على نحوٍ لا تخطئه العين، أعضاءً في «رابطة شباب زانو-الجبهة الوطنية»، تلك المجموعة العشوائية من الموالين للحزب الذين كثيرًا ما كانوا يُرسلون لتأديب المعارضين في تجمعاتهم. وبدا أنهم كانوا في طريقهم لإثارة المتاعب من جديد، وقد أجتهم كميّاتٌ وفيرة من «تشيوكو»، وهي بيرة محلية رديئة تُصنع من الذرة الرفيعة. وقد أجبرني مزيجٌ من أبخرة البيرة الزنخة والعرق الآسن على أن أحبس أنفاسي. وكان واحدٌ أو اثنان من أفراد العصابة يحملان «البانجا»، وهي مناجل حادة لها استخداماتٌ شتى، من تشذيب السياجات إلى الاعتداء الجسدي. وقد كانت «البانجا» هي السلاح المفضل أثناء الإبادة الجماعية في رواندا عام 1994.

وقد تجاهلني هؤلاء الشباب حمدًا لله. فقد كانوا يتجادبون أطراف الحديث بحماسةٍ فيما بينهم بلغة «الشونا»، فلم أقدر على متابعة حوارهم. وقد بدا حديثهم عدائيًا، ولكن لعله كان مجرد وهمٍ من خيالي. ألصقت نفسي بالجدار، وأخذت أتنفس أنفاسًا ضحلة من فمي، وأنا أتمنى من كل قلبي أن تنتهي هذه الرحلة.

ولكن المصعد كان محملاً فوق طاقته، وكان إجهاده مسموعًا، صريرًا معدنيًا يحتج على الوزن الزائد. وفي مكانٍ ما بين الطابقين الثالث والثاني -على

مقربة مؤلمة من نجاتي- تخرى المصعد عن الكفاح، وتوقف فى هزة عنيفة، فى اندفاعة أخيرة ملؤها الاستسلام. والشيء الوحيد الذى واصل الهبوط كان قلبى، إذ أدركت أنه من المرجح أن تمر ساعات عدة قبل أن يُستدعى مهندسٌ ليطلق سراحنا: فأخلاقيات العمل لم تكن مزدهرةً فى زيمبابوى فى عهد «موغابى». وبعد أن هبط قلبى إلى أقصى ما يمكن أن يهبط إليه، بدأ يخفق بعنف. وشعرت بالعرق يغطى راحتيّ، ويبلل قميصى. لكن على الأقل، لن أكون ملفتًا للنظر بسبب ذلك. شعرت بالدوار، وخشيت أن تصيبني نوبة هلع. ثم انطفأت الأنوار.

فحلّ ظلامٌ دامس. لم يكن هناك حتى زر إنذارٍ مضىء. وصمتت مجموعة «رابطة الشباب»، ولكنى كنت أشعر بهم يزدادون ضغطًا عليّ فى خضم الارتباك. لذا، مددت يدي إلى جيب سترتي وأخرجت المصباح من هاتفي المحمول. وقد جلب فيض الضوء المفاجئ بعض الارتياح، ولكنه وجّه الانتباه أيضًا إلى حامله. فشعرت بالعيون مسلطةً عليّ، وبهمهمات السخط والتبرم قد بدأت تعلو.

ثم قالها أحدهم صراحةً. «هل أنت بريطاني؟»، هكذا سأل، وهو ينطق حرف الراء بلكنة زيمبابوية مميزة.

فقلت: «أنا لست من السفارة». فقد كانت كلمتا «بريطاني» و«دبلوماسي بريطاني» شبه مترادفتين فى زيمبابوى فى ذروة الخلاف الثنائى.

قال المتحدث: «ليس هذا ما سألت عنه»، وكانت فى نبرته الآن أكثر من مجرد لمحة تهديد. «لقد سألت إن كنت بريطانيًا».

لم يكن بوسعى أن أنجو بالتظاهر بأنى لست كذلك، فاعترفت ببريطانيتى.

ثم علا صوتٌ آخر من مكانٍ ما في المجموعة قائلاً: «أنت في المكان الخطأ، يا صديقي». ونادراً ما سمعت عبارة «يا صديقي» تُقال بمثل هذا التظاهر وانعدام الصدق.

فقلت: «لقد كنت في زيارةٍ لصديقي «تافادزوا» للتو»، وفي ذهني فكرةٌ مبهمة بأن الاستعانة بمن هو أعلى منهم شأنًا قد تساعد موقفي. ولكنني كنت مخطئًا.

فأتاني صوتٌ آخر: «آه، ذاك، إنه خائن، دائماً ما يتسكع مع البريطانيين».

وكان الموقف يتصاعد، وقد أخذ العديد من أفراد المجموعة الآن يحدقون فيَّ بعداءٍ سافر. فابتلعت ذعري -ذعري من رهاب الأماكن المغلقة ومن التهديد المتنامي معًا- وأخذت أجول بنظري باحثًا عن شخصٍ أستنجد به. باحثًا عن حليف.

وكان أحد الرجلين اللذين دخلا المصعد أولاً يقف على مقربةٍ مني. وعلى عكس الآخرين، الذين كانوا يرتدون بناطيل جينز وقمصانًا قطنية، كان هو يرتدي بدلةً غير ملائمة لمقاسه، فقدّرت أنه قد يكون في منصبٍ سلطويٍّ ما. كانت تلك بدايةً جيدة. فانجذبت عيناى إلى دبوسٍ من المينا على طية صدر سترته. وكانت عليه كلمةٌ واحدة، بالبرونز على خلفيةٍ حمراء: «يوناييتد». وكنت أعرف من واقع خبرتي أن الكثير من الزيمبابويين يتابعون نادي مانشستر يوناييتد بشغف، وكنت شبه متيقنٍ من أنه شعارٌ قديم للنادي. فأشرت إلى صدره، فنظر الرجل إلى دبوسه.

فقلت: «مباراةٌ رائعة... تلك التي لعبوها مؤخرًا».

فحدق فيّ لثوانٍ، بينما استدار الآخرون ليرقبوا ردة فعله. ثم شقت ابتسامه وجهه، ولوى جسده في الحيز الضيق ليضع يده على كتفي.
قال: «أجل، مباراةً عظيمة، هدفان رائعان لرونالدو. أعظم لاعبي على الإطلاق».

ومن مكانٍ ما في الجانب الآخر من المصعد، جاء صوتٌ يقول: «ليس ذاك هو الأعظم. بل «واين روني» هو الأعظم».

وانطلقوا في نقاشهم. وفي لحظة، وبفضل حليفي الذي جندته للتو، نُسيبت خطيئة بريطانيتي. وبدلاً من ذلك، دخل معذبيّ المحتملون في جدالٍ حاد ولكن وديٍّ، حول أعظم لاعبي في كرة القدم البريطانية.
يا للسخرية.

ولكن السخرية الأكبر هي أنني لم أر في حياتي مباراةً لمانشستر يونايتد. والحق أنني، باستثناء مباريات كأس العالم، لم أشاهد مباراة كرة قدمٍ قط. فيبدو أن القواسم المشتركة يمكن اختلاقها، كما يمكن أن تكون حقيقية.
وهنا، يأتي دور «الستار».

* * *

خلاصة

في نموذجنا المعدّل، تحلّ «دورة إنجازاتك الشخصية» محل «دورة الاستخبارات». وتحديد الأهداف على نحوٍ تكراري هو المفتاح. فحدد بالضبط ما تريد.

ثم ابدأ تمرين استهدافٍ للعثور على «حلفاء الهدف». وهذا يتكون من شقين: مَنْ يستطيع مساعدتك في تحقيق أهدافك؟ وَمَنْ منهم من المرجح أن يكون مستعدًا لمساعدتك؟

الكثير من بيانات الاستهداف متاحٌ على الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي. ولكن بعضه قد لا يتوفر إلا عبر العائلة، والأصدقاء، والزملاء، والمرشدين.

الإحالات الشخصية تزيد بشكلٍ كبير من احتمالية استعداد المستهدفين للتخلي عن وقتهم وخبرتهم من أجلك. ولكن نقاط الالتقاء الأخرى يمكن أن تكون قوبةً أيضًا.

ابحث عن أدلةٍ على أن مَنْ تستهدفهم يميلون إلى مساعدة الآخرين أو إرشادهم. وكن مستعدًا للتعاون. فأنت تسعى إلى بناء تحالفاتٍ، لا إلى استغلال الآخرين.

ضع لنفسك معايير أخلاقية عالية. احترم حدود الآخرين ولا تكن متطفلًا. وكن مستعدًا لقبول الرفض. فهذا سيؤتي ثماره على المدى الطويل.

الفصل الثاني

القوة الاستثنائية للستار

يمكن القول إن «الستار» هو أهم مهارة في جعبة الجاسوس من المهارات. ولعله أيضًا أكثرها إثارةً للحديث والاهتمام.

وبينما أخط هذه الكلمات، تنتشر أخبار اعتقال ستة أشخاص في المملكة المتحدة للاشتباه في تجسسهم لصالح روسيا. وتقريبًا كل التغطيات التي قرأتها عن هذا الأمر تركز تركيزًا شديدًا على الحياة التي كان يعيشها المشتبه بهم. وبكلمةٍ أخرى، تركز على «الستار الذي اتخذه». فمن «بي بي سي»، أعلم أن «الجيران السابقين» يصفون اثنين منهم بأنهما «زوجان»، وأن «هذين الاثنين، اللذين انتقلا إلى المملكة المتحدة قبل عقدٍ من الزمان تقريبًا، كانا يديران منظمةً مجتمعية تقدم خدماتٍ للبلغار، بما في ذلك تعريفهم بـ«ثقافة المجتمع البريطاني وأعرافه».(16)

وتخبرني صحيفة «ديلي ميل» أن ثلاثة من المعتقلين «يُزعم أنهم انتحلوا صفة صحفيين للقيام بمراقبة أهدافٍ في لندن وأوروبا»، وأنهم وجدوا بحوزتهم «بطاقاتٍ صحفية مزورة وملابس تحمل شعار قناتي «ديسكفري» و«ناشيونال جيوغرافيك».(17) كما علمت من الصحيفة ذاتها أن «الزوجين» البلغاريين كانا يترددان على مقهى محلي، حيث كانا «يطلبان عادةً وجبة الإفطار الخارقة»، وهو طبقٌ بسبعة جنيهاً يتكون من بيض، ولحم مقعد، وفاصوليا، وطماطم، مصحوبًا بأربع شرائح من الخبز». وكان أحدهما، «الذي كثيرًا ما كان يدخل بمفرده، يطلب أيضًا فطائر البطاطس المقلية». ويبدو أنهما، على الأقل، كانا

يفهمان مبادئ «الستار»، إذ إن «الزوجين لم يكونا ملفتين للنظر في «هارو»، ويضيف مصدرٌ صحفي أنه «ما كان لأحدٍ أن يلقي عليهما نظرةً ثانية». (18)

أما في الطرف الأكثر ثقافةً من سوق الصحف، فتكشف صحيفة «الغارديان» أن أحد المشتبه بهم «يوصف بأنه سائقٌ للمستشفيات»، وأنه، بينما «لا تدرج صفحته على فيسبوك أي أصدقاء»، فإنها «تعرض عدة مقاطع فيديو لنوادٍ ليلية وحفلات». وتُستكمل هذه التفاصيل بذلك الخبر الصادم، وهو أن «بتًا مباشرًا من عام 2018 يبدو أنه يظهر [المشتبه به] وهو يعلم اللغة الإنجليزية لمجموعةٍ من الطلاب البلغار البالغين. وفي أحد الفصول الدراسية التي عُقدت في «ويمبلي»، تغني معلمةٌ أخرى أغنية «وداعًا جامايكا» لهاري بيلافونتي بينما يشاركها التلاميذ الغناء». (19)

إذن، نحن نعرف قدرًا لا بأس به عن الستار الذي استخدمه الجواسيس المشتبه بهم. ولكننا لا نعرف إلا القليل جدًّا عما كانوا يفعلونه تحته. ومن المرجح أن هذا التركيز الصحفي على «الستار» مفيدٌ للسلطات، التي لعلها تفضل ألا تُعرض على الملأ تفاصيل العمليات التي أداروها أو المعلومات الاستخباراتية التي حصلوا عليها. وفي هذه الحالة، لعل قصص الستار تعمل هي نفسها كستار للقصص المثيرة للاهتمام حقًا. فأهلًا بكم في قاعة المرايا، تلك التي هي لعبة الجاسوسية.

وإن تفاهة بعض تفاصيل الحياة اليومية للجواسيس الستة المشتبه بهم، لهي ذات صلةٍ بتميزٍ رئيسي في استخدام الستار. وهو أنه يمكن أن يكون درعًا وسيفًا في آنٍ واحد؛ أي «دفاعيًا» و«هجوميًا».

أنواع الستار

في عالم الجاسوس، يعد «الستار الدفاعي» جزءًا من الحياة اليومية وهو حيوي. فهو يساعد على الحيلولة دون كشف هوية ضباط المخابرات من قبل الأجهزة المعادية. وكما يقول «كريستوفر فيليكس» في كتابه «دورة قصيرة في الحرب السرية» (20): «إن الستار يحمي العميل السري من خصومه. ويضعه في موضعٍ يُمكنه من إنجاز مهمته». ولاحظ مرةً أخرى التعليقات المذكورة أعلاه بأن الجواسيس المشتبه بهم «لم يكونوا ملفتين للنظر» و«ما كان لأحدٍ أن يلقي عليهم نظرةً ثانية». فللأغراض الدفاعية، اللون الرمادي جيد. ومن المهم أن يتمكن مثل هذا الستار من الصمود أمام ما هو أكثر من استجوابٍ عابر. ولكن المبدأ الأساسي هو ألا يدفع حامله إلى لفت الأنظار إليه في المقام الأول.

والآن، هناك بعض التوتر بين هذا النوع من الستار و«الستار الهجومي». قد يبدو مصطلح «هجومي» عسكريًا، ولكني لا أعنيه بهذا المعنى. فالستار الهجومي ليس مصممًا لإلحاق الأذى أو لهزيمة خصم. بل إنه يُخلَق لجذب الشخص المستهدف إلى الجاسوس، وللحفاظ على اهتمامه. وبهذا المعنى، فإن الستار الهجومي مصممٌ على وجه التحديد لجعل الجاسوس ملفتًا للنظر. وإلا، فلم قد ينجذب المستهدف المقصود إلى الجاسوس؟ ويُحل هذا التوتر لأن عنصر الجذب في الستار يُفصّل خصيصًا لأهدافٍ معينة: فيمكن اعتباره بمثابة «صافرة الكلاب».

يقول «فيليكس»: «كل ستارٍ جيد [...] يصل إلى عقل الخصم، ويفكر كما يفكر، ثم يخلق مزيجًا من الحقيقة والخيال، ومن الترتيبات الفعلية والانطباعات المفتعلة، يكون عقل الخصم مستعدًا لتصديقه». وبمضي فيقول إن «الستار الجيد هو علاقةٌ حميمة بين الخادع والمخدوع».

وهنا تكمن النقطة الأساسية. فالستار، إذا ما صُمم تصميمًا سليمًا، يوفر أساسًا متينًا لنشوء علاقةٍ بين الجاسوس والشخص المستهدف وازدهارها. ولهذا السبب، تعد تقنية الاستهداف حيويةً للغاية. فالستار الهجومي يُصمم وفقًا لمقتضيات منصب الشخص المستهدف، وشخصيته، وظروفه. وبطبيعة الحال، يجب أن تكون عناصر الستار الدفاعية والهجومية متناغمة لنجاح العملية. فيجب أن تعمل معًا. فأى تناقضٍ بين الاثنين من شأنه على الأرجح أن يحكم على الستار بالفشل على كلا الصعيدين.

وهناك تمييزٌ آخر في عالم الجاسوسية الرسمي. فكما هو مفصّل في كتاب «سيكولوجية الجواسيس والتجسس» لـ«أدريان فورنهام» و«جون تايلور»، هناك فئتان رئيسيتان للستار: «الستار الرسمي» و«الستار الطبيعي». فالستار الرسمي «يستلزم أن يستخدم المُشغل دوائر حكومية أخرى كإدارة أم للضابط». وهذا الاستخدام للستار يقع عادةً في فئة «الستار الدفاعي»، ولن يطول وقوفنا عنده هنا. أما «الستار الطبيعي»، فهو «حين يتبنى المُشغل ستارًا تجاريًا، أو أكاديميًا، أو أي ستارٍ آخر غير حكومي». ومن الواضح أن الستار الطبيعي يوفر خياراتٍ أكثر ومرونةً أكبر لخلق شخصيةٍ تكون جذابةً للشخص الذي يستهدفه الجاسوس: أي لخلق ستارٍ هجومي فعال. وسوف نقوم -في قسمٍ لاحقٍ من هذا الفصل- بتعديل هذا النوع من الستار لمساعدتك في تحقيق أهدافك الشخصية والمهنية.

ولذا، فمن الجدير بنا أن نفحص بشيءٍ من التفصيل المبادئ «الحدسية» التي يقوم عليها تصميم «الستار الطبيعي» للأغراض الهجومية. وينبغي لي أن أوضح هنا أن ما سيأتي ليس تكرارًا لدورة تدريبية تقدمها أي وكالة استخبارات. فليس في استخدام «الستار» ما هو حكراً على أحد. بل هو جزءٌ من «أسلوب عمل» (modus operandi) كل ضابط مخبرات، من أي بلدٍ كان. والمبادئ التي

تُدرس في مدارس الجواسيس في كل أنحاء العالم هي ذاتها. وما سيلي هو خلاصة مني لتلك التعاليم، قائمة على مراجعةٍ مستفيضة للمواد المتاحة في الفضاء العام.

مبادئ الستار

ويبدو لي أن هناك تسعة مبادئ للستار الفعال. ويقع كلُّ منها تحت واحدٍ من العناوين الثلاثة التالية:

• النواحي العملية: أي سهولة تبني الجاسوس لستارٍ معين.

• طريقة التقديم: أي كيف يبدو الستار للشخص الذي يستهدفه الجاسوس.

• العرض: أي كيف يدعو الستار الشخص المستهدف إلى التفاعل.

وتحت عنوان «النواحي العملية»، لعل أهم مبدأ هو ذلك الذي ينطبق على الكثير من مناحي الحياة: «اجعل الأمر بسيطاً». ولكن، ليس من البسيط دائماً أن تبقى الأمور بسيطة. ففي نهاية المطاف، خلق الستار فن، والفنان غير المدرب كثيرًا ما يميل إلى إضافة التفاصيل بدلًا من حذفها. وليس هناك أي حاجةٍ لذلك حقًا. تأمل للحظة كيف يميل الناس إلى الإجابة عن سؤال حفلات الكلاسيكي عند التعارف: «ماذا تعمل؟». فعادةً ما تكون الإجابة كلمةً واحدة، تسبقها عبارة «أنا...»: سمسار بورصة؛ طبيب؛ مستشار؛ كاتب؛ نجار؛ منسق حدائق؛ ميكانيكي؛ جزار؛ خباز؛ صانع شمعدانات. حسنًا، الكلمة الأخيرة مركبة من كلمتين. ولكن المغزى واضح. وليس معنى هذا أن القصة لن تحتاج إلى دعمٍ ببعض التفاصيل مع تقدم الحديث، بل معناه أن الإجابات الأكثر تعقيدًا عادةً ما تثير الشكوك بدلًا من أن تُخدمها، كما في الحوار التالي، بيني وبين ضيفٍ آخر قُدمت له للتو في حفلة عيد ميلاد:

هي: «إدًا، ماذا تعمل؟»

أنا: «أخشى أن الأمر معقدٌ بعض الشيء. ولست متأكدًا من وجود طريقةٍ سهلة لشرحه».

هي: «حسنًا، حاول».

أنا: «حسنًا. أنا أدير شركة استشاراتٍ تقدم النصح للمستثمرين في أفريقيا حول كيفية تحديد وإدارة المخاطر السياسية ومخاطر السمعة هناك».

هي: «أوه، إذًا أنت جاسوس!»

والمفارقة هي أنني في تلك المناسبة، لم أكن أحاول استخدام أي نوعٍ من الستار. كل ما في الأمر أنني كنت قد مللت من شرح طبيعة عملي للمرة الألف في تلك الأمسية. فلو أنني كنت أستخدم ستارًا، لكانت إجابتي الأولى: «أنا استشاري». ولو ألحّت عليّ، لربما أضفت أنني أقدم استشاراتٍ في مجال الاستثمار بأفريقيا. وعادةً ما يكون الرد على شيءٍ كهذا هو «لا بد أن ذلك مثير للاهتمام»، وهو ردٌّ يمكن أن يُقابل بهزة كتفٍ وقول: «إنه مصدر رزقي». إلا إذا كنت في حضرة شخصٍ مستهدف، فحينها تكون الردود أكثر دقةً ومصممةً للإغراء.

ورغم أهمية البساطة، فإنه يجب على أي جاسوسٍ محترم أن يكون قادرًا على الدفاع عن ستاره أمام ما هو أبعد من الأسئلة الأولية. وهذا ما يأخذنا إلى المبدأ العملي الثاني: «اجعله أقرب ما يمكن إلى الحقيقة».

وبطبيعة الحال، هناك حدودٌ لذلك. فلا جدوى من أن يتبنى الجاسوس ستارًا قريبًا من الواقع إلى درجة أنه يثير الشبهات بنفسه: ف«وسيط معلومات» قد يثير الدهشة، وكذلك «ممارس استخباراتٍ خاصة». ولكن، بالمثل، لا جدوى من التظاهر بأنك شيءٌ من الواضح أنك لست هو: فسيكون من الجرأة المفرطة أن يحاول بريطانيٌّ، في مثالٍ سخيف، أن ينتحل شخصية بائع كعك

«بيغل» في نيويورك. وعادةً ما يكون الرهان الآمن هو تكييف الستار من جزءٍ آخر من حياة المرء، بحيث يكون الأوساط الأكاديمية لمن يحمل عدة شهاداتٍ عليا مثلا، أو مستشارٌ مالي لمن انتقل من «سيتي لندن» إلى عالم الاستخبارات.

والمبدأ العملي الثاني يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالثالث هو: «اجعله شيئاً تعرف عنه».

وهذا الشرط من البداهة بمكان، حتى إن تقديم أمثلةٍ عليه سيكون إهانةً لك. فبوسعك أن تفكر في الكثير منها بنفسك. ولكن بعض الجواسيس يستسلمون لإغراء أدوار الستار التي تضيء درجةً من البريق والسحر. وهذا قد يوقعهم في فخ الجهل. فمن يدعي أنه تاجر يخوتٍ فاخرة، يجدر به أن يقوم بالكثير من البحث والتحضير بشأن الشركات المصنعة، والموديلات، والأسواق، قبل أن يوزع بطاقات عمله، تحسباً لأن يقابل شخصاً يفكر في استبدال يخته من طراز «بينيتي» بآخر من طراز «رويال هويزمان» ويقدر نصيحته. ولعل هذا المثال قد لفت انتباهك: وهذا سببٌ وجيه آخر لتجنب ذلك الستار، فهو لا يتسق مع مبدأ «الذوبان في الواجهة».

وهذا ما يأخذنا إلى «طريقة التقديم»، وهي تتعلق بالكيفية التي يظهر بها الجاسوس المتخفي أمام مستهدفينه وغيرهم. وإن إتقان هذا الأمر ليتطلب درجةً من الوعي بالذات. فلا جدوى من أن يدّعي شخصٌ خجول منطوٍ على نفسه أنه خطيبٌ مفوه في حفلات العشاء. ومن ثمَّ، فإن أول مبدأ يجب الوعي به تحت هذا العنوان هو: «اضمن المعقولية».

فمن المهم أن تبدو وتتصرف بما يتناسب مع الدور. والأمر لا يتعلق بارتداء الأقنعة التنكرية، فتلك لها مكانةٌ محدودة فقط في عالم التجسس الحقيقي. بل هو يتعلق باختيار ملابس وإكسسواراتٍ تتسق مع الستار المختار؛ وكذلك

يتعلق بتقييد النفس باختيار ستار يتسق مع السمات الشخصية الثابتة، كالبنية الجسدية والمظهر.

كما يجب على الجواسيس أن يتذكروا أن كل واجهة لها خلفية، وهذا ما يقودنا إلى مبدأ التقديم الثاني: «ابن قصة خلفية قابلة للتصديق».

وهي ما تسمى أحيانًا «الأسطورة» في عالم الاستخبارات، وقد تتضمن تبني هوية مستعارة وتدعيمها بتفاصيل سيرة ذاتية: كتاريخ ومكان الميلاد؛ والنسب؛ والتعليم؛ والمسار المهني. أما في العمليات ذات الدرجة العالية من المخاطرة الأمنية، فمن الضروري أيضًا ضمان أن يكون للجاسوس عنوان سكن، وعنوان عمل إن اقتضى الأمر، بحيث يمكن التحقق منهما وتوثيقهما. وهناك أقسام في الأجهزة المحترفة متخصصة في بناء مثل هذه الحيل المتقنة.

كما أن هناك أقسامًا لإنتاج الوثائق اللازمة لتحقيق مبدأ التقديم الثالث: «احمل وثائق اعتماد».

وقد تتراوح هذه الوثائق من جوازات السفر أو بطاقات الهوية الصادرة عن الحكومة، مرورًا بتصاريح العمل وهواتف العمل، وصولًا إلى ما يُطلق عليه أحيانًا «نفايات المحفظة». و«نفايات المحفظة» هي تلك المخلفات التي نراكمها جميعًا في حياتنا اليومية، والتي تقول عنا الكثير: كأجزاء بطاقات الصعود إلى الطائرة، والإيصالات، وبطاقات الولاء، وصور جوازات السفر، والمفاتيح الزائدة عن الحاجة، وقوائم التسوق المكتوبة على عجل، وما إلى ذلك. والنقطة في كل هذا، هي أننا أكثر بكثير مما نقوله عن أنفسنا. فنحن أيضًا مجموع ما نحمله معنا، ذهنيًا وجسديًا.

والجوانب العقلية والعاطفية للهوية تسمح بتكوين «العرض». وهو الطرح الذي يُقدم للمستهدف ليغريه بالتفاعل مع الجاسوس ويقنعه بالبقاء على

اتصال. فالعرض هو العقدة المحورية في أي علاقةٍ بين الجاسوس والمستهدف. إنه ما يجمع بينهما. وإذا ما نظرنا إليه من زاويةٍ أخرى، فإنه يشكل العنصر «الهجومي» للستار، بينما تشكل «النواحي العملية» العنصر الدفاعي، وتقف «طريقة التقديم» كجسرٍ بين الاثنين.

وعنصر «العرض» هو الأكثر صلةً باستخدام الستار في «دورة الإنجازات الشخصية» المُعدّلة. ولذا، فمن الجدير بنا أن نولي اهتمامًا خاصًا للمبادئ الثلاثة التي يقوم عليها.

ومن المفترض أن يكون المبدأ الأول بديهياً: «أوجد اهتمامًا مشتركًا مع الشخص المستهدف». فالغاية من ستار الجاسوس الهجومي هي جذب الشخص المستهدف، وأفضل سبيلٍ لذلك هو التفاعل مع اهتماماته. وفي العملية الفعالة، تكون مرحلة الاستهداف قد حددت مثل هذه الاهتمامات، ويكون ستار الجاسوس قد صُمم حولها. فإذا عُرف عن المستهدف أنه مسيحيٌّ ملتزم، على سبيل المثال، فقد يُلمُّ الجاسوس بأساسيات الكتاب المقدس ويكتشف في نفسه حماسةً للذهاب إلى الكنيسة. وإن كان من محبي الموسيقى الكلاسيكية، فقد يكون الاشتراك في مجلة «غراموفون» هو المطلوب. وإن كان من محبي موسيقى «الهارد روك»، فإن مجلة «ريفولفر» ستكون الخيار الأنسب. وإذا كان المستهدف يذهب للمشي في الطبيعة كل عطلة نهاية أسبوع، فقد يُرى جاسوسنا وهو يختار زوجًا من أحذية المشي في أقرب متجرٍ للوازم الأنشطة الخارجية.

ومن المهم ملاحظة أن هذا التوافق في الاهتمامات ليس بالضرورة مرتبطًا بالمعلومات الاستخباراتية المحددة التي يسعى إليها الجاسوس. والحق أن التركيز الظاهر على هذا العنصر في مرحلةٍ مبكرة جدًا، من شأنه أن ينفر الكثير من المستهدفين. بل إن الاهتمامات المشتركة هي التربة التي ستنمو

فيها العلاقة. ومن غير المرجح أن يُكشف عن الغرض الحقيقي من تلك العلاقة إلا بعد أن تكون قد ضربت بجذورها القوية وأزهرت: أي في مرحلةٍ لاحقة جدًا، و فقط بعد إجراء تقييمٍ إضافي مستفيض للشخص المستهدف. أما تقنيات الاستزراع والتقييم، فستتناولها في موضعٍ آخر. فاهتمامنا في هذه المرحلة ينصب على كيفية بدء الجواسيس للعلاقات.

إن الثقة المتبادلة جزءٌ لا يتجزأ من بداية أي علاقة. والثقة تقوم في جزءٍ منها على السلوك الصادق. فالبشر ثديياتٌ غريزية، وكثيرًا ما نستطيع أن نكتشف حين يتصرف شخصٌ ما بخداعٍ أو نفاق. ومن هنا يأتي مبدأ «العرض» الثاني: «وظّف ذلك الجزء من شخصيتك الذي يتوافق مع الاهتمام المشترك».

فسرعان ما يتضح الأمر حين يتظاهر شخصٌ ما بالحماسة لموضوعٍ ما، لا سيما إن كان موضوعًا متخصصًا. وبالعودة إلى أمثلتنا أعلاه: فالملحد لا ينبغي له على الأرجح أن يحاول الظهور بمظهر المتدين الورع؛ والصمم الموسيقي ليس بدايةً رائعة حين تسعى لإظهار اهتمامٍ بالموسيقى الكلاسيكية، وإن كان قد ينجح في حالة موسيقى «الهيبي ميتال»؛ والجاسوس الذي يعاني من التهاب اللقافة الأخمصية المزمن قد يرغب في تجنب ممارسة رياضة المشي في الطبيعة. فعند السعي إلى خلق أرضيةٍ مشتركة مع شخص مستهدف، يُستحسن وجود درجةٍ من المعرفة بالموضوع أو الكفاءة في الممارسة. وإن تعذر ذلك، فإن الفضول الشديد هو الحد الأدنى المطلوب. فالمتحمسون الحقيقيون لهوايةٍ ما قد يكونون على استعدادٍ لأن يأخذوا المبتدئين تحت كنفهم، ولكن فقط إذا أظهر المبتدئ رغبةً صادقة في التعلم. وإن عجز الجاسوس عن أن يجد في نفسه حتى مجرد الفضول تجاه أحد مجالات اهتمام الشخص المستهدف، فإنه سينتقل إلى مجالٍ آخر دون إضاعة الكثير من الوقت.

وهذا أمرٌ مهم، لأن خلق «عرضٍ» فعال يتطلب مراعاةً دقيقة لمبدأٍ ثالث وأخير: «انخرط بنشاطٍ في الاهتمام المشترك». أرجو ألا تخلط بين هذا وبين «التمثيل المنهجي». فالفكرة وراء هذا المبدأ ليست أن على الجواسيس أن يعيشوا الشخصية يومًا بيوم. ولكن عليهم أن يؤديوا من الأنشطة ما يكفي ليتسق مع ستارهم، فيحافظوا على مصداقيتهم حين يكونون على اتصالٍ بالأشخاص المستهدفين. بطبيعة الحال، هناك بعض الجواسيس الذين يعيشون ستارهم يومًا بيوم كالجواسيس الستة المشتهر بهم الذين نظرنا في أمرهم في افتتاح هذا الفصل، والجواسيس الذين يعيشون تحت ستارٍ رسمي. ولكن مثل هذا الشرط ينطبق عادةً على العنصر «الدفاعي» من الستار، لا على العنصر «الهجومي».

أما حين يتعلق الأمر بالعنصر الهجومي، فإن المبدأ هو أن على الجاسوس أن يدرّب عقله لتجعل الاهتمام المعنيّ في طليعة تفكيره. وبهذه الطريقة، سيظل على درايةٍ بالموضوع ذي الصلة، وعلى اتصالٍ به على نحوٍ هادف. وإذا ما تم ذلك على الوجه الصحيح، فهذا يعني أن الجاسوس لن يضطر إلى أن ينبش في عقله بحثًا عن مناوراتٍ حوارية ذات صلة حين يتفاعل مع الشخص المستهدف. وببساطة، فإن الجاسوس الذي ينتحل شخصية متحمسٍ لرياضة «اتحاد الرغبي»، ينبغي له أن يعرف كيف تعمل «رمية التماس»، وأن يتابع آخر النتائج، على سبيل المثال.

وبعبارةٍ أخرى، فإن خلق ستارٍ فعال يتطلب بعض التكييف الذهني. وإنه لمن اللافت للنظر مدى السرعة التي يمكن بها لتكييفٍ ذهني واعٍ من هذا النوع أن يصبح غير واعٍ. ولعلك تستطيع أن تتذكر أوقاتًا في حياتك التعليمية أو المهنية، أدى فيها انخراطك القسري في موضوعٍ ما إلى اهتمامٍ حقيقي مستمر به.

وهذه حيلةٌ مفيدةٌ جدًّا يمارسها عقلنا علينا. فهي تبقينا مركزين على الدراسة، والمهن، والتفاعلات الشخصية، التي لربما كنا سنسأم منها لولا ذلك.

وفضلاً عن ذلك، فإن هذه الحيلة الذهنية يمكن أن تنجح بنفس الفعالية حين يتعلق الأمر بالتفاعل مع سمات شخصيتنا الكامنة، فثُحولها إلى خصائص بارزة موجهةٍ إلى الخارج بطبيعتها. وهذا أمرٌ يمكن استغلاله لصالحنا كجزءٍ من «دورة إنجازاتنا» الشخصية.

ولقد كلفني تعلم هذا الدرس تحطيم قلبي.

* * *

لم أكن شابًا لطيف المعشر. ولكن «الستار» غيرني.

وقد قال أحدهم ذات مرة: «إن الأشخاص المحطمين خطرون. فهم يعرفون أنهم قادرون على النجاة». (21) وكنت بالتأكيد قد تعلمت ذلك: أن أنجو من الجوع والبرد، ومن الحزن، ومن الجسد المحطم. وأن أنجو من التنمر. وقد صقلتني النجاة وصلبت عودي.

لقد كنت من «أبناء تاتشر»، كما لعلكم قد خمنتم.

فمارغريت تاتشر -وهي امرأةٌ كانت تثير ردود فعلٍ قويةً بالتأكيد، إيجابيةً وسلبيةً- قد انثُخت بعد عيد ميلادي التاسع بوقتٍ قصيرٍ؛ قريبًا من الوقت الذي بدأت أشهد فيه انحدار أختي إلى المرض. وبطريقةٍ ما، كانت تاتشر عنصرًا ثابتًا في سنوات تكويني التي ملأها فقدان، والارتباك، والغضب. وقد أعجبني نهجها الذي لا يعرف الهوادة، فتبنيته. وقد عنى ذلك غطرسةً في التصرف، وبقيةً بصواب آرائي، وعدم تسامحٍ مع الضعف، ونفاد صبرٍ مع أولئك الذين لم

أكن أراهم نافعين لحياتي. ففي المدرسة، كنت أسخر علانيةً ممن كنت أظنهم أقل مني ذكاءً. وكنت أقوم بإهاناتٍ علنيةٍ للمعلمين الذين كنت أرى أنهم ليسوا على قدر المسؤولية. وتنقلت من مدرسةٍ إلى أخرى، عازمًا على إيجاد تلك التي تمنحني أفضل فرصةٍ للوصول إلى جامعةٍ من الطراز الأول. وفي خضم ذلك، هجرت الأصدقاء وتعلمت كيف أعتنق الوحدة. تلك كانت رؤيتي للتاتشيرية. وقد بدت، لنفسني الأصغر سنًا المفتقرة إلى الأمان، طريقةً جيدةً للنجاة.

ولكن المشكلة، أن ذلك لم يجلب لي إلا القليل من الأصدقاء، ولم يجلب ولو حبيبة واحدة.

كانت أول وظيفةٍ مؤقتةٍ لي في «مجلس الامتحانات». وكنت في الثامنة عشرة من عمري، وقد أتممت لتوِّي امتحانات المستوى المتقدم (A levels). وبينما كنت أنتظر نتائجي، انضمت إلى مجموعةٍ من الشبان الآخرين وظفهم المجلس لجمع علامات أوراق الامتحانات. ففي الأوراق الكتابية، كانت المهمة عبارةً عن جمع الأرقام التي كتبها المصححون في الهوامش وإدخال المجاميع الناتجة في جدول بيانات. أما في أسئلة الاختيار من متعدد، فقد تضمنت المهمة وضع قالبٍ به ثقبٌ للإجابات الصحيحة فوق تلك التي حددها الممتحن، وعدّ المواضيع التي تتطابق فيها. لم تكن وظيفةً صعبة، ولكني عملت جنبًا إلى جنب مع مجموعةٍ من الشبان والشابات في مثل سني، كانوا جميعًا يحبون الشراب. وقد ناسبني ذلك. فقد كان الكحول يذيب حواف ارتباكي، ويخفف من حدة ألمي.

ولم أكن محور تلك المجموعة. فقد تكفلت مواقف الحادة وآرائي السياسية غير الرائجة بذلك. ولكنني تمكنت من تكوين صداقاتٍ مع زميلٍ أو

اثنين. وكان يُسمح بوجودي على أطراف الأماسي التي كنا نقضيها في الحانة. ولأول مرة في فترة مراهقتي، بدأت أشعر أنني قد أتنمي إلى مكانٍ ما.

وكانت في تلك المجموعة فتاةٌ تعجبني. تعجبني حقًا. وحين تعرفت على «إيما» أكثر، أدركت أنها كانت نقيضي تمامًا. كريمة، طيبة القلب، منفتحة الذهن، وميالةٌ إلى أن تظن الخير في كل الناس. حتى فيَّ أنا، إلى حدٍ ما. وكثيرًا ما كنا نجلس معًا على أطراف مجموعتنا، هي ترتشف شرابها الغازي الممزوج بالنيبذ الأبيض، وأنا أشرب أكواب الجعة الإنكليزية الأصيلة ذات المذاق القوي، وشمس أغسطس الدافئة تلمح وجوهنا. وكانت تسألني عن طفولتي، وآرائي، ومشاعري، ويومي. وسرعان ما لاحظت أن أحاديثنا كانت دائمًا عني أنا. فقد بدت مهتمّةً بي جدًّا. لذا، ذات يوم، وبعد الكأس الثانية، استجمعت كل شجاعتي ودعوتها للخروج معي.

فقلت: «لا». بلطف، ولكن بحزم، رفضت تقربي منها. فأصابني الارتباك، فألححت عليها لأعرف السبب. فسألتها لِمَ، بعد عدة أشهرٍ من النقاشات الثنائية العميقة، أظهرتُ خلالها اهتمامًا غير عادي بي، لم تكن مستعدةً للخروج معي في موعد؟ فجاء ردها شيئًا من هذا القبيل: «أنا مهتمّةٌ بك كشخص. فأنت مجروح، وهذا يشوه الطريقة التي ترى بها العالم، وأحب أن أسمع ما تفكر فيه بشأن الشؤون الجارية. ولكنني أخشى أنني لا أريد أن تتجاوز صداقتنا حدود الصداقة. والسبب في ذلك، أنك في كثيرٍ من الأحيان، تبدو شخصًا غير لطيفٍ على الإطلاق». ثم أضافت: «ينبغي لك أن تجرب ذلك يومًا ما، أن تكون لطيفًا».

يا لها من لكميةٍ غادرة. وبعد ذلك، رحلتُ. ليس في الحال، بل بعد بضعة أيام، لتعود إلى جامعتهَا في «مانشستر»، لعامها الثاني. وتركتني وحيدًا، إذ كان أمامي «سنة فراغ» لأملأها. وعلى مدى الأسابيع القليلة التالية، تفرق زملائي

المؤقتون إلى جامعاتٍ ومعاهدٍ مختلفة، أو إلى وظائفٍ بدوامٍ كامل. فمضيت أنا أيضًا في سبيلي. ولم أخرج بالكثير من فترة عملي في المجلس. فقد تلاشت صداقات العمل، كما هي عاداتها، وتلاشت التجربة لتصبح ذكرى متقطعة لا أهمية لها. إلا كلمات «إيما» الأخيرة لي.

«تبدو شخصًا غير لطيفٍ على الإطلاق. ينبغي لك أن تجرب ذلك يومًا ما، أن تكون لطيفًا».

ظلت تلك الكلمات تؤرقني، ويتردد صداها في ذهني كلما تفاعلت مع شخصٍ ما بأسلوبٍ المعتاد: فظًا، رافضًا، غير مكترث. فبدأت ألاحظ كيف كان الآخرون يردون على تصرفاتي. تلك المسافة التي كانوا يخلقونها، وبرودة استجاباتهم. فقبل أن تتحدث إليَّ «إيما» بتلك الصراحة الفجة، كنت سأظل حصيًّا لا أنأثر بتأثيري في الآخرين. أما الآن، فقد أجبرتني «إيما» على شيءٍ من الوعي بالذات. لقد كانت عمليةً مؤلمة. فأدركت في صدمةٍ أن الكثير من الناس لم يكونوا يحبونني. وسرعان ما اكتشفت أنني أنا أيضًا، لم أكن أحب نفسي كثيرًا. وبعد أسابيع من التأمل، أدركت فجأةً أن الكلمة المحورية في عبارة «إيما» كانت «تبدو». فلعلها لم تكن تعلق على جوهر شخصيتي، بل على ذلك الستار المتعجرف الذي كنت قد تبنيته لأخفي به انعدام أمانني وألمي الداخلي. فلعل الناس بوسعهم أن «يبدووا» لطفاء إن هم عملوا على ذلك. فقد نصحتني بأن «أجرب ذلك يومًا ما»، لذا، ذات يوم، قررت أن أجرب.

وتذكرت معلمًا للغة الإنجليزية كان قد ازدري كلمة «لطيف»، واصفًا إياها بأنها كلمةٌ هزيلة ومبتذلة. ولكن بدا لي أنه كان مخطئًا. فهناك صفةٌ -هي اللطف- يُقدِّرها الناس، وبوسعها أن تغير التجارب الاجتماعية إلى الأفضل. فشرعت أراقب الأصدقاء وأفراد العائلة الذين كانوا يبدوون لطفاء دون عناء، وأعددت قائمةً ذهنيةً بالخصال والسلوكيات التي كانوا يُظهرونها. ودوّنت

ملاحظاتٍ بما كانوا يقولونه وكيف كانوا يقولونه. ثم بدأت أقلدهم. بترددٍ وحرصٍ في البداية. ودون قناعةٍ، ربما. ولكنني ثابت على الأمر، مُنمّيًا عادات اللطف حتى أصبحت تلقائية.

وهنا، حدث شيءٌ أشبه بالسحر. فكأنما دون أن ألاحظ، تغيرت شخصيتي -تغيرًا حقيقيًا وفي الصميم- إلى الأفضل. فأصبحت غريزيًا أكثر قدرةً على التفاعل مع الآخرين. ووجدت نفسي أتعاطف مع تجارب أصدقائي وأفراد عائلتي. وأصبح وضعي الافتراضي هو الإصغاء، بدلًا من التشدق بالآراء. وازدهر فضولي تجاه الناس. وانفتحتُ على الآراء المخالفة لرأيي، ورحبت بها. وحلّ التواضع محل الغطرسة. وليس معنى هذا أنها كانت عمليةً سهلة. كلا، على الإطلاق. ولكن مع مرور الوقت، أصبحت ذلك الشخص الذي كنت أظن أنني أتظاهر به فحسب.

لقد تبنيت اللطف كستار، ولكن مع مرور الوقت، تبناني اللطف.

وكان ذلك أول احتكاكٍ لي بمبادئ «العلاج السلوكي المعرفي» (CBT)، ولكن سنعود إلى ذلك لاحقًا. كما كان أول احتكاكٍ لي بمبادئ الستار الجيد.

لقد نظرنا في كيفية تدريب وكالات الاستخبارات في كل مكان لمجنديها على التفكير في الستار. تاليًا، سأقدم بعض الأفكار حول كيفية تعديل ذلك التدريب لاستخدامه في حياتك اليومية. وستتعلم أن هناك تداخلاتٍ مثيرة للاهتمام مع تجربتي المبكرة في تبني شكلٍ من «ستار» الشخصية. ستائر، في حقيقة الأمر، نبع من داخلي أنا. ستائر -على غير المتوقع- تبين أنه يعكس حقيقة شخصي أفضل من تلك القوقعة التي كنت قد بنيتها استجابةً للمحن.

وقد فُدِّر لي أن ألتقي بـ«إيما» مرةً أخيرة، عن طريق الصدفة، في حفلةٍ أقامها أحد زملائنا السابقين في «مجلس الامتحانات». وكان ذلك بعد عامٍ أو

نحوه من إخباري بحقيقة نفسي، وكانت هي في عطلتها الصيفية. وكانت بصحبة حبيبها من الجامعة آنذاك والذي كان يُدعى «جوناثان» وقد كان شابًا ذكيًا واجتماعيًا، نشأ بيني وبينه وُدٌ فوري. وقد تجاذبنا نحن الثلاثة أطراف الحديث معظم الأمسية، نضحك من نكات بعضنا البعض ونتعلم من بعضنا. وكان هناك دفءٌ حقيقي في مجموعتنا الصغيرة. ولكن «جوناثان» اضطر إلى المغادرة باكراً، إذ كانت لديه رحلة طيرانٍ في الفجر لقضاء عطلةٍ عائلية في اليوم التالي. وبعد أن رحل، ابتعدت أنا و«إيما» كلٌّ في سبيله، لنختلط بالآخرين. ولكن مع اقتراب السهرة من نهايتها، عادت وشقت طريقها إليّ. وكان لديها المزيد من الكلمات لي، لم أنسها قط. فقالت: «لا أصدق كم تغيرت. لست «جولز» الذي عرفته. كأنك شخصٌ مختلفٌ تمامًا».

وقالت إنها نادمةٌ على أنها قد رفضتني حين دعوتها للخروج. وسألت: «هل يمكنني أن أدعوك للخروج في أمسيةٍ قريبة؟»
فقلت: «لا».

ف«جولز» اللطيف لم يكن ليفعل ذلك بـ«جوناثان».

* * *

خلاصة

• يمكن للستار أن يكون «دفاعيًا» أو «هجوميًا». ونحن هنا نهتم بالنوع الثاني أكثر: أي ذلك العنصر من الستار المصمم لجذب الشخص المستهدف إلى الجاسوس، وللحفاظ على اهتمامه.

•الستار الهجومى يُفصّل وفقًا لمنصب الشخص المستهدف، وشخصيته، وظروفه. و«الستار الطبعى»، لا «الرسمى»، هو ما يوفر المرونة المثلى لتحقيق ذلك.

•هناك تسعة مبادئ للستار الفعال، تنقسم تحت ثلاثة عناوين رئيسية هي: النواحي العملية، وطريقة التقديم، والعرض.

•«النواحي العملية» تتعلق بسهولة الاستخدام. و«طريقة التقديم» تتعلق بالكيفية التي يبدو بها الستار للمستهدف. أما «العرض»، فهو ما يجعل الستار جذابًا للمستهدف.

•والعرض هو اهتمامٌ مشترك مع المستهدف، يمكن للجاسوس أن يتوافق معه ذهنيًا ويكون مستعدًا للانخراط فيه بنشاط.

•ويتطلب الستار الهجومى القوي بعض التعديل الذهني، وهو ما يمكن أن يؤدي إلى انخراطٍ حقيقى غير متكلف في مجال اهتمامٍ جديد.

•وبالمثل، فإن التوجه نحو سماتٍ شخصية محددة يمكن أن يحولها إلى خصائص بارزة موجهة للخارج. وبوسع أي شخصٍ أن يستخدم ذلك في حياته الشخصية والمهنية.

* * *

وإنه لمن المثير أن بوسعك توظيف بعض مبادئ الستار الموصوفة أعلاه لصالح «دورة إنجازاتك الشخصية». ويعرض هذا القسم بالتفصيل كيفية الشروع في ذلك.

ولكن أولًا، هناك قاعدةٌ حديدية. حين تستخدم الستار في حياتك الشخصية، لا تتظاهر أبدًا بأنك شخصٌ أو شيءٌ لست هو.

وقد يبدو هذا تناقضًا في اللفظ. وسأعود إلى سبب كونه ليس كذلك، بعد استعراضٍ موجزٍ للأسباب الكامنة وراء هذه القاعدة.

فأولًا، وهو الأهم، من غير الأخلاقي أن تُحرّف حقيقة نفسك أمام الحلفاء المحتملين. وفي حالاتٍ معينة، قد يكون ذلك غير قانوني أيضًا. ففي عالمي الاستخبارات التجارية والتحقيقات الخاصة، يُشار أحيانًا إلى استخدام الستار للحصول على المعلومات باسم «التذرع» (pretexting). وهو أمرٌ تستهجنه معظم الممارسات الأخلاقية. وهو غير قانوني بموجب «قانون الاحتيال لعام 2006» (الذي يستخدم مصطلح «التمثيل الكاذب»)، إذا استُخدم على نحوٍ غير شريف وبهدف تحقيق مكسبٍ مالي أو التسبب في خسارةٍ ماليةٍ لآخر. ومن السهل أن نرى كيف يمكن تفسير هذه الشروط لتشمل التذرع الذي يقوم به المحققون التجاريون. وليس من قبيل المبالغة أن نرى كيف يمكن أن ينطبق ذلك على الأفراد الذين يستخدمون التذرع لتحقيق مكاسبهم الخاصة.

وثانيًا، من المرجح جدًا أن ينكشف أمرك. فالحواسيس المحترفون تدعمهم حكوماتٌ ممولة تمويلًا جيدًا، ولديهم موارد وحمايةٌ قانونية لا تتوفر للمواطنين العاديين. أما بالنسبة لبقيتنا، فإن الحفاظ على هوياتٍ مستعارة ومهنٍ زائفة سرعان ما يصبح أمرًا لا يمكن إدارته. فبضع عمليات بحثٍ مدروسة عبر الإنترنت يمكنها بسهولة أن تكشف التحريف (وسنعود إلى هذا حين ننظر في تقنيات كشف الخداع في الفصل الثامن. وفي هذه الحالة، فإن أي ميزة تُكتسب عبر الخداع ستضيع، بل وقد يكون هناك ثمنٌ يُدفع. ويتصل بهذا نقطة

أخرى، وهي أنك إن كنت تتظاهر بأنك شخصٌ لست هو، فمن غير المرجح أن تُنسب أي مكاسب تتحقق عبر تحالفاتٍ جديدةٍ إلى شخصك الحقيقي. إذن، فنقطة البداية معيبة.

وأخيرًا، وهذا هو الخبر السار، ليست هناك أي حاجةٍ لاستخدام الخداع. فمبادئ الستار الأكثر نفعًا في «دورة الإنجازات الشخصية»، هي تلك التي تقع تحت عنوان «العرض». فينبغي أن يكون هدفك هو أن تُؤطر ذاتك الحقيقية بطريقةٍ تجعل «حلفاء الهدف»:

• يستطيعون أن يجدوا قاسمًا مشتركًا معك.

• يسعدون بالتفاعل معك.

• ومع مرور الوقت، يكونون مستعدين لمساعدتك في تحقيق الأهداف التي وضعتها للدورة ذات الصلة من «دورة إنجازاتك الشخصية».

وابتعادًا عن لغة «الستار»، ولكن مع البقاء أوفياء لمقاصده الأكثر إيجابية، فإنك ستقوم بذلك من خلال العمل على «علامتك التجارية الشخصية». دعنا نفكر قليلًا فيما نعنيه بـ«العلامة التجارية». قد تذهب بنا الكلمة بطبيعتها إلى أمورٍ بصرية: كمشروبٍ غازي شهير له شعارٌ منتشر في كل مكان وتصميم زجاجةٍ مميز، على سبيل المثال. أو إلى عباراتٍ لفظية: كالبنك الذي يعد بأن يكون «بجانبك»، ربما، أو تلك الشركة المصنعة لألواح الشوكولاتة التي زعمت يومًا أنها تساعدنا على «العمل، والراحة، واللعب». وبالفعل، بدأت بعض أوجه التشابه مع «الستار» في الظهور. فكيف تقدم الشركة نفسها أو منتجاتها لنا؟ وما هو «عرضها»؟ وما مدى انسجام طريقة التقديم والعرض مع الواقع؟

ولكن هذه ليست إلا البداية. فالعلامة التجارية، شأنها شأن الستار، هي أكثر بكثير من مجرد صورة، أو واجهة، أو قناع. فالعلامة التجارية، إن بُنيت بناءً

سليمًا، ينبغي لها أن تروي قصةً عن المنظمة التي تنتمي إليها، مُقدمةً سببًا للمستهلك، أو العميل، أو أي هدفٍ آخر، ليتفاعل مع المنظمة وبظل متفاعلاً معها. والحق أن العلامة التجارية يمكن اعتبارها جزءًا من الحمض النووي للمنظمة. فهي الأثر الجماعي لصفات الشركة، وقيمها، وسمعتها. وهي ما يشكل تصورات العملاء المحتملين والحاليين عن الشركة: فهل يُنظر إليها على أنها موثوقة، وجديرة بالثقة، وأخلاقية، وقادرة على تقديم منتجات وخدمات عالية الجودة على نحوٍ متسق؟

خذ على سبيل المثال حالة أول شركةٍ عملت بها بعد التخرج. لقد كان شعار «كازينوف» مجرد عرضٍ بسيطٍ لاسم الشركة بأحرفٍ كبيرة عريضة. ولكن علامتها التجارية كانت أكثر من ذلك بكثير. فالعبرة الأكثر شيوعًا لوصف الشركة كانت «ذات الدماء الزرقاء». وكثيرًا ما كان يُشار إليها -خطأً ربما- بأنها «سمسار البورصة الخاص بالملكة». وقد اشتهرت بجودة موظفيها، وبمكائنها كمستشارٍ للعديد من شركات مؤشر «فوتسي 100»، وبتمسكها بالتكتم. وأظن أنني على صوابٍ حين أقول إن الشركة لم تصدر إلا بيانين صحفيين فقط في تاريخها الموقر الممتد لمئتي عام. ففي «سيتي لندن»، حين انضمت إلى الشركة في أوائل التسعينيات، كانت «كازينوف» تملك علامةً تجارية صلبة كالصخر، لا علاقة لها تُذكر بنوع الخط المختار لشعارها.

وبالمثل، وكما يعرف جيدًا أنجح المؤثرين على وسائل التواصل الاجتماعي، فإن العلامة التجارية الشخصية هي أكثر من مجرد مظهر. لا شك أن المظهر يدخل في الأمر؛ فموظفو «كازينوف» كانوا جميعًا يرتدون ملابس متشابهة، وفقًا لمفاهيم قديمة الطراز عن زي العمل. ولكن أن تبدو بمظهر مناسب ليس إلا عنصرًا صغيرًا من الحزمة الكاملة. فبناء علامةٍ تجارية شخصية ثرية ومقنعة يتطلب أكثر من ذلك بكثير. وكما قال «ريتشارد برانسون» ذات مرة:

«إن بناء العلامة التجارية يتطلب التزامًا؛ التزامًا بإعادة الابتكار المستمر؛ ولعبًا على أوتار قلوب الناس لإثارة مشاعرهم؛ والتزامًا بالخيال. من السهل أن تسخر من مثل هذه الأمور، ولكن الأصعب بكثير هو أن تنجح». (22)

ويبدو أنك تتسائل الآن: «إذن من أين أبدأ؟»

تحديد علامتك التجارية الشخصية

أولًا، يتطلب الأمر أن تحدد ما تريد تحقيقه على المدى الأطول. فكل دورة من «دورة إنجازاتك الشخصية» ستكون في خدمة أهدافك طويلة الأمد: أي أين تريد أن تكون بعد خمس أو عشر سنوات. وبطبيعة الحال، وكما أشرنا سابقًا، فإن مثل هذه الأهداف ستخضع للتعديل والمراجعة، مع دوران حياتك في دوراتها. ولكنها تظل نقطة انطلاقٍ لا مفر منها. ورغم المراجعات، والحذف، والإضافات، فإنها ستظل نجمك الهادي، ما لم تتخل عنها بالكلية.

إذن، عليك أولًا أن تكون واضحًا بشأن أهداف حياتك الشاملة. ثم، قرر أي دور ستلعبه علامتك التجارية الشخصية في تحقيقها. فعلى سبيل المثال، دعنا نتخيل أن لديك رغبةً ملحة في العمل في مجال التنمية الدولية في مناطق صعبة من العالم. فعلامةٌ تجارية شخصية تشع بالتعاطف، ومهارات التخطيط القوية، قد تقنع أصحاب العمل المحتملين بأن يلقوا عليك نظرةً ثانية. أو، إن كنت عازمًا على اقتحام عالم الصحافة الاستقصائية، فقد ترغب في أن تبدو فضوليًا، ومصممًا، وقادرًا على العمل مع الناس، ومتواصلًا قويًا.

فللتفاعل الناجح مع «حلفاء الهدف» المحتملين، يجب أن تتوافق علامتك التجارية الشخصية مع أهدافك الشخصية والمهنية. قد يبدو هذا بديهيًا، ولكنه جديرٌ بالتكرار. فكثيرًا جدًّا ما يخذل أشخاصٌ أكفاء أنفسهم في المقابلات، بسبب عدم التوافق بين علامتهم التجارية الشخصية وأهدافهم. ومثل هذا

التنافر قد تكون له عواقب مدمرة. وإن كنت تشك في ذلك، فاسأل نفسك كم مرة انصرفت من محادثة وأنت تفكر في شيءٍ مثل «لا تبدو كسمسارة عقارات» أو «لا يبدو صوته كصوت محامٍ». إن عدم التطابق بين التصورات والحقائق ليس بالأمر السيء دائمًا. ولكن، كقاعدةٍ عامة، فإن احتمالية وصولك إلى أهدافك تكون أكبر، إذا ما ظهرت بمظهر الشخص الذي من شأنه أن يصل إليها.

وبعد أن تكون قد حددت أهدافك الشاملة، أريد منك أن تبدأ قائمةً جديدة. وينبغي أن تتضمن هذه القائمة كل السمات والصفات التي، في السيناريو المثالي، سيربطها «حلفاء الهدف» بك. هذه قائمتك أنت، ووضعت لتلبي متطلباتك أنت. لذا، لا ينبغي لك أن تتقيد بالاقتراحات التالية. ولكن قائمتك قد تتضمن بعضًا مما يلي:

• محبوب

• جدير بالثقة

• يمكن الاعتماد عليه

• أخلاقي

• أكاديمي

• واسع المعرفة

• واسع الاطلاع

• واثق

• هادئ

• متأمل

•استباقي

•فضولي

•داعم

•سهل التواصل معه

•منفتح

•قوي

•قادر على التكيف

وواصل الكتابة ما دمت تفكر في صفاتٍ تود أن يربطها «حلفاء الهدف»
المحتملون بك.

ومن المغربي في هذه المرحلة أن تقول لنفسك: «ولكني لا أستطيع أن
أكون شيئاً لست هو». حسنٌ جدًّا. فإن كانت في قائمة صفاتك المرغوبة
عناصر لا تشبهك على الإطلاق، فاشطبها. ارجع فانظر مرةً أخرى إلى القسم
أعلاه، الذي فحصنا فيه كيفية تطبيق مبادئ الستار. فقد أشرنا هناك إلى أن
الأصالة أمرٌ حيوي.

لا تتعجل في هذا التمرين. وإني أقترح عليك أن تضع هذا الكتاب من يدك
الآن، وأن تقضي بعض الوقت في التفكير فيه، فتضيف إلى قائمتك ما يطرأ لك
من أفكار، وتحذف منها ما يبدو لك غير معقول. ولكن من الأهمية بمكان أن
تتذكر، وأنت تعد قائمتك، أن أي شيء يبدو غير مرجحٍ في نظرك، سيبدو بكل
تأكيدٍ غير مرجحٍ في نظر الآخرين. فحتى «بيل جيتس»، فاعل الخير في مجال
الصحة العامة، لا يقدم نفسه على أنه طبيبٌ خبير.

* * *

هل انتهيت؟ هل أعددت قائمةً تشمل كل الصفات التي:

1. تتوافق مع أهدافك طويلة الأمد

2. تود أن يربطها «حلفاء الهدف» بك

3. ليست غير واقعية تمامًا؟ (فبوسعنا التعامل مع قليلٍ من اللاواقعية. فمن

الجيد دائمًا أن يكون هناك ما نصبو إليه).

ولا يُشترط أن تكون قائمةً طويلة، بعد أن تكون قد راجعت مجموعةً من الاحتمالات وفكرت فيها. والحق أنها على الأرجح ستكون قصيرةً جدًا: فقط تلك الصفات والسمات الأساسية التي تربطها أنت بأهدافك. وإن كانت أطول مما ينبغي، فإني أوصيك بأن تعود إلى قائمتك مرةً أخرى، فتشذبها حتى تقتصر على تلك العناصر التي لا يمكن -ولا ينبغي- حذفها.

بناءً علامتك التجارية الشخصية

والآن، وقائمتك المنقحة بين يديك، دعنا نلتفت إلى كيفية الشروع في «خلق الستار». أو بالأحرى، بناء علامتك التجارية الشخصية.

وهناك ثلاث خطواتٍ لهذه العملية: راقب؛ تبّن؛ ورسّخ.

كثيرًا ما يُقال إن التقليد هو أصدق أشكال الإطراء. حسنًا، استعد لتقوم ببعض الإطراء الجاد. فكّر في أناسٍ تعرفهم، شخصيًا أو من خلال شخصياتهم العامة. ثم اسأل: مَنْ منهم يُظهر تلك الخصائص التي حددتها أنت كجوهرٍ لعلامتك التجارية الشخصية؟ قم بإعداد قائمة. ثم، ضيق نطاقها. مَنْ منهم يُجسّد الصفات التي تريد أن تجعلها لك؟ من سيكون قدوتك؟ حاول أن تحصر

القائمة في شخصين أو ثلاثة على الأكثر. أناسٌ ستتمكن من مراقبتهم، بطريقةٍ أو بأخرى، دون التطفل عليهم.

وافعل ذلك بالضبط. راقب. إنها عمليةٌ نشطة. ليست مجرد مشاهدةٍ سلبية. فكلنا نفعل ذلك، كل يوم. الفكرة، بالأحرى، هي أن تبذل جهدًا واعيًّا لفهم وإدراك الطريقة التي يتصرف بها قدوتك في مختلف المواقف.

راقب مظهره ولغة جسده. كيف يرتدي ملابسه؟ وهل يتخذ وضعيًّا منفتحة؟ وهل يميل إلى الأمام حين يتحدث مع الآخرين؟ وهل يضع أيديه على ذقنه حين يركز؟ وهل هو مرتاح أم متأهب للتصرف؟ وأي أفعاله تبدو أنها تُظهر تلك الصفات التي تسعى أنت إلى إبرازها في نفسك؟

وأصغِ إليه بعناية. فما هي نبرة الصوت التي يستخدمها في مختلف المواقف؟ وهل يتحدث بسرعةٍ أم ببطء؟ وهل يُكثر من السؤال أكثر من إطلاق الأحكام؟ وهل هناك كلماتٌ أو عباراتٌ معينة يستخدمها؟ وأي عادات في الحديث تعلن عن تلك الصفات التي تسعى أنت إلى إبرازها في نفسك؟

ودوّن ردود فعلك العاطفية تجاهه في سياقاتٍ مختلفة. وهذا مهمٌ لأن ردود فعلك على الأرجح ستكون مشابهةً لاستجابات الآخرين. واسعِ إلى فهم التفاعل بين أفعال قدوتك وكلماته وبين مشاعرك أنت. فبهذه الطريقة، ستُتمّي وعيًا ذاتيًا أشد حدة: إحساسًا أفضل بأثر أفعالك وكلماتك أنت على الآخرين. فالمشاعر هي الأهم في نهاية المطاف. فهناك قولٌ ماثور شائعٌ يُنسب غالبًا إلى «مايا أنجيلو» (23) يقول: «سينسى الناس ما قلته، وسينسى الناس ما فعلته، ولكنهم لن ينسوا أبدًا كيف جعلتهم يشعرون». لذا، سجّل كيف تشعر استجابةً لمحفزاتٍ معينة من قدوتك.

ابن مكتبة مرجعية ذهنية من الملابس، والتعبيرات، والأفعال، والأساليب،
والعبارات، والكلمات التي تعكس الصفات التي تسعى إلى محاكاتها في
قدوتك. ودعنا نسمي هذه اللبنة الفردية «سِمَات».

والخطوة التالية هي أن تتبنى بعض أو كل هذه السمات. ومرةً أخرى، يجب
أن تكون هذه عمليةً واعية. فلا جدوى من أن تقول لنفسك: «سأتصرف مثل
قدوتي». فإن كان هذا هو أقصى حدٍ من تدريبك الذاتي، فلن تفلح. بل حاول
بدلاً من ذلك أن تقول لنفسك إنك، حين تواجه موقفاً معيناً، «ستستجيب» على
طريقة قدوتك. والكلمة المفتاح هنا هي «تستجيب»، وهي تختلف اختلافاً كبيراً
عن «ترد الفعل». خذ وقتك لتقييم المواقف حين تنشأ، واختر الاستجابة
المناسبة، مستعيناً بالمكتبة المرجعية للسمات التي جمعتها في مرحلة
المراقبة.

وسرعان ما ستلاحظ أن الناس حولك يغيرون سلوكياتهم استجابةً للتغيرات
في سلوكك أنت. وقد يكون هذا جائزةً في حد ذاته، ولكن هدفك الحقيقي
ينبغي أن يكون ترسيخ الصفات التي تسعى إلى إظهارها. وأنجع السبل لتحقيق
ذلك، هي أن تتبنى على نحوٍ روتيني السمات المرغوبة لقدوتك. وفي كل مرة،
ذكر نفسك بأنك تفعل ذلك لأنك تملك الصفات الداخلية التي ترتبط بها تلك
السمات، والأرجح أنك تملكها حقاً.

تخيل، على سبيل المثال، أن طموحك هو أن تصبح مدرب كلاب، متخصصاً
في الكلاب التي تعاني من مشاكل سلوكية: أو ما يُعرف بـ«الهامس للكلاب». وقد
حددت لنفسك قدوةً وتسعى إلى محاكاة إحساس الطاقة الهادئة التي
تشع منها، حتى حين تواجه قطيعاً من الكلاب النابحة. ولكنك تجد نفسك تصارع
الذعر أو تتجمد في المواقف العصيبة. حسناً، تذكر مناسبةً كنت فيها أنت من
حافظ على رباطة جأشه بينما كان كل من حولك يفقدون صوابهم. فلعلها

كانت تلك المرة التي أصيب فيها زميلٌ لك في فريق كرة القدم، فهبت لنجدته كمسعفٍ أولي، تطمئننه بهدوء بينما توقف نزيف الدم أو ترتجل جبيرة. أو تلك الليلة التي قضيتها خارجًا وكاد شجارٌ أن ينشب في الحانة، فكنت أنت صاحب الحضور الذهني الذي أخرج رفاقك من هناك قبل أن يسوء الأمر. ثم، خذ بعض الوقت لتستدعي إلى ذاكرتك كيف شعرت في ذلك الموقف. كيف كان تنفسك؟ وكيف كانت هيئة جسدك؟ وما هي طبقة صوتك؟ وفي المرة التالية التي تواجه فيها موقفًا عصيبًا، استحضر ذلك الشعور وتلك السلوكيات. لن تتقن الأمر في كل مرة، ولكن لا تقلق بشأن ذلك. وستدهشك السرعة التي يصبح بها إحساس الطاقة الهادئة جزءًا من ذاكرتك العضلية الجسدية والنفسية.

إن أغلب الشخصيات أشبه ما تكون بمكعبات «روبك»؛ فهي متعددة الأوجه، قابلة للتحوير والتشكيل، بحيث يمكنك أن تُظهر للناظر إليك ذلك الوجه الذي ترتضيه وذاك التركيب الذي تفضله. وهي ذات الفكرة التي كان «سيروس بلاك» يشير إليها حين قال لـ«هاري بوتر»: «إن في دواخلنا جميعًا نورًا وظلمة، ولكن ما يهم حقًا هو ذلك الجانب الذي نفضل أن نعمل به ونُفعلّه. فهو ما يمثل كُنْهنا وحقيقتنا». (24)

تبني السمات والعلاج السلوكي المعرفي

وبمناسبة الحديث عن السحر، فهناك حلقةٌ تكرارية تكاد تكون سحرية بين «التصرف» و«الضرورة»: بين التبني والترسيخ. فكر مرةً أخرى في تلك القصة التي رويتها أعلاه عن حياتي المبكرة، حين كان للتبني الواعي الذي قمت به لمجموعةٍ من سمات الشخصية ذلك الأثر غير المتوقع في تغيير شخصيتي تغييرًا حقيقيًا، وإلى الأفضل. وقد ذكرت أن ذلك كان أول احتكاكٍ لي بمبادئ «العلاج السلوكي المعرفي» (CBT). فماذا كنت أعني بذلك؟

إن العلاج السلوكي المعرفي هو شكلٌ من أشكال العلاج النفسي استحدثه الدكتور «آرون تي. بيك» في الستينيات (وإن كان «بيك» قد عمل على أفكارٍ وتقنيات كانت موجودةً لعقودٍ قبل أن يقوم هو بصيغتها في قالب ممارسةٍ منظمة). ويُستخدم العلاج السلوكي المعرفي على نطاقٍ واسعٍ من قبل المعالجين والمستشارين النفسيين الذين يعملون مع مرضى يواجهون طائفةً من المشاكل النفسية والعاطفية، بدءًا من إدمان الكحول ومشاكل الغضب، مرورًا بالسلوكيات الوسواسية القهرية، وصولًا إلى اضطرابات الشخصية المعقدة. وفي صميمه يكمن فحصُ للعلاقات بين السياق، والأفكار، والمشاعر، والسلوكيات.

ويُشجّع المرضى على أن يدركوا أن أفعال الآخرين أو التطورات في بيئتهم المباشرة ليس لها أثرٌ مباشر على مشاعرهم. وكما عبر عن ذلك أحد المعالجين الممتازين لي: «الناس لا يجعلونك تشعر بأي شيء، إنهم فقط يفعلون أشياء». بل إن الاستجابات العاطفية تتحدد بمزيجٍ من الأحداث الخارجية والأفكار التي لدى المرء عن تلك الأحداث. وفضلًا عن ذلك، فإن المشاعر لا تسبب في جوهرها سلوكًا معينًا استجابةً لحدثٍ خارجي. ومن ثمّ، وتبسيطٍ شديد، فمن الممكن أحيانًا تعديل الاستجابات العاطفية والسلوكية للأحداث الخارجية، عبر العمل على تغيير المعتقدات الضارة التي نحملها عن أنفسنا.

وفي حالي أنا، حين كنت أصغر سنًا، كنت قد تبّيت مجموعةً من المعتقدات، منها فكرة أنني ضحيةٌ أبدية نتيجة فقدان فردي من العائلة، والتنمر في المدرسة، والحرمان اليومي الناتج عن العوز الاقتصادي، والأذى الجسدي من حادث الطريق الذي تعرضت له. وقد تضافر كل ذلك ليُجعلي دفاعيًا، ويضعني في حالة «كُرٍّ أو فرٍّ» دائمة، أنتظر الضربة التالية التي ستهوي علي.

ولذا، كنت أميل إلى تفسير أدنى نكسةٍ أو رفض على أنه هجوم، مما كان يدفعني إلى الشعور بالغضب، والاستياء، والرغبة في الانتقام: فكثيرًا ما كنت أختار «الكر»، على الأقل بالمعنى اللفظي، حين لا يبدو «الفر» خيارًا متاحًا.

ولكن طريقة «إيما» في صياغة رفضها لي -بلطفٍ ووضوح- مكنتني من إعادة صياغة افتراضاتي عن نفسي. وكان هذا، في اعتقادي، هو ما قادني في اللاوعي إلى تغيير سلوكياتي وجعلني أتبنى ستار شخصية «اللطيف». وبعبارةٍ أخرى، بدأت أضع مجموعةً أكثر إيجابية من المعتقدات كفاصلٍ بين الأحداث من حولي وبين مشاعري تجاه تلك الأحداث. والأهم من ذلك، بين مشاعري وسلوكياتي استجابةً للأحداث. وبينما كان الأمر يبدو كأنني أتبنى ستارًا خارجيًا، كنت في حقيقة الأمر أعمل مع ذاتي الداخلية بطريقةٍ بّناءة، لأظهر مظهرًا خارجيًا مختلفًا عما كنت عليه حتى ذلك الحين. وإني لأؤمن بأن هذا هو مفتاح الاستخدام الفعال للستار: لأن العملية بدأت تُغير من طريقة تصرف الناس حولي، فنشأت بذلك حلقةٌ من التغذية الراجعة الإيجابية.

وليس لدي أي فكرةٍ إن كان علماء النفس الإكلينيكيون سيتفقون معي. ولكنني على يقينٍ من أنني على صواب، لأنني قد اختبرت بنفسني الآثار الاستثنائية الحقيقية لتبني «ستار».

وبوسعك أنت أيضًا.

وفي الفصل التالي، ستتعلم كيف تجمع بين الاستهداف والستار لتضع أسس تحالفاتٍ تغير مجرى حياتك. ولكن أولًا، دعوني أرو لكم قصةً عن مرةٍ استخدمت فيها ستارًا مرتجلًا على نحوٍ دفاعي وهجومي في آنٍ واحد، وبنائجٍ مبهرة.

* * *

واجهت رحلة الخطوط الجوية الجنوب أفريقية القادمة من جوهانسبرغ مطباتٍ هوائية عنيفة، كأنما هي تسير على طرق «كينشاسا» السريعة المليئة بالحفر، بسرعة طائشة متهورة. ففتحت خزانة أمتعة علوية فجأة، فتناثرت محتوياتها على الركاب الصارخين. وخلفي، أخذ رجلٌ كونغولي، بصوتٍ جهوري كأصوات المبشرين على شاشات التلفاز، يصلي بصوتٍ عالٍ من أجل أرواحنا التي أيقن أنها هالكة لا محالة.

وكانت الفوضى تعكس ما في نفسي.

في ذلك الحين، في منتصف العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، كانت جمهورية الكونغو الديمقراطية تخرج لتوها من صراعٍ طويل ومعقد. صراعٌ استدرج قوى من مختلف أنحاء وسط وشرق وجنوب أفريقيا، وكان من الدموية وطول الأمد بمكان، حتى أُطلق عليه اسم «حرب أفريقيا العالمية الثالثة». فقد مات الملايين، وكان زعيم البلاد الدكتاتوري، «جوزيف كابيلا» -وهو رجلٌ يُشاع أنه دبّر اغتيال أبيه- لا يكاد يسيطر على معظم أراضي بلاده. وكان أبوه، «لوران»، لم يتمكن من التثبيت بالسلطة إلا بمساعدةٍ عسكرية من زيمبابوي المجاورة، التي كانت تزرع تحت حكم «روبرت موغابي» الذي لا يقل عنه استبدادًا. وقد اُتهم وزير العدل الزيمبابوي آنذاك بتدبير صفقاتٍ حصلت بلاده بموجبها على قطعةٍ من ثروة الكونغو المعدنية مقابل المساعدة العسكرية. وذاك الرجل، «إيمرسون مانغاغوا»، هو الآن رئيس زيمبابوي، بعد أن أطاح بحليفه السابق «موغابي» في نوفمبر 2017. وهو يُعرف، بغير كثيرٍ من المودة، بلقب «التمساح».

كانت الحرب قد انتهت رسميًا عام 2003، ولكن ذلك لم يضمن شيئًا يُذكر على أرض الواقع. فقد ظلت الميليشيات، وقطاع الطرق، والمسلحون الأجانب يجوبون مناطق البلاد، خاصةً في الأقاليم الغنية بالمعادن. لذا، كنت أطير إلى قلب عاصفة، مجازًا وحقيقة. وحيدًا، أعزل، وبلا سند. فلم تكن هناك فرقة فرسانٍ أستنجد بها، إن أنا وجدت نفسي أحرق في فوهة بندقية. أو بالأحرى، حين وجدت نفسي أحرق بالفعل في فوهة بندقية.

بل بندق، في حقيقة الأمر.

كانت مهمتي هي تقييم البيئة الأمنية لصالح شركةٍ لها مصالح تعدينٍ كامنة في جمهورية الكونغو الديمقراطية. فقد عملت الشركة لسنواتٍ عديدة في شرق البلاد، تلك المنطقة التي أصبحت محفوفةً بالمخاطر بسرعةٍ شديدة في أواخر التسعينيات، حين اندلعت الحرب. فقد فرّ الكثير من موظفي عملي المحليين ببساطةٍ إلى مناطق أكثر أمانًا في البلاد، أو هربوا عبر الحدود إلى رواندا. وسرعان ما سحب العميل موظفيه المغتربين بعد ذلك، وأعلن حالة «القوة القاهرة»، وجمّد عملياته. أما الآن، ومع توقيع أوراق السلام في «صن سيتي» بجنوب أفريقيا، فقد أرادوا أن يعرفوا إن كان بوسعهم البدء في الحفر من جديد دون المخاطرة بحياة عددٍ كبير جدًا من الموظفين.

وكنت أنا الرجل الذي سيخبرهم بذلك. في البداية، كنت قد حاولت أن أقنع أعضاء مجلس الإدارة بأنهم يستطيعون معرفة ما يحتاجون إلى معرفته من خلال دراسةٍ مكتبية: فلم تكن تروق لي فكرة الخوض في مياهٍ تعج بالتماسيح. ولكن تبين أن كبار معارفي في الشركة لديهم شهيةٌ للمخاطرة. على الأقل، حين تعلق الأمر بسلامتي أنا. لذا، وافقت على الذهاب، لأجس نبض «مسرح عملياتهم» السابق. لأجمع «الحقيقة من على الأرض»؛ وهي أفضل أنواع المعلومات الاستخباراتية على الإطلاق.

وأخيرًا، اخترقنا غطاء السُّحب الرُّعْد فوق «كينشاسا» وبدأنا هبوطًا أسرع، حيث جعل الطيار الطائرة تنزلق ليهبط بنا بسرعة أكبر. وهي ليست بمناورةٍ حكيمة على متن طائرةٍ تجارية، ولكن للطيارين الجنوب أفريقيين قواعدهم الخاصة. ومع ميلان الطائرة، أُتيحت لي رؤيةٌ على طول مدرج المطار، فدهشت حين رأيته مصطفيًا بالجنود الرابضين على كلا الجانبين. لجنة استقبالٍ من نوعٍ ما. ووخزة ألمٍ في مؤخرة رأسي ذكرتني بصداع الكحول. وقد تمنيت لو أنني عدت إلى حانة فندقتي ذي الخمس نجوم في «ساندتون سيتي». فهناك، في الليلة السابقة، كنت قد التقيت بـ«بول غروفنر».

كان «بول» رجلًا لطيفًا، وشخصًا كان من الصحافة بمكان أن يتجنب مخاطر مسار العمل الحر الذي سلكته أنا بعد خدمتي الحكومية. فبدلًا من ذلك، كان قد شق طريقه صعودًا في سلم الرواتب لشركة استشاراتٍ عالمية؛ شركة ذات اسمٍ مألوف لكل من له وصولٌ إلى مذياعٍ أو تلفازٍ أو صحيفة. وهي شركة من الطراز الرفيع، تحظى بالاحترام في كل مكان. وحين حطت الطائرة على المدرج، سحبت بطاقة عمل «بول» من جيب صدري في سترتي الكتانية، ودونت في ذهني ملاحظةً بأن أتابع جلستنا العفوية تلك بقاءً أكثر رسمية في طريق عودتي عبر جوهانسبرغ. فسيكون من المفيد أن أكون على اتصالٍ بـ«رئيس قسم الاستشارات الحكومية - أفريقيا» لشركةٍ بمكانة الشركة التي يعمل بها. فلربما استطعت أن أحوله إلى زبون.

ولكن ذلك كان للمستقبل. أما الآن، فقد كان عليّ أن أشق طريقي عبر مطار «نجيلي»، دون أن ألجأ إلى الرشوة. وقد تضمن ذلك أن أراقب موظفة جماركٍ صامته وهي تفرغ محتويات حقبتي بيدي، بينما تتحسس مقبض مسدسها باليد الأخرى، ثم أن أعيد حزمها بصبرٍ تحت نظراتها الحانقة، في انتظار أن تحول انتباهها إلى ضحيةٍ أكثر استعدادًا للدفع. فوقعت عيناها على

رجل أعمالٍ بلجيكي نحيل كان قد فتح محفظته قبل أن تفتح هي حقائبه، فاغتنمْتُ أنا الفرصة لأجر حقيتي بعيدًا دون أن أضطر للمساس برزمة دولاراتي الصغيرة. وكنت سأحتاج إليها، فبطاقات الائتمان غير صالحة للاستخدام على وجه العموم في الكونغو، والتضخم مستشري؛ فبعد بضعة أيام، وبعد حميةٍ من اللحم المحروق والبطاطس المقلية غير الناضجة، وحين كنت جائعًا لشيءٍ طيب، وجدت نفسي أدفع عشرين دولارًا ثمنًا لثلاث برتقالاتٍ في سوبر ماركت يديره لبناني. وكم كان طعمها لذيذًا.

ولم يكن العثور على سيارةٍ أُجرهٍ بالأمر الصعب. بل كان التحدي يكمن في اختيار واحدةٍ من بين حشد السائقين المحتملين الذين تدافعوا حولي، يسوقون لخدماتهم بيهلوانياتٍ لغوية، فيقفزون من الإنجليزية إلى الفرنسية، ومن الفرنسية إلى السواحيلية بكل سهولة. ولكن واحدًا منهم بدا أهدأ من الآخرين، فاخترته. وقد قادني «فلوريان» إلى فندق «هيلتون» القديم في سيارة «ستيشن واغن»، كان أحد أبوابها مربوطًا إلى هيكل السيارة بعدة خيوطٍ من صوفٍ أزرق باهت. وقد أصبح سائقي ومرشدي طوال فترة إقامتي. وإنما أقول هيلتون «القديم»، لأن السلسلة كانت، قبل سنواتٍ عديدة، قد تخلت عن الفندق الذي استمر في حمل اسمها. ورغم ذلك، فقد ظل أفضل ما تقدمه «كينشاسا» من أماكن للإقامة، كما يشهد على ذلك العدد الكبير من رجال الأعمال الأوروبيين المتجمعين في أركان بهو الفندق مع رجال جيشٍ يرتدون زيهم الرسمي. كانت المظاريف البنية تنتقل من يدٍ إلى أخرى دون وجل، وزجاجات البيرة ذات النصف لتر تُشرب، نخبًا لمقايضة احتياطات الكونغو الهائلة من المعادن؛ والتي هي مصدر ثروتها الوحيد عمليًا. وكانت النساء الوحيدات في البهو، على حد علمي، هن موظفات الاستقبال

المُنهكات، وبائعات الهوى المتحرشات، اللواتي لم يضيعن وقتًا في أن يعرضن عليّ بضاعتهن هن الأخريات للمقايضة.

وكان في غرفتي بعض الراحة، حين أصل إليها، فأغلق الباب متنهّدًا، وأضع كرسيًا مائلًا تحت المقبض كشكلٍ إضافي من أشكال الحماية. ولكن بعض عاشقاتي المحتملات لم يرتدعن. فظننت أن الطريقة الأولى هي لخدمة الغرف، لأكتشف فحسب واحدةً من نساء البهو، جاثمةً كالفهد خارج بابي، في وضعٍ لا يمكنني من رؤيتها عبر العين السحرية. وكانت لطيفة الطباع على نحوٍ مبهج، حتى وأنا أرفض خدماتها وأرفض أن أعطيها «بقشيشًا» بدلًا من ذلك. أما الطالبات اللاحقات، اللواتي أتين إلى بابي فرادى وجماعات طوال الليل، فلم يكنَّ جميعًا بنفس اللطف. ولكنني كنت قد تعلمت حينها ألا أفتح الباب، فكانت إهاناتهن ولعناتهن على الأقل مكتومةً خلف بوصةٍ ونصف من الخشب.

لم تكن أفضل ليلةٍ للراحة، ولم يكن استعدادًا رائعًا لمحاولات اليوم التالي لبدء بحثي. ولكن بضعة أكوابٍ من قهوةٍ سوداءٍ سيئةٍ على نحوٍ لا يوصف، قد أنعشت دماغي على الإفطار، وأنا أتأمل خطتي.

فماذا كنت سأفعل؟ حسنًا، كانت نيتي أن أطير شرقًا، لأرى الوضع على الأرض بنفسي. ولكنني كنت أعقل من أن أفعل ذلك دون دعمٍ محلي. لذا، في الأسبوع السابق، كنت قد هاتفت أحد معارفي في «كينشاسا»، وهو سياسيٌّ صغير كان جنديًا سابقًا وله مصالحه التجارية الخاصة في قطاع التعدين. وقد رتبت، وأنا أصبح في اتصالٍ هاتفٍ متقطعٍ ومتقطع عبر الهاتف المحمول، لأقابله ذلك الصباح في «قصر الشعب»، مقر الجمعية الوطنية الانتقالية لجمهورية الكونغو الديمقراطية، التي كان عضوًا فيها. وكانت الجمعية الانتقالية هيئةً معينة، تشكلت في أغسطس 2003، عقب إبرام معاهدة السلام التي أنهت الحرب رسميًا. وكانت تجتمع على فتراتٍ متقطعة، وقد دُهِشت أن

صديقي -ودعنا نطلق عليه اسم «باتريس»- سيكون في مكتبه يوم السبت. ولكنه كان قد وعدني بأنه سيكون هناك، فانطلقت مع «فلوريان» في سيارته الـ«ستيشن واغن» المتهالكة، بمعنوياتٍ مرتفعة. وكانت فكرتي هي أن أقنع «باتريس» بأن يوفر لي مكانًا على متن رحلةٍ تابعة للأمم المتحدة، أو رحلةٍ تجارية، أو تابعة لمنظمةٍ غير حكومية، إلى مطار «غوما» الدولي، قرب الحدود الرواندية. والأفضل من ذلك، أنني قد أستطيع استمالته ليسافر إلى هناك معي. وكنت قد فكرت أولًا في الدخول من رواندا، ولكنني قدرت أنه سيكون من الأفضل لي أن أحصل على غطاءٍ رفيع المستوى من شخصٍ له نفوذ في «كينشاسا»، تحسبًا لأن تسوء الأمور. وكان «باتريس» هو رجلي. فقد بدا حريصًا على المساعدة، على قدر ما أمكن استنتاجه من مكالمةٍ هاتفيةٍ متقطعة.

ولم يكن «قصر الشعب» بالمبنى الجذاب. فتصميماته المعمارية التي على طراز السبعينيات، بخطوطها النظيفة وخرسانتها المتجانسة، ذكرتني بمدروستي الحكومية الشاملة الرديئة في قلب مدينة برمنغهام، وإن كانت ذات درجٍ أوسع وأفخم يؤدي إلى المدخل. ولكنني على يقينٍ أن ذلك لم يكن له علاقةٌ برفض «فلوريان» أن يوقف السيارة في أي مكانٍ قريب منه. فالأرجح أنه كان لديه حذرٌ غريزي تجاه السلطة الحكومية، وهو حذرٌ صادفته لدى الأفارقة في كل أنحاء القارة: نتيجةٌ حتمية لانتهاكات الاستعمار وبعض الأنظمة التي لم تكن مثالية بعد تلك الفترة المشؤومة. ففي نهاية المطاف، كان «قصر الشعب» مقر الهيئة التشريعية للبلاد.

لذا، دُهِشت حين وجدت أن دخول المبنى كان بسيطًا. فلم تكن هناك أي حراسةٍ ظاهرة. وهكذا، صعدت الدرج ودخلت بهو مدخلٍ مهيب، دون أن يعترضني أحد. ولم يوصلني ذلك إلى بعيدٍ بالمعنى الحقيقي. فلم تكن لدي

أدنى فكرةٍ عن كيفية العثور على مكتب «باتريس». وكنت قد افترضت بسذاجةٍ أنه سيكون هناك مكتب استقبالٍ به موظفون متعاونون، يرشدونني إلى الاتجاه الصحيح. ولكن بدلًا من ذلك، كان هناك... لا شيء. ولا أحد. مجرد فضاءٍ شاسع فارغ، بدا باردًا على نحوٍ غير طبيعي في حر «كينشاسا» الاستوائي الرطب. فأرخيت ربطة عنقي وأنا أغامر صاعدًا درجًا داخليًا، متخيلاً أنني قد أجد ممراتٍ بها مكاتب تحمل لافتات. وحين لم يحالفني الحظ، هاتفت «باتريس» على محموله فشعرت بالارتياح حين رد بعد رنتين أو ثلاث.

قال: «جولز، يا صديقي العزيز، كم يسعدني أن أسمع صوتك. أين أنت؟»
فقلت: «أنا هنا».

«أين؟»

«في قصر الشعب».

صمت تام.

«القصر.. وماذا تفعل هناك؟»

«أنا هنا لأراك يا «باتريس»، كما اتفقنا».

صمتٌ آخر، أطول هذه المرة، سمعت خلاله عبر تشويش الخط صوت تقليب أوراق.

قال «باتريس»: «أنا آسف، ولكنني أعتقد أننا قد أخطأنا الفهم. فحين قلت «الأسبوع القادم» (la semaine prochaine)، ظننت أنك تقصد الأسبوع الذي يلي هذا، لا هذا الأسبوع».

«لقد قلت ذلك في الأسبوع الماضي. فالأسبوع التالي إذن هو هذا الأسبوع الآن».

«أوه. عذراً. ظننتك تقصد الأسبوع الذي يليه. لا هذا الأسبوع القادم». فشرعت أهبط الدرج عائداً إلى المدخل. «لا بأس. لا مشكلة. سأتي إليك. أين أنت الآن؟»

«سيكون ذلك جيداً، شكراً لك»، هكذا قال «باتريس» وقد بدا عليه الارتياح. «أنا في فندق «برونتي»».

««برونتي»؟ في «هراري»؟»

«نعم».

هراري. في زيمبابوي. يا للهول.

حان وقت الخطة «ب». أو الخطة «أ»؟ هل أعود أدراجي إلى «جوهانسبرغ» وأشق طريقي إلى «كيغالي» في رواندا ومنها إلى شرق الكونغو؟ أم أستخدم الهواتف وأبحث عن شخصٍ آخر يستطيع مساعدتي من جهة «كينشاسا»؟ فأسرعت من خطاي، مُخططاً لأن أعدو البضعة شوارع عائداً إلى «فلوريان». فإن كنت سريعاً، أمكنني أن ألحق برحلة ذلك اليوم عائداً إلى جنوب أفريقيا وأعيد ترتيب أوراقتي. ولكنني لم أكن متيقناً من أن تلك هي الخطة الفضلى. فعلى الأقل، أنا الآن في الكونغو، ومعني تأشيرته لزيارتي. ولكن هل تصلح لدخولٍ متعدد؟ لم أستطع أن أتذكر. كان عليّ أن أعود إلى الفندق، وأسترجع جواز سفري من خزنة الغرفة، وأتحقق من شروط التأشيرة، وأضع خطةً من هناك. فلعل «باتريس» يستطيع أن يحيلني إلى شخصٍ آخر. ما كان ينبغي لي أن أغلق الهاتف في وجهه بتلك الفجاءة. فهاتفته مرةً أخرى، مخططاً لأن أدعي أن الخط قد انقطع، ضاعطاً الهاتف على أذني وأنا أفتح باب الشبك الثقيل وأخطو إلى الخارج، إلى الحر الخانق.

وفي خضم ارتباكي، كنت قد فقدت الوعي بما حولي.

كانت الصفعة التي تلقيتها على خدي مهينةً أكثر منها مؤلمة، وأطاحت بهاتفي على الأرضية الخرسانية. فرفعتُ رأسي في حدة، لأجد نفسي أنظر من فوق فوهة بندقية كلاشينكوف، إلى عينين محمرتين داميتين، تعلوهما قبعة «البيرييه» الخضراء للجيش الكونغولي. وإلى يميني، سمعت صوت سحقي وارتطام حذاءٍ عسكري ثقيل يهبط على هاتفي المحمول. فالتفتُ غريزيًا نحو الصوت، لأرى سلاحًا آخر مصوبًا إلى رأسي. وطغت رائحة زيت البندقيات على رائحة عرق خمسة، أو لعلهم ستة، جنودٍ أحاطوا بي الآن.

رفعت يدي عاليًا فوق رأسي.

«ماذا تفعل هنا؟». لم أستطع أن أميز من المتحدث، كل ما عرفته أن السؤال قد نُبح في وجهي في وعيد. وقد حيرني أن السائل تكلم بالإنجليزية لا بالفرنسية. وكان في لكنته شيءٌ ما. واستغرق الأمر مني لحظةً لأميزها كلهجة زيمبابوية. من الواضح أنه جنديٌّ من زيمبابوي، مُنح رتبةً في جيش الكونغو، لسببٍ أو لآخر. ولم أكثرث كثيرًا للسبب. كل ما في الأمر أنني كنت ممتنًا لأن شرح موقفني سيكون أيسر بكثير.

ولكن ذلك طرح مشكلةً في حد ذاته. فتفسيرُ صادق لوجودي كان سيجعلني أبدو كجاسوس.

وقدرت أنه من المبالغة أن أتوقع من جنديٍّ عادي أن يفهم الفرق بين استخبارات الأعمال والجاسوسية. ولم أكن في عجلةٍ من أمري لأحاول. لذا، حاولت كسب بعض الوقت.

«أنا هنا لمقابلة «باتريس متوتو»».

«ومن يكون هذا؟» جاء النباح مرةً أخرى.

«أحد أعضاء الجمعية الوطنية».

«خذني إليه. فبوسعه أن يؤكد هويتك».

فاقتربت فوهة الكلاشينكوف التي أمامي من جبهتي قليلاً. فأدركت أن من يحقق معي هو حاملها. فخفضت بصري في احترام، متجنباً النظر المباشر في عينيه.

«أخشى، يا سيدي، أن السيد «متوتو» لم يتمكن من حضور اجتماع اليوم في نهاية المطاف». وألقيت نظرةً نحو حطام هاتفني المحمول. «ولكنني أستطيع مهاتفته إن أعرتموني هاتفًا».

«لا هاتف»، نبح الجندي مرة أخرى.

«حسنًا. لعلنا نستطيع الذهاب إلى فندقني ونهاتفه من هناك».

«لا. أنت متسلل وفي منطقةٍ محمية. وهذه جريمةٌ جنائية».

فصعقتني فكرة السجن الكونغولي، وارتدعت أوصالي.

«ستشرح لي من أنت وماذا تفعل هنا. الآن»

لم يكن أمامي أي خيارات. كان عليّ أن أخلق قصة ستار. ولكن على غير العادة، لم أكن قد أعددت واحدةً سلفًا. لقد كان خطأ مبتدئ، ولكنني كنت قد اعتمدت على «باتريس» ليخرجني من أي صعوبات. وفي تخطيطي، كنت قد فشلت في أن آخذ في الحسبان تلك الإمكانية «غير المتوقعة» بأنه قد لا يكون في البلاد أو قد لا يكون متاحًا لسببٍ آخر. فلعنت نفسي في صمت، لأنني أصبحت مهملاً ومتراخيًا. وهي ليست بالفكرة الجيدة أبدًا في بلدٍ من العالم الثالث تمزقه الصراعات وانعدام الثقة.

ولكن طرأت على ذهني فكرة.

«حسنًا، إذن. دعني أشرح».

فخفض حامل الكلاشينكوف سلاحه، قليلاً، وثبت نظره في نظري؛ كأنه يتحداني أن أقنعه ببراءتي، وبحقي في الوجود في مبانٍ حكومية في وقتٍ يتصاعد فيه انعدام الأمن.

«أنا أعمل لصالح مجموعة استشاراتٍ دولية. ولعلك قد سمعت بنا.»

لم تتحرك البندقية إلى الأسفل أكثر، فواصلت.

«وقد مُنحنا مشروعًا من ديوان الرئاسة هنا.»

وعند ذكر اسم الرئيس، انزلت البندقية قليلاً، وبدا حاملها أقل ثقةً بجزءٍ ضئيل مما كان عليه.

«وأنا هنا لمقابلة السيد «متوتو» لأنه يحمل رتبة عميد في الجيش.»

ولم يكن ذلك صحيحًا، ولكن لا بأس من أن يدعي المرء صلته برتبٍ العليا حين تواجه بلطجياً عسكريًا.

«وقد وعدني بأن يقدمني لبعض الرتب، لأن مشروعنا هو أن نرفع تقريرًا للرئيس حول كيفية تحسين رواتب وأوضاع الجيش، الآن وقد انتهت الحرب.»

وهنا، خفض محققي بندقيته.

«إدًا، أنت تريد أن تتحدث إلينا عما نحتاجه؟»

«نعم. بالضبط. ذلك، وأن أناقش معكم تجاربكم في الحرب.»

فاعتبرت صمته تشجيعًا.

«أنت، على سبيل المثال. أين خدمت أثناء الصراع؟»

فقال الجندي، وقد خفض سلاحه تمامًا الآن ليربّحه على صدره: «لقد عدت للتو من الشرق.»

وكانت عيناه تحملان مزيجًا من الفضول والشك. وكان عليّ فقط أن آمل أن يتغلب الأول على الثاني. ولكنه لم يكن ليتخلى عن حذره بهذه السهولة.

«هل يمكننا أن نجلس وتخبرني عن تجاربك؟»

فلعل هذا الرجل يحل معضلتي. فإن لم أستطع الوصول إلى شرق الكونغو في هذه الرحلة، فعلى الأقل يمكنني الحصول على رواية مباشرة عن الأوضاع الأمنية هناك، من خبيرٍ أمني يتحدث الإنجليزية بطلاقة. فتحرك في داخلي شيءٌ يشبه الأمل.

وكنت قد توقعت طلبه التالي.

قال: «لا أصدقك، اثبت ذلك».

وبهاتين الكلمتين، كان قد وصل إلى لب الستار: المعقولة، ووثائق الاعتماد. وكنت واثقًا من أنني أملك الأولى، ولكنني الآن بحاجة إلى الثانية، إن كنت أريد لهذا الموقف ألا يزداد سوءًا.

«بالطبع. ولكن هل يمكنني أن أخفض ذراعي، من فضلك؟».

اسأل أولًا، دائمًا.

فأومأ الجندي برأسه، فخفضت ذراعيّ شبرًا شبرًا، مشيرًا بيدي اليمنى إلى جيب صدري في سترتي: فهو أصغر من أن يخفي سلاحًا. فأومأ برأسه مرةً أخرى. فبحثت بإصبعين داخل الجيب وأخرجت بطاقة عمل، سلمتها له.

وقلت: «تشرفت بلقائك. اسمي بول غروفنر».

وبقليلٍ من الحظ، كنت قد تمكنت من ارتجال قصة ستار حققت غاياتٍ دفاعية وهجومية في آنٍ واحد، فيا لراحتي. فكنت أحمي نفسي باختلاقي سببًا لوجودي في مكانٍ، على الأقل في أذهان آسريّ، ما كان ينبغي لي أن أكون

فيه. كما أن القصة التي اختلقها قدمت عرضًا جذابًا لمحاوري. فقد بدا وكأن لدي شيئًا أقدمه له: وسيلةً لتضخيم صوته؛ والتعبير عن مظالمه؛ وربما تحسين حظه عبر رواتب وأوضاع أفضل. لقد حولت نفسي -ببضع كلمات- من عدوٍ إلى حليفٍ محتمل.

وقد نلت المكافأة. فقضيت الساعات الثلاث التالية مع الجنود، ندخن، ونشرب الشاي، وناقش أمرين: كيف يمكن للحكومة، بل كيف يجب عليها، أن تحسن حياة جنودها البائسة؛ ووضع الصراع في شرق الكونغو. والكثير مما أخبرني به أصدقائي الجدد انتهى به المطاف في التقرير الذي قدمته لعميلي، وساعده على اتخاذ قرارٍ باستئناف عملياتٍ محدودة.

وإني لمدينٌ بالكثير لـ«بول غروفنر».

* * *

بطبيعة الحال، كانت الظروف التي واجهتها في الكونغو استثنائية. فمع وجود حياتي في خطر، شعرت أنه من المقبول أن أكذب، لأخلق بذلك انطباعًا بأن لدى الجنود شيئًا يكسبونه من التعاون معي. وهذا ليس بالأمر الذي أوصي به في الظروف العادية. ولكن المبدأ الأساسي يظل قائمًا: فالستار الفعال يتمحور حول أن تجعل نفسك جذابًا لمحاوريك.

خلاصة

إن استخدام تقنيات «الستار» على الصعيد الشخصي لا يتعلق بالتظاهر بأنك شيءٌ أو شخصٌ لست هو. ففعل ذلك أمرٌ يؤدي إلى نتائج عكسية ولا ضرورة له.

•بدلاً من ذلك، اسعَ إلى بناء علامةٍ تجارية شخصية، حتى يتمكن «حلفاء الهدف» من إيجاد قاسمٍ مشتركٍ معك، ويسعدوا بالتفاعل معك، ويكونوا مستعدين لمساعدتك في تحقيق أهدافك.

•ولفعل ذلك، حدد قداوتٍ يُظهرون الخصائص التي ترغب في أن تتسم بها. ثم راقب، وتبنَّ، ورسِّخ سماتهم.

•استثمر الأجزاء ذات الصلة من شخصيتك. فشخصيتك متعددة الأوجه وقابلةٌ للتعديل لتقدم مزيجك المفضل للمراقب.

•هناك حلقة تغذية راجعةٍ إيجابية بين «التصرف»، و«ردود الفعل الخارجية»، و«الضرورة». ويستخدم المستشارون النفسيون هذه العملية التكرارية في تطبيق «العلاج السلوكي المعرفي».

•ولذا، فإن الستار الفعال ينبع من الداخل. ويمكنه أن يكون أداة مؤثرة تمامًا، دون استغلال الآخرين بأي شكلٍ من الأشكال.

الفصل الثالث

قوة الاستزراع الرابطة

المُستزَرع: نباتٌ أُختير عمدًا وُزِعَ وحفوظ عليه من خلال الاستزراع.(25)

الاستزراع: هو فعل بذل جهدٍ خاص لتأسيس وتطوير صداقة.(26)

في رواية «البستاني الدؤوب»، البطل دبلوماسي لا جاسوس. ولكنني أظن أن اختيار «لو كاريه» للعنوان كان إشارةً إلى شيءٍ مشتركٍ بين الجواسيس والبستانيين. فكلاهما يتحدث كثيرًا عن «الاستزراع».

أما في حالة الجاسوس، فإن هذا المصطلح يشير إلى مرحلةٍ محددة من تجنيد العملاء: تلك التي تلي الانتهاء من تمرين الاستهداف واختيار الستار المناسب. وهي المرحلة التي يتفاعل فيها الجاسوس مع الشخص المستهدف، ويبدأ في بناء علاقةٍ معه. وفي هذه النقطة، لا تكون العلاقة تجسسية بعد، بل هي سلسلةٌ من التفاعلات بين شخصين قد تفضي إلى علاقةٍ من ذلك النوع.

ويقسم «هاري فيرغسون» عملية الاستزراع إلى أربع مراحل في كتابه «جاسوس».(27) وهي: الاقتراب؛ فالمعرفة؛ فالصداقة؛ فالثقة.

و«الاقتراب» عند «فيرغسون» هو اللقاء الأول بالشخص المستهدف. واللقاءات يمكن هندستها، وكثيرًا ما تكون كذلك. فقد يحضر الجاسوس مؤتمرًا يكون فيه الشخص المستهدف متحدثًا. أو يكون ضيفًا في حفلةٍ يقيمها وسيطٌ متعاون، يُدعى إليها الشخص المستهدف أيضًا. وأحيانًا، يمكن تدبير لقاءٍ يبدو عرضيًا وطبيعيًا في حانةٍ، أو مطعم، أو حتى في الشارع. والخيال هو

مفتاح هذا الأمر. كما قد يكون الإصرار والصبر ضروريين أيضًا، فأفضل الخطط الموضوعية «كثيرًا ما تنحرف عن مسارها» (روبرت برنز). وفي هذه الحالة، تكون الاستجابة المناسبة هي تلك التي وصفها «روبرت» آخر (هو الملك بروس): «حاول، ثم حاول، ثم حاول مرةً أخرى». ولكن إلى حدٍ معين. فمن المهم ألا تحاول بإصرارٍ وتكرارٍ إلى درجة أن يصبح الجاسوس ملفتًا للنظر أو مصدر إزعاج. فأحيانًا، يُنصح بتقليل الخسائر والانتقال إلى أهدافٍ أخرى.

ولكن لا بد للهدف أن يُصاب في النهاية.

وحين يُصاب، ويقف الجاسوس أخيرًا أمام هدفه، تكون لديه غايةٌ واحدة تبدو بسيطة. وهي تأمين لقاءٍ ثانٍ.

وكما هي الحال مع الكثير من الأمور التي تبدو بسيطة، فإن الواقع معقد. فالناس مشغولون، وينظمون جداولهم بعنايةٍ متزايدة. وأن تطلب من شخص أن يلتزم بلقاءٍ لاحق، هو أن تطلب منه أن يمنحك بعضًا من أثمن الموارد على الإطلاق، ألا وهو الوقت. فلم قد يفعل ذلك؟

وهنا يأتي دور العنصر الهجومي من «الستار». فالجاسوس بحاجةٍ إلى أن يكون قادرًا على أن يقدم للشخص المستهدف «عرضًا» جذابًا بما يكفي ليقنعه بأن يعده بمزيدٍ من الوقت وجهًا لوجه. ومن المهم أن يكون العرض خاطفًا وموجزًا. فقد لا يكون هناك إلا وقتٌ محدود أمام الجاسوس ليضمن اللقاء التالي. وبطبيعة الحال، يُفضل أن يُعجب الشخص المستهدف بالجاسوس ويجد قاسمًا مشتركًا معه. فالانطباعات الأولى مهمةٌ حقًا. ولكن، في هذه المرحلة، ليس هناك متسعٌ كبير للجوانب الدقيقة من بناء العلاقات. فتلك تأتي لاحقًا، ما إن يتحقق الهدف الأولي المتمثل في ضمان لقاءٍ ثانٍ.

وبفصل «فيرغسون» بين مرحلتي «المعرفة» و«الصدقة» في عملية الاستزراع، فتمحور مرحلة المعرفة حول سلسلةٍ مخططة من اللقاءات شبه الرسمية، قبل أن تدخل ترسانة التفاعلات الشخصية في الحسبان. وليس هناك قاعدة صارمة وجامدة في هذا الشأن. فالمقاربات تختلف باختلاف الظروف الدقيقة لعملية الاستزراع. ولكن الجاسوس البارع سيشرع في خلق روابط الصداقة في أسرع وقتٍ ممكن، ويفضل أن يكون ذلك خلال اللقاء الثاني. فقد يحدث مثلاً أن يكون اللقاء الثاني بين الجاسوس والشخص المستهدف في مكان عمل الأخير، لا سيما إن كان عنصر «العرض» في الستار متعلقاً بالعمل. ولكن، مع نهاية ذلك اللقاء، يُستحسن أن يكون الجاسوس قد أسس ما يكفي من الألفة ليُعرض تناول مشروبٍ غير رسمي، أو دعوةً إلى حفلةٍ مجدولة في وقتٍ مناسب، انتقالاً طبيعياً وسلساً.

بدء الاستزراع

وهذه هي بداية مرحلة الصداقة، وهي مرحلة حاسمة لأي تجنيدٍ ناجح. وهي تمثل الانتقال من «شيءٍ عابر» إلى «علاقة»، بلغة المواعدة. وفي صميمها يكمن جهدٌ يبذله الجاسوس ليُجعل الشخص المستهدف يُعجب به، وينجذب إليه. وهناك حيلٌ استراتيجية شتى يمكن توظيفها لتحقيق هذه الغاية، ليس أيُّ منها حكراً على عالم الجاسوسية. فيستخدمها الباعة، والخُطَّاب، والغاوون، والمحتالون في كل مكان. ويستخدمها أيضاً أناسٌ طيبون يريدون أن يكونوا أصدقاء صالحين للآخرين. وقد أثبتت التجارب النفسية فعالية الكثير منها، ومعظمها حدسي. ولعلك تجد من المثير للاهتمام أن تتأمل في عدد الحيل التالية التي استخدمتها أنت بشكلٍ واعٍ أو لاواعٍ لتعزيز علاقاتك الشخصية والمهنية.

ولعل أهم جانبٍ من جوانب الجاذبية -وهو جانبٌ كثيرًا ما يُغفل عنه، إذ نسمح لصداقاتنا بأن تنجرف بلا هدى- هو «الألفة». ويطلق العلماء على ذلك اسم «تأثير مجرد التعرض»، وهو لا ينطبق فقط على الجاذبية بين الناس. فهو أحد المبادئ التي يقوم عليها الإعلان الفعال، ويساعد في تفسير سبب عودتنا المرة تلو المرة إلى نفس الموسيقى حين نريد تحسين مزاجنا. أما في حالة الجاذبية بين الأشخاص، فإن الألفة هي أحد الأسباب التي من أجلها كثيرًا ما تزدهر الصداقات والعلاقات العاطفية في البيئات المشتركة، كالجامعات والمكاتب. ومن ثمّ، يبذل الجواسيس جهودًا خاصة لرؤية الأشخاص المستهدفين بشكلٍ متكرر، ونادرًا ما يدعون لقاءً يمر دون أن يضعوا على الأقل حجر الأساس للقاء الذي يليه.

ولكن التعرض وحده لا يكفي، بالطبع. فمن المهم أيضًا أن تكون «منفتحة على الخارج»، حين تكون بصحبة أولئك الذين تأمل في جذبهم. وإحدى طرق فعل ذلك، هي استخدام لغةٍ دافئة وإيجابية عند الحديث عن المعارف المشتركين. فهناك ظاهرةٌ تسمى «النقل التلقائي للسّمات»، تقودنا إلى أن نُلقق بالمتحدث الصفات التي يستخدمها هو في وصف الآخرين. فتعليقاتٌ مثل: «هل تعرف إيلين؟ إنها لشخصيةٌ رائعة»، ستدفع المستمع دفعًا خفيًا إلى رؤية المتحدث على أنه هو الآخر رائع، في خفة يدٍ لفظية. وبهذا، فإنك تكسب مرتين، لأن الإيجابية في حد ذاتها ستعزز من جاذبيتك، وذلك بفضل «العدوى العاطفية». فالأشخاص السعداء عادةً ما يجعلوننا نشعر بسعادةٍ أكبر، ونحن ننجذب بطبيعتنا إلى أولئك الذين يجلبون لنا السعادة. وعادة ما يتسم الجواسيس كأنهم يعنون ابتسامتهم حقًا، وكذلك يستخدمون الفكاهة، التي ثبت أنها تجعل الناس محبوبين أكثر.

وباختصار، لا تكن «مصاص دماءٍ عاطفي».

ولكن أظهر بعض الضعف. فالجواسيس يدركون أن «الانفتاح العاطفي» يساعد على نمو الصداقات. وإن الاعتراف ببعض الهشاشة كثيرًا ما يُرى على أنه علامة قوة، طالما لم يبالغ المرء في ذلك، بطبيعة الحال. وبالمثل، فمن الجيد أن تعترف ببعض الأخطاء والنقائص. فنحن نستطيع أن نتواصل بسهولة أكبر مع أولئك الذين ليسوا كاملين، مثلنا. ولهذا السبب نشجع ذلك الخطيب الذي يعترف بتوتره، ونهتف لأمثال مايكل إدواردز الشهير بـ «إيدي النسر». (وللقراء الأصغر سنًا، كان «مايكل إدواردز» أول رياضي يمثل بريطانيا العظمى كمتزلج قفزا في أولمبياد 1988. وقد حل في المرتبة الأخيرة. وفي عام 2016، أنتج فيلمٌ عنه).

والجواسيس المهرة حقًا قد يجمعون بين هذه الحيلة وأداةٍ أخرى قوية: أن يأتمنوا الشخص المستهدف على سر. فبالعودة إلى الخطابة، تخيل شخصًا يلقي خطابًا حماسيًا وهو يبدو وكأنه يفيض ثقةً بالنفس. والآن تخيل أنك تثني عليه لأدائه. فيرد عليك قائلاً: «دعني أطلعك على سر. لقد كنت مرعوبًا هناك في الأعلى. حين كنت في الثانية عشرة، انهزت باكياً حين طُلب مني أن أقرأ مقالًا أمام فصلي. وقد عملت بجِدٍ لأسيطر على أعصابي منذ ذلك الحين. والآن، أنا حقًا بحاجةٍ إلى شراب». ستعجب بذلك الشخص لأنه ائتمك على سره أكثر من إعجابك بمهاراته الخطابية، أليس كذلك؟

والآن تخيل كم سيزداد إعجابك به، لو أنه بعد أن قال إنه بحاجةٍ إلى شراب، أضاف: «دعني أجلب لك واحدًا أيضًا. ثم دعنا نجد ركنًا هادئًا في مكانٍ ما. أريد أن أسمع كل شيءٍ عن يومك».

وهذا ما يأخذنا إلى تقنيةٍ مضمونة لكسب الأصدقاء: اجعل الأمر كله يتمحور حولهم.

ولهذه التقنية خيوط شتى. فأولها «قانون تبادل الهوى»، وهو ليس إلا صياغة أنيقة لتلك الفكرة البسيطة القائلة بأننا نميل إلى من يميل إلينا. إننا لندرك هذا الأمر بغريزتنا ونستخدمه لمصلحتنا، حتى في طفولتنا. فأن تقول لفتاة: «أخبري رفيقتك سالي أن جيمي يهيم بها حبًا» لهي مناورة افتتاحية لا بأس بها لمن يطمح أن يكون حبيب الطفولة. فحين تسمع سالي من صديقتها أن جيمي يهيم بها، ستختلج في صدرها بارقة اهتمام به. وفي أسوأ الأحوال، ستخلص إلى أن جيمي فتى ذو ذوق رفيع. ونحن لا نكف عن الوقوع في شباك هذه الحيلة حتى بعد أن نبلغ رشدنا. كنت في حفلة ليلة رأس السنة عام 2020 حين التقيت بدان. كان في طريقه إلى عمله في الحانة المجاورة، ولكنه توقف ليتبادل معي حديثًا خاطفًا، قال لي في ختامه: «أظن أننا سنكون صديقين». سرت في جسدي رجفة لذة عابرة، وقلت في نفسي: «أجل، أظن ذلك».

وثاني الخيوط هو «المحاكاة المرآوية». كلنا ندرك خطورة لغة الجسد، ولكن ليس كلنا يعرف كيف يسخرها لصالحه. أما الجاسوس فيعرف. فالجواسيس يبذلون جهدًا واعيًا ليحاكوا السلوكيات الجسدية للشخص الذي يراقبونه. ولأسباب تكتنفها الغموض، ولكن لعلها ترجع إلى أن التقليد ضرب من ضروب الإطراء، فإن محاكاة شخص ما من شأنها أن تزيد من احتمال ميله إليك. لذا، قل لشخص ما إنك معجب به، وأظهر له ذلك الإعجاب بمحاكاته. وهناك وصية عملية يمكنك أن تحملها معك في مجالس الناس، ألا وهي: «أظهر بفعلك، وعبر بقولك».

والخيوط الثالث هو إيجاد أرضية مشتركة من القيم والاهتمامات. ف«قانون الجذب القائم على التماثل» قلما يغيب عن فطنة الجاسوس. إن اكتشاف ما يثير اهتمام شخص ما هو جزء من غاية عملية الاستهداف التي يقوم بها

الجاسوس، كما أن إرساء دعائم لاهتمامات مشتركة هو أحد جوانب حياة ذلك الستار الوهمي الذي يتناسب مع الشخص المستهدف.

أما الخيط الأخير والجوهر، فهو إدراك أن الموضوع الذي يجده جل الناس الأكثر متعة وإثارة للاهتمام، هو ذواتهم.

وهذا هو السر الكامن وراء وصية ديل كارنيجي الخالدة: «إذا أردت أن تكون ممتعًا، فكن مهتمًا بالآخرين».(28) وكان الممثل الكوميدي والمذيع بيل مار يتلمس طريقه نحو ذات الحقيقة حين قال: «إن الأشخاص الفضوليين هم أشخاص ممتعون. وليت شعري، لمَ ذلك؟»(29) ويمكنني أن أجيبه عن تساؤله هذا. فالسبب هو أن الأشخاص الفضوليين هم على الأرجح من سيهتمون به هو شخصيًا.

فما هي أفضل السبل لتُظهر لشخص ما أنك مهتم به؟ دعه يتحدث عن نفسه. لقد كشف التصوير بالرنين المغناطيسي أن أجزاء من الدماغ ترتبط بالمكافأة تنشط حين يفعل الناس ذلك. حتى إن إحدى الدراسات قد أظهرت أن «الإفصاح عن الذات كان مقترنًا اقترانًا وثيقًا بزيادة النشاط في مناطق الدماغ التي تشكل منظومة الدوبامين الوسطية-الطرفية. بل وأكثر من ذلك، كان المشاركون على استعداد للتنازل عن المال مقابل أن يُتاح لهم الحديث عن أنفسهم».(30) وبلغة أقل علمية، فإن حديثنا عن ذواتنا يمنحنا نشوة عاطفية غامرة.

ولذا، فإن الجاسوس سيُرهف السمع بينما يتحدث الشخص المستهدف، ثم يطرح عليه أسئلة متابعة، عنه شخصيًا، وعن اهتماماته، وآرائه. والأفضل من ذلك، أن الجواسيس غالبًا ما يطرحون أسئلة مصممة خصيصًا ليعرفوا كيف يرى الشخص المستهدف نفسه. ثم يبذلون قصارى جهدهم، وبمهارة فائقة بالطبع، لكي يُشعرونه بأنهم يرونه بذات الصورة التي يرى بها

هو نفسه. إذ تشير «نظرية التحقق الذاتي» إلى أن تعزيز صورة شخص ما عن ذاته قد يكون طريقًا إلى قلبه أسرع حتى من معدته، وإن كانت دعوته إلى الغداء فكرة سديدة أيضًا.

لقد أدركت الاستخبارات السوفيتية (جهاز الكي جي بي KGB) هذه الحقيقة. وكانوا بارعين أيما براعة في استقطاب العملاء وتجنيدهم. وبكفيك أن تنظر إلى نجاحاتهم الباهرة مع «حلقة كامبريدج الخماسية»، تلك التي أعاد بناء فصولها ببراعة فذة الكاتب والمؤرخ بن ماكتناير. (31)

ويجدر بنا هنا أن نقتبس بإسهاب من ترجمة لوثيقة تدريب تابعة للكي جي بي، تحمل ذلك العنوان الأخرق الطويل: «بعض الجوانب في تدريب العميل على ممارسة التأثير النفسي على الأجانب أثناء عملية الاستقطاب». (32) تقول هذه الوثيقة: «في سياق فهم الشخص المستهدف كإنسان، فإن قدرة العميل على أن يضع نفسه موضع الشخص المستهدف، مُستخدمًا في ذلك طاقاته خياله الخاصة، لهي قدرة ذات أهمية قصوى. فمن الضروري أن ينفذ ذهنيًا إلى عالم الشخص المستهدف الداخلي، إذا جاز التعبير، وأن يتخيل رغباته ومشكلاته، وأن «يرى» حلها. إن مثل هذه الملكة لهي واحدة من أفضل أسلحة التأثير النفسي وأشدّها فتكًا».

وتستطرد الوثيقة قائلة: «إن قانون المعاملة النفسية بالمثل ليتجلى أصدق تجلٍ في فلك العلاقات الإنسانية. وعليه، فإن معظم الناس يشعرون بالألفة ويميلون بعواطف إيجابية نحو أولئك الذين يبدون لهم تعاطفًا وتفهمًا، ويوافقونهم الرأي، ويستحسنون أفعالهم، وما إلى ذلك [...] ولذا، ففي كل مرة ينطق فيها شخص بشيء يمكنك أن تتفق معه فيه، ينبغي عليك أن تُشعره بذلك. وهو، من جانبه، سيشعر بالحاجة إلى أن يوافقك على أقوالك، أو بعبارة أخرى، أن يرد لك الجميل ويبادلك الفعل بالمثل».

وبشير الدليل إلى أن «أفضل السبل لإجبار شخص على الحديث عن نفسه، هي أن تطرح عليه أسئلة تُظهر اهتمامًا أصيلاً به. فالسؤال المصوغ بحذق ومهارة يمكنه أن يساعد الشخص المستهدف على أن يفتح ويكشف عن مكنونات صدره، وأن يشرح بوضوح ما يريده حقًا».

وماذا عن وليمة الغداء تلك؟ «إن التأثير في عقل إنسان ما قد يكون [أيضًا] تأثيرًا ماديًا»، هكذا تشير وثيقة الكي جي بي، «وهو تأثير يتحقق في معظمه من خلال إحداث تغيير في الظروف المادية لحياة الشخص المستهدف». وتوصي، على سبيل المثال، بـ«إهدائه الهدايا؛ وتقديم مكافآت مالية له؛ وتنظيم الرحلات والزيارات، وما إلى ذلك».

كل هذا مصمم بعناية للوصول إلى المرحلة الرابعة من مراحل الاستقطاب (الاستزراع) التي رسم معالمها فيرغسون، ألا وهي: بناء الثقة. يقول دليل الكي جي بي مرة أخرى: «إن الناس ليقبلون الفكرة المعروضة عليهم ببسر أكبر حين يستشعرون أن مَنْ يعرضها عليهم يتفهم مشاكلهم ويدرك صعوباتهم. فمن الأهمية بمكان بناء صرح الثقة في العلاقات. فإذا أردنا أن نجذب شخصًا إلى صفنا، فلا بد لنا أولاً من أن نقنعه بأننا أصدقاؤه الصادقون المخلصون».

إن ترسيخ الثقة هذا هو ما يتيح للجاسوس، في نهاية المطاف، أن ينتقل إلى مرحلة التجنيد في عملية من عمليات الاستخبارات البشرية. ولكن هذا حديث سابق لأوانه.

أما الآن، فالنقطة الجوهرية التي يجدر بنا أن نتوقف عندها هي أن هناك ثلاثة أمور، تسمو على كل ما عداها، من شأنها أن تخصب حصاد الاستزراع وتثري تربته. أولها، موقف إيجابي منفتح على العالم الخارجي. وثانيها، قدرٌ من

الانفتاح العاطفي لا يخلو من حذر. وثالثها، اهتمام أصيل غير مصطنع بالشخص المستهدف.

وهذا ما تعلمته من مصدر لم يكن ليخطر على بال.

* * *

كان السيد جورج رجلاً ضئيل الحجم، ولكنه ترك في نفسي أثرًا عظيمًا. كان قصير القامة، نحيل البنية، ذا هيئة خجولة مترددة كانت تجعله يبدو وكأنه يزداد انكماشًا على ذاته. كان يرتدي نظارة ذات عدسات سميكة كقاع الزجاج، تكسر الضوء فتحيل قزحيته إلى ما لا يزيد عن قطر قلم رصاص، وبؤبؤيه إلى مجرد وخزتي دبوس. كان يمشط بعناية خصلات شعره الرمادي الخفيف ليغطي بها صلعته، ويرتدي ذات المعطف الأخضر الباهت كل يوم، ويحمل صحفه ومجلاته في كيس بلاستيكي من متاجر «سينزبري». لقد أحببته حبًا جمًّا.

وأحد الأسباب هو أنه بدا وكأنه يبادلني الإعجاب ويهتم لأمرني، في وقت كنت أشعر فيه بأنني تافه لا شأن لي، غارق في إحباطي.

كان ذلك في صيف عام 1992، وكنت قد تخرجت لتوي. ولم تكن شهادتي من جامعة أكسفورد ذات نفع كبير لي في سوق العمل. كنت أقيم مع والديّ في برمنغهام، بينما كانت رسائل الرفض تتكدس أمامي كومة إثر كومة. كانت أمي تدعمني، وتطمئنني قائلة بأن الجميع يكابدون الصعاب في وجه الركود الاقتصادي. غير أنها لم تكن تملك جوابًا حين أشير إلى أن معظم زملائي في الدفعة قد ظفروا بالفعل بوظائف مرموقة في كبريات شركات المحاماة، وشركات الاستشارات الإدارية، وشركات السمسرة المالية، والصحف

الرصينة. كنت على يقين من أنني أفعل شيئًا خاطئًا، ولكنني لم أكن أدري ما هو.

أبي أيضًا كان داعمًا، إذ وجد لي عملاً مؤقتًا في معهد ثقافي ببرمنغهام. كان هو نفسه قد بدأ العمل هناك كموظف استقبال بدوام جزئي وهو في الأربعينيات من عمره، ثم شق طريقه صعودًا حتى أصبح مديرًا للمكان. كلفني بطلاء جدران المسارح وقاعات الاجتماعات المختلفة. كان عملاً رتيبًا يبعث على الوحدة، منحني متسعًا من الوقت لأجتر أحزاني وأتأمل في عدم صلاحيتي الظاهرة للعمل.

وهناك التقيت بالسيد جورج. كان المعهد بمثابة نادٍ اجتماعي لأولئك الأقل حظًا من الناحية المادية، ولكن ذوي الميول الثقافية الرفيعة. وكان السيد جورج (ولا أظنه قد أخبرني باسمه الأول قط) واحدًا من هؤلاء. كان إما عاطلاً عن العمل أو متقاعدًا، إذ كان لديه فيض من الوقت يقضيه في غرفة القراءة الخاصة بالأعضاء أو في المكتبة، حين لا يكون حاضرًا لبرنامج المحاضرات والفعاليات المنتظمة الأخرى.

وهكذا، كان بوسعي دائمًا أن أجده لأتبادل معه أطراف الحديث إذا ما رغبت في استراحة من مهمة لطخ الجدران بالطلاء، وهو أمر كان يتكرر كثيرًا.

كنت أتجول في غرفة القراءة، فإذا هو هناك، يضع جريدته جانبًا، وينهض واقفًا، ثم يرفع بصره نحوي، مظللًا عينيه بيده كما لو كان ينظر إلى قرص الشمس. وكان دائمًا ما يباغتني بذات السؤال: «كيف هو الطقس هناك في الأعالي؟». وكان مزاجي هو من يملي عليه الجواب، عاكسًا أحوال بحثي عن وظيفة في تلك الآونة. فكلمة «ممطر» قد تعني أنني تلقيت في ذلك اليوم رسالة رفض. وعبارة «بعض من شمس تتخللها غيوم متفرقة» قد تأتي في أعقاب دعوة لمقابلة ثانية.

كان صباح أحد أيام أواخر أغسطس كئيبيًا على نحو خاص. كنت قد قضيت الليلة السابقة في الاحتفال مع صديق نال منحة لدراسة الدكتوراه. وكانت آثار الثمالة وخيمة: صداع عنيد خلف العينين، وغثيان، ودوار، ورائحة كونياك فاسد لا تزال عالقة بأنفاسي. نعم، كنت سعيدًا لصديقي، ولكنني كنت أيضًا أشعر بحسد مرير وأجتر الأفكار حول سبب عدم اختياري أنا الآخر لمسيرة أكاديمية. وما زاد الطين بلة هو ما حملته إليّ يد ساعي البريد ذلك الصباح. فقد كانت هناك واحدة من رسائل الرفض تلك، المصاغة بعبارات تثير الجنون، وتترك في النفس أثرًا أسوأ من الرفض الصريح المباشر: «لقد كان طلبكم قويًا، وقد طلب مني زميلي أن أشكركم على تخصيصكم الوقت للحضور ومقابلته. غير أن مستوى المرشحين لبرنامج الدراسات العليا لدينا كان مبهّرًا على نحو خاص، ويؤسفني إبلاغكم بأنه لن يتم استدعائكم لمقابلة ثانية». ما استخلصته أنا من كل هذا هو: «طلب قوي» نعم، ولكن المرشح نفسه ليس «مبهّرًا».

على الأقل، كان السيد جورج مسرورًا برؤيتي. وجدته في المكتبة، يمتص أقراص حلوى النعناع ويتصفح نسخة من صحيفة «لو فيغارو» مر عليها أسبوع. نهض واقفًا وقدم لي قطعة حلوى. سعدت بأبخرة النعناع المنعشة، فقد ساهمت إلى حد ما في تبديد رائحة البراندي الكريهة التي كانت تفوح مني. وضع يده فوق عينيه كحاجب، ورفع بصره إلى وجهي.

قال: «لا أظنني بحاجة اليوم لأن أسأل عن الطقس في الأعلى. فالجو عاصف على ما يبدو، أليس كذلك؟»

لعل تلك الهالات الداكنة التي أحاطت بعيني المحتقتين بالدماء هي التي فضحت أمري.

أجبت: «دعنا نقل فحسب إن خبير الأرصاد مايكل فيش كان ليخطئ التقدير». كنت ألمح إلى مذيع الطقس السابق في هيئة الإذاعة البريطانية،

الذي قال عبارته الخالدة في أكتوبر 1987: «اتصلت بنا سيدة وقالت إنها سمعت أن ثمة إعصارًا في الطريق... حسناً، إن كنتِ تشاهدیننا الآن، فلا تقلقي، إذ لا يوجد إعصار». وبعد ساعات قليلة، ضرب إعصار البلاد فقتل ثمانية عشر شخصًا في المملكة المتحدة، وخلف أضرارًا في الممتلكات قُدرت بمليارات الجنيهات.

قهقه السيد جورج، ثم بادر بالاعتذار.

قال: «عفوًا، ما كان ينبغي لي أن أضحك. من الواضح أنك تكابد أمرًا ما اليوم». ثم جلس وأشار لي إلى كرسي مقابله، ووضع كيسه الورقي المليء بحلوى النعناع على الطاولة بيننا. «أخبرني ما الذي يعكر صفوك». نظر إلى الحلوى ثم كرر كلمة «يعكر» بطريقة لم أملك معها إلا أن أطلق ضحكة مكتومة على هذه التورية الساذجة [الناجمة عن التشابه بين كلمة يعكر Bugging وجزء من كلمة الحلوى Hum-bugs]. جلست واستعددت لأفرغ ما في جعبتي. وقد كان السيد جورج بارعًا في استخدام الدعابة، وإبداء التعاطف، وعرض أذن صاغية.

سحبت آخر رسالة رفض تلقيتها من جيب سترتي، وبسطة تجاعيدها، وناولته إياها قائلاً: «هذا ما يزعجني». عدّل السيد جورج نظارته وقرأها بتمعن، قبل أن يعيدها إليّ، وهو يشجعني بنظراته الصامتة على أن أواصل الحديث. «هذه هي الأخيرة من بين كثيرات. لقد تلقيت من رسائل الرفض ما جعلني أفقد الإرادة للمضي قدمًا. يبدو أن كل رفاقي قد وجدوا وظائف حتى قبل أن يؤديوا امتحاناتهم النهائية. وها أنا ذا، أعاني من صداع الشمال وفي يدي أسطوانة طلاء».

«هل تقول لي إن شهادة من جامعة أكسفورد، وتوصية من ونستون تشرشل، ليستا كافيتين؟» قال السيد جورج ذلك وألقى بقطعة حلوى أخرى

في فمه.

أجبت وأنا أبسط يدي في يأس: «يبدو ذلك. لا يبدو أن بمقدوري أن أجتاز عقبة المقابلة الشخصية. لقد بعثت بنحو خمسين طلبًا، وأجريت مقابلات لا تُعد ولا تُحصى. ولكن القصة ذاتها تتكرر دائمًا بعد ذلك. فعلى ما يبدو، إنني لأكتب طلبًا جيدًا، ولكنني دائمًا ما أخفق إخفًا ذريعًا في المقابلة».

غلب الإغراء السيد جورج فقضم ما تبقى من قطعة حلوى النعناع التي كانت في فمه. انتظرت، حتى بات بوسعه أن يتكلم دون أن نجازف بانفجار شظايا صلبة من فمه.

قال: «حسنًا إذن، يا بني. سأقدم لك ثلاث نصائح، وأريدك أن تعمل بها. هل هذا مفهوم؟» أومأت برأسي إيجابًا. «ما أقصده هو ألا تكتفي بالاستماع وهز الرأس. يجب عليك أن تضع ما أنا على وشك أن أقوله لك موضع التنفيذ. هل تعدني بذلك؟»

حدقت في عيني السيد جورج ضئيل الحجم، الذي نظر إليّ بعينين نصف مغمضتين من خلف نظارته الطيبة البسيطة. بدا لي فجأة أكبر حجمًا وأكثر مهابة. استغربت ذلك الظهور المفاجئ لتلك الصلابة في شخصيته. قلت: «بالتأكيد، أعدك».

قال: «حسن. أول ما أريدك أن تتذكره هو نصيحة من جد السيد تشرشل الذي تعجب به. لقد قال: «لا تستسلم أبدًا، أبدًا، أبدًا». ثم توقف لبرهة ورفع حاجبه قائلاً: «فلا تستسلم».

دوّنت الملاحظة في ذهني.

«ثانيًا -وأحتاج منك فقط أن تثق بي في هذه النقطة- الأمر بسيط». انتظرت بينما ألقى السيد جورج بقطعة حلوى أخرى في فمه وركنها بين لثته وخرده.

«كلما كنت في مقابلة لوظيفة ما، أي وظيفة كانت، عليك أن تقنع مَنْ يقابلك بأن هذه الوظيفة المعنية هي الوحيدة التي تريدها في هذا العالم».

«حقًا؟»

«أجل، حقًا». انحنى السيد جورج إلى الأمام الآن، وقد شبك يديه فوق الطاولة. «أقنعهم بأنك، ومنذ الأزل، كنت تريد أن تكون فاحصًا للتروس. وأنت حلمت بذلك وأنت طفل في المهد. وأنت قد أجريت بحثًا عن كل شركات صناعة التروس في المملكة المتحدة، وأنهم هم الأفضل على الإطلاق. وأن المزيج بين حماسك المتقدمة لفحص التروس وبين مهارتهم الفذة في صنعها، سيشكل قوة لا يمكن مقاومتها لمشتري التروس في كل أصقاع الأرض». ثم استوى في جلسته مبتسمًا وقال: «هذا هو قدرك. التروس».

قلت: «ولكني لا أكرث كثيرًا لأمر التروس». ابتسم السيد جورج وقال: «هذا لا يهم. إن حماسك سٌذهب بألبابهم، وستجد نفسك تفحص ما لا يُحصى من التروس في غضون أيام». ثم قضم ما تبقى من قطعة حلوى النعناع في فمه. «ولكن، ليست هذه هي أفضل نصيحة يمكنني أن أقدمها لك اليوم».

«حقًا؟»

«أجل، حقًا. والآن، قل لي، ما هو السؤال الأهم على الإطلاق في أي مقابلة شخصية في رأيك؟»

فكرت لبرهة، ثم هزرت كتفي قائلاً: «لا أدري. لعل السؤال الذي يسألونك فيه أين ترى نفسك بعد خمس سنوات».

ضحك السيد جورج. «هراء. لقد أجبتنا عن هذا السؤال سلفًا. فأنت ترى نفسك تعمل لدى صانعي التروس، وتفحصها في منصب رفيع، بطبيعة الحال. كلا، كلا. هناك سؤال أبعد غورًا وأعظم شأنًا من ذلك بكثير».

«وهو؟»

«وهو: «هل لديك أي أسئلة تود أن تطرحها علينا؟».

«لطالما ظننت أن هذا مجرد كلام إنشائي لا قيمة له في المقابلات».

أوما السيد جورج برأسه موافقًا. «بالفعل. ولعلك على صواب. فالمحاور نفسه قد يظنه هراءً أيضًا. وهم يتوقعون منك أن تجيب قائلاً: «لا، أعتقد أننا قد غطينا كل شيء».

قلت: «هذا ما أقوله عادة.» عندها، نهض السيد جورج واقفًا. وجدت نفسي في ذلك الموقف غير المألوف، أنظر إليه إلى الأعلى. بدا لي فجأة وكأن له هيبة أمره.

قال: «وهنا، يا بني العزيز، يكمن خطؤك الفادح».

«لا أرى كيف يمكن لذلك أن يكون خطأ».

«حسنًا، دعني أشرح لك. طوال مدة المقابلة، لم يفعل محاوروك شيئًا سوى الإصغاء إليك وأنت تتحدث عن نفسك. وسامحني إن قلت، ولكن ذلك ليس بالأمر الممتع جدًّا بالنسبة لهم، الأمر لا يتعلق بك شخصيًا، هل تفهم؟ فأنت شخص آسر تمامًا، أعلم ذلك. ولكن ما يرغب معظم الناس في الحديث عنه، هو أنفسهم».

ثم أردف: «وهذا السؤال هو فرصتك السانحة لتدعهم يفعلون ذلك. لذا، اسألهم».

«وماذا عساي أن أسألهم؟»

«عن أنفسهم، بطبيعة الحال، قد تسأل: «ما الذي جذبك «أنت» إلى هذه الوظيفة؟ وما الذي تجنيه «أنت» منها؟ وما هي رأيك «أنت» أفضل

جوانبها؟ ولم تستمتع «أنت» بالعمل هنا؟». وأي تنوع على هذه المحاور سيؤدي الغرض. فقط، احرص كل الحرص على أمر واحد».

«وما هو؟»

«استخدم دائمًا ضمير المخاطب «أنت» في أسئلتك».

استوى السيد جورج في جلسته الآن، وبدا وكأنه ينكفئ على ذاته مرة أخرى. مد يده في شرود إلى نسخته من صحيفة «لو فيغارو»، هامسًا بآخر وصاياه كما لو كان يناجي نفسه.

«فقط، اجعل الأمر كله يدور حولهم».

جلست لبرهة، مأخوذًا بذلك التحول الذي طرأ على السيد جورج. وشعرت بذلك اليقين الذي تسلل إلى نفسي رويدًا رويدًا، بأنه كان على صواب. قلت: «شكرًا لك. إنها نصيحة لا تقدر بثمن».

كان قد غاص الآن في أعماق جريدته، فنهضت لأغادر، مضيئًا وأنا أهم بالانصراف: «لم أكن أعلم أنك تقرأ الفرنسية».

بدا السيد جورج متفاجئًا. قال: «أوه، بلى. والإسبانية والألمانية أيضًا، وقليلًا من العربية». ثم صمت مفكرًا لبرهة. «واليابانية في زمان مضى، ولكنني نسيت الكثير منها». تركته لقراءته، وقد تملكنتني الحيرة، ولكن غمرتني حيوية جديدة. وعقدت العزم على أن أعمل بنصيحته.

في الأسبوع التالي، سافرت إلى لندن لإجراء ثلاث مقابلات. واحدة كانت مع شركة السمسة «كازينوف». وأخرى مع إحدى شركات الاستشارات الإدارية العالمية. والثالثة مع شركة صغيرة تعمل في مجال الضغط السياسي. ورغم أنني كنت سأقبل سعيدًا بأي من الوظائف الثلاث المعروضة، فإنني لم أشعر بانجذاب خاص إلى أي منها.

ولكن ذلك لم يكن الانطباع الذي تركته لدى من أجروا المقابلات معي. في الحالات الثلاث كلها، اتبعت وصية السيد جورج بحذافيرها. فكل مقابلة كانت هي تلك التي كنت أحلم بها. وكل وظيفة كانت هي ضالتي المنشودة. وكل شركة كانت هي الأفضل في ميدانها، وكنت أتوق شوقًا للعمل لديها. كان كل مُحاور شخصية آسرة، وكنت أرغب في أن أعرف عنها المزيد. كنت تقريبًا أقول لمحاوري: «دعك من أمري، حدثني عنك أنت، وعمّا أتى بك إلى هنا». كنت أصغي باهتمام شديد للإجابات، ثم أتبعها بأسئلة أخرى: «هل كانت هذه الوظيفة كل ما تمنيته وتوقعته؟»؛ «وإلى أين تظن أن هذه الوظيفة ستمضي بك في غضون السنوات العشر القادمة؟»

وكانت النتيجة دامغة لا يمكن إنكارها. فبعد عدد لا يُحصى من المقابلات وعدد لا يُحصى من رسائل الرفض، وجدت نفسي أمام مشكلة جديدة. أي من الوظائف الثلاث، التي قُدمت لي عروضها في غضون أيام قلائل، ينبغي عليّ أن أقبل؟ أمضيت أسبوعًا تقريبًا أفكر في الأمر، ولم أتوصل إلا إلى قرار واحد، وهو رفض عرض شركة الاستشارات الإدارية. أصابهم الذهول. فلا أحد كان يرفضهم.

اتصلت بي مديرة شؤون الموظفين، وكان غضبها باديًا في نبرة صوتها. قالت: «ولكنك أخبرت المحاور أن هذه هي الوظيفة الوحيدة التي كنت تريدها». قلت: «لقد كذبت. عذرًا.» فأغلقت الهاتف في وجهي.

تخلصت من واحدة إذن. ولكن ظل لزامًا عليّ أن أختار بين عرضين آخرين، كلاهما جذاب للغاية بطريقته الفريدة. التمس آراء الأصدقاء والعائلة. انحاز بعضهم كليةً إلى وظيفة «كازينوف»: فهي، كما قالوا، ستوفر مستقبلًا آمنًا واسمًا مرموقًا. بينما حثني آخرون على قبول منصب الضغط السياسي، قائلين

إنه أكثر إثارة للاهتمام، وفي قلب الحكومة. لم يكن في كل ذلك عون كبير. لذا، فعلت أخيرًا ما كان ينبغي عليّ أن أفعله منذ البداية، وقصدت السيد جورج مرة أخرى. وكعادته دائمًا، أصغى إليّ بعناية فائقة وأنا أشرح له معضلتي، وقد أمال رأسه إلى جانب واحد.

وبعد أن بسطت أمامه محاسن كل وظيفة ومساوئها، سألته: «في رأيك، أيهما ينبغي لي أن أقبل؟»

صمت السيد جورج مفكرًا لبرهة، وقد اعتلت وجهه نظرة جد ووقار. ثم قال أخيرًا: «الأمر يسير. اقبل تلك التي تدفع لك أكثر.»

من الواضح أن السيد جورج كان رجلًا براغماتيًا. غير أنني لا أدري ما إذا كانت براغماتيته تلك فطرية أصيلة، أم أنها وليدة دربة مهنية خفية لم يفصح عنها قط، وهي التي قادتته إلى إدراك ذلك الدرس الجوهري في الحياة: ألا وهو أن اهتمامك الصادق بالآخرين هو ما يغرس في نفوسهم الاهتمام بك. ومهما يكن من أمر، فإن نصيحته قد آتت أكلها تمامًا.

* * *

خلاصة

• تأتي مرحلة الاستزراع أو الاستقطاب بعد مرحلتي الاستهداف والستار، وتسبق مرحلة التجنيد الرسمي للعميل، سالكةً مسارًا يبدأ باللقاء الأولي، ثم المعرفة السطحية، فالصداقة، وانتهاءً بالثقة.

• «يهندس» الجواسيس هذه اللقاءات الأولية بوسائل شتى. ويكون هدفهم في اللقاء الأول هو ضمان لقاء ثانٍ، مما يفضي إلى سلسلة من اللقاءات ذات

الطابع الاجتماعي المتزايد، وهو ما يُعرف بـ«التعريض».

• تُستغل هذه اللقاءات للانتقال من مرحلة المعرفة إلى مرحلة الصداقة. ويوظف الجواسيس حيلًا ومناورات مجربة ومختبرة لإقناع المستهدفين بالإعجاب بهم.

• تندرج هذه الحيل تحت ثلاثة محاور رئيسية: الانفتاح على العالم الخارجي؛ والانفتاح العاطفي المدروس؛ وإبداء الاهتمام بالشخص المستهدف.

• كما يقدم الجواسيس الهدايا للمستهدفين ويدعونهم إلى ولاءم الطعام. وهذا من شأنه أن يبني شعورًا بالالتزام المتبادل لدى الشخص المستقطب.

• إن العلاقة الاجتماعية التي تزداد عمقًا مع الشخص المستهدف، لتفضي تدريجيًا إلى بزوغ فجر الثقة، تلك التي هي المكون الذي لا غنى عنه، والشرط الذي لا بد منه، لنجاح أي عملية تجنيد.

* * *

لقد أتممت تمرين الاستهداف، وحددت حليقًا يمكن أن يخدم أهدافك. كما صقلت علامتك التجارية الشخصية: ذلك الوجه من مكعب روبيك الخاص بشخصيتك الذي تود أن تظهره للشخص المستهدف. وتريد الآن أن تبني علاقة معه، وتدرك المسار جيدًا: اللقاء الأول، الذي يفضي إلى المعرفة، ثم الصداقة، وفي نهاية المطاف، الثقة. ولكن الآن تأتي العقبة الكأداء. كيف تظفر بذلك اللقاء الأول؟

جرب أن تطلب.

إذا كانت هذه الفكرة تثير في نفسك عدم الارتياح، فاعلم أنك لست وحدك. فطلب شيء ما قد يجعلنا نشعر بأننا مكشوفون أمام الآخر، فهو يضع مصيرنا بين يدي الشخص الذي نطلب منه، ويفتح الباب على مصراعيه أمام الخوف من الرفض. ولعل انتظار الجواب يثير فينا مشاعر مؤلمة تربطها بترقب نتائج الامتحانات أو عواقب مقابلات العمل. إننا بطبعنا نافرون من كل ما هو غير مؤكد أو غامض. ولعل طلب خدمة من شخص ما -وهو ما أنت بصدد فعله- يشعركنا بفقدان السيطرة.

كل هذه استجابات فطرية ومألوفة. ولعلك رأيت آخرين يترددون في طلب أبسط الخدمات التي لا تتطلب عناء كبير: «هل تتكرم بمراقبة حقيقتي ريثما أذهب إلى عربة الطعام؟»؛ «في أي ممر أجد طعام الكلاب؟»؛ «هل هذا المقعد محجوز؟» بل لعلك ترددت أنت نفسك في مواقف مشابهة. لا بأس في ذلك، ولا داعي للقلق. فهذه هي الطبيعة البشرية.

ومما يعينك على الأمر أن تعلم أن الكثير من الناس مهيوون فطريًا ليكونوا عونًا ورفقًا ولطفًا. حتى إن المؤرخ والكاتب روتغر بريغمان قد ألف كتابًا كاملاً احتفاءً بهذه الفكرة.(33) ولكن يبدو أننا، بدلاً من ذلك، نختار ألا نحسن الظن بيني جنسنا. فقد أجرى عالم النفس فرانسيس فلين دراسات عام 2008، خلص منها إلى أن «الناس يقللون من تقدير احتمال موافقة الآخرين على طلب مباشر للمساعدة بنسبة تصل إلى 50%».(34) وفضلاً عن ذلك، ووفقًا لميليسا دي ويت من جامعة ستانفورد، فإن «غالبية المساعدة لا تحدث إلا بعد أن يُقدم طلب بها». ولعل السبب في ذلك هو أن «الطلب المباشر من شأنه أن يزيل [...] الشكوك، بحيث يصبح طلب المساعدة تمكينًا للطف، وفتحًا لآفاق علاقات اجتماعية إيجابية».(35)

إذن، كل ما عليك هو أن تطلب. حسنًا، ولكن الأمر ينطوي على ما هو أكثر من مجرد ذلك. فالشخص المستهدف، على الأرجح، لا يعرف حتى من تكون. وهذا يعني أنه سيتعين عليك أولاً أن تؤسس لصلة ما.

أما السبيل الذي لا ينبغي لك أن تسلكه، فهو أن تعثر على عنوان بريد إلكتروني للشخص المستهدف على الإنترنت وترسل له رسالة لم يطلبها. فمثل هذا الفعل لن يفضي على الأرجح إلا إلى شيء من السخط، وإلى أن يُلقى ببيدك في خانة «البريد المزعج». وعلى النقيض التام، فإن التقديم عن طريق معرفة مشتركة هو السبيل الأمثل. ولكن معظم المقاربات ستقع في منزلة بين المنزلتين.

وهنا يمكن للاستخدام الذكي لوسائل التواصل الاجتماعي أن يكون ذا نفع كبير. فطلب تواصل، مقروناً بملاحظة تعريفية موجزة، كثيرًا ما يمهد السبيل نحو تواصل أعمق وأكثر جوهرية. ولا تنسَ المقاربة «التناظرية» التقليدية: فبينما قد تكون الرسائل الإلكترونية غير المرغوب فيها مصدر إزعاج، فإن لرسالة مكتوبة بحذق، مرسلة عبر البريد العادي إلى عنوان عمل معلن، قيمة قد تأسر اهتمام القارئ. فقط، تجنب إرسال مثل هذه الرسالة إلى مسكن خاص، فمثل هذا الفعل قد يُفسَّر على أنه مريب باعث على الريبة، لا على أنه مجرد غرابة أسرة وجذابة.

فن الطلب الإيجابي

وما أن ترتسم معالم صلة أولية، حتى تحين لحظة الظفر بذلك اللقاء الأول الذي لا يُقدر بثمن، وذلك بطلبه. وتتطلب هذه المرحلة ترويًا وتفكيرًا عميقًا، فبينما يبدو طلب الشيء أمرًا هينًا، فإن طلبه على نحو يُعظَّم من فرص الاستجابة الإيجابية لهو شأن آخر تمامًا. فالتحدي الحقيقي يكمن في صياغة طلبك صياغة تحقق غايتين: أولاهما، أن تجعل القبول به أمرًا يسيرًا على من

يتلقاه؛ وثانيتها، أن تجعل القبول به أمرًا جذابًا له. وستعينك ست خطوات بسيطة على بلوغ هذه الغاية.

أولاً: كن واضحًا تمام الوضوح مع نفسك بشأن ما تطلبه. فالطلبات المبهمة قلما تستجلب ردودًا إيجابية. فحين تطلب لقاءً، فاعرف أولاً وقبل كل شيء ما هي الغاية من ورائه.

ثانيًا: أخبر الشخص المستهدف بذلك، بعبارات لا تقل وضوحًا وجلاء. جرب صيغة على غرار: «أود أن ألتقي بحضرتكم لمناقشة السبل التي قد أجد بها فرصة عمل في مجالكم». فمثل هذا الطلب لأقرب إلى القبول من عبارة عامة فضفاضة كقولك: «كم سيكون رائعًا لو التقينا يومًا ما».

ثالثًا: كن إيجابيًا في طرحك. فالعبارات الافتتاحية من قبيل «أعتذر عن الإزعاج، ولكن...» أو «أعلم أن وقتكم ثمين، ولكن...» لا طائل من ورائها، بل إنها لتجازف بوضع من يتلقى الطلب في حالة ذهنية سلبية منذ البداية. والأجدر بك أن تكتب شيئًا مثل: «إنني من أشد المعجبين بأعمالكم، وسأكون ممتنًا لو منحتموني فرصة لأتعلم منكم». وإن ساورك الشك في ذلك، فحاول أن تضع نفسك موضع الشخص المستهدف. كيف سيكون شعورك تجاه رسالة تبدأ بنبرة سلبية؟ وكيف ستكون استجابتك لرسالة تستهل حديثها بنبرة إيجابية؟

رابعًا: تجنب لغة المقايضة والشروط المسبقة. أجل، إن مبدأ المعاملة بالمثل لهو أمر حيوي لبناء علاقة راسخة، ولكنه لا يجدي نفعًا في هذه المرحلة المبكرة. فعبارة من قبيل: «إذا التقينا، سأقوم بالترويج لك على حساباتي في وسائل التواصل الاجتماعي»، فهي عبارة تنم عن تعجرف وتصلف، وتنفر أكثر مما ترغب. تذكر أن فطرة الإنسان ميلًا أصيلاً لتقديم العون، ويمكنك أن تناشد هذه السجية النبيلة. وعلى النقيض من ذلك، فإن التبادلات النفعية الصريحة قد تثير شعورًا بعدم الارتياح لدى البعض.

خامسًا: ابنِ جِسورًا من القيم أو التجارب المشتركة. جرب قولاً مثل: «إنني لأشاطرك حماسك لتعزيز الحراك الاجتماعي»، أو «أرى أننا ارتادنا ذات المدرسة». وهذا لهو أفضل ألف مرة من استهلال الحديث بـ«أنت لا تعرفني، ولكن...». ففي فطرة الإنسان توقُّ أصيل إلى الانتماء؛ إلى جماعة اجتماعية معينة، أو تيار سياسي، أو مكان، أو أي شيء كان. فأنا مثلاً من مدينة برمغهام، وإن لمحة من لهجة مدينتي في حديث من أحاوره لتقربني منه على الفور. فلا عيب في أن يدرك المرء هذه السمة في نفسه، ولا في أن يناشدها لدى الآخرين، شريطة ألا يتم ذلك على نحو قسري (كأن تهدد بطرد شخص من جماعة ما لم يفعل ما يؤمر به). فمثل هذه المناشدة الذكية يمكنها أن توضح للشخص المستهدف لمَ هو في أفضل موضع لمساعدتك، مما يجعل مد يد العون لك أمراً أيسر عليه وأكثر جاذبية له.

وختامًا: أظهر الامتنان والتواضع. اشرح بوضوح تام مدى الأثر الذي يمكن لمثل هذا اللقاء أن يتركه في نفسك، واشكرهم عليه سلفًا. فالناس يحبون أن يشعروا بأنهم مقدورهم أن يُحدثوا فرقًا، فأخبرهم كيف سيحدثونه. بل إنهم ليتوقون، أكثر حتى من مجرد الشعور بقدرتهم على إحداث فرق، إلى أن يُقَرَّ لهم بجهودهم ويُنزلوا منزلة التقدير التي يستحقونها.

إن الشعور بالسيطرة لهو اعتبار جوهري في كل هذا. فمن الأهمية بمكان أن يشعر الشخص المستهدف بأنه يمسك بزمام الأمور، وأنه يملك القدرة على مساعدتك. لذا، يُستحسن أن تمنحه مساحة للمناورة فيما يتعلق باستجابته لطلبك. وهذا يعني أن توفر له سُبُلًا شتى للتواصل معك: كرقم هاتف، وعنوان بريد إلكتروني، وعنوان بريدي، بل وتفاصيل حساباتك على وسائل التواصل الاجتماعي إن كان المقام مناسبًا. كما يعني أيضًا أن تبدي استعدادًا من جانبك للتكيف مع خطته وجدوله الزمني. فاعرض عليه أن

تلقية في مكان عمله، أو في أي مكان آخر يختاره. أما حين يتعلق الأمر بالتوقيت، فلا ضير من أن تضع بعض الحدود التي يمكنه أن يناور ضمنها؛ كأن تخبره بأنك ستكون في منطقته في تواريخ محددة أو في أيام معينة من الأسبوع. فهذا من شأنه أن يعين على تركيز ذهنه على موعد نهائي ينبغي أن يرد بحلوله، وأن ينقذ رسالتك من السقوط إلى قاع قائمة «المهام» التي لا تنتهي.

بطبيعة الحال، لا توجد ضمانات للنجاح، حتى مع مراعاة كل النقاط السالفة الذكر. ولذا، قد ترغب في أن تزرع في طلبك آلية تسمح لك بمعاودة الاتصال به: فعبارة من قبيل «أتطلع إلى أن أسمع منكم قريبًا، وسأعاود مراسلتكم في غضون أسبوعين للمتابعة» قد تفي بالغرض تمامًا.

وإذا قابلك بالرفض في المرة الأولى، فلا تيأس. فقد يكون الأمر جديرًا بالمحاولة مرة أخرى في المستقبل، وهذا يتوقف على صيغة الرفض الأولي ونبرته. إذ يزعم باحثون في جامعة ستانفورد أنه إذا رفض شخص ما طلبًا للمساعدة، فإن احتمالية قبوله تزداد إذا ما طلب منه ذلك مرة أخرى. ومن المؤكد أن الأمر يستحق المحاولة، لمرة واحدة. فأى محاولة تزيد عن ذلك ستجعلك مصدر إزعاج، فالزم حدودك، ولا تتجاوزها.

دراسة حالة

لعلك تذكر أن تمرين الاستهداف الذي قام به توم قد أرشده إلى موسى، ذلك الممثل المنحدر من مسقط رأسه، والذي دأب على العودة إلى هناك لإلقاء محاضرات تحفيزية في المدارس. ويهدف توم الآن إلى أن يلتقي بموسى، بغرض إقناعه بنشر صور له على منصات التواصل الاجتماعي وهو يرتدي بعضًا من تصميماته.

يستهل توم عمله بالبحث عن منصات التواصل الاجتماعي التي ينشط عليها موسى، ثم يشرع في متابعته عليها. وهذا من شأنه أن يعمّق فهمه لتفضيلات موسى واهتماماته ومواقفه، فضلاً عن فتح قنوات اتصال ممكنة. فيعجب بمنشورات موسى ويعيد نشرها ويعلق عليها، حريصاً في كل مرة على استخدام اسم المستخدم الخاص به. ومع مرور الوقت، يبدأ موسى بمتابعة أحد حسابات توم، وهو ما يتيح له أن يبعث إليه برسالة مباشرة موجزة، يسأله فيها عما إذا كان منفتحاً على استقبال رسالة عبر البريد الإلكتروني. يوافق موسى ويرسل لتوم عنوان بريده.

يصوغ توم الرسالة التالية: «عزيزي موسى، أشكرك جزيلاً الشكر على متابعتك لي على منصة «إكس»، وعلى تفضلك بإرسال عنوان بريدك الإلكتروني. إنه لمن دواعي فخري أن أرى ابناً لمدينتنا يحقق كل هذا الصدى الباهر كمثل، ويسعدني أيما سعادة أن أكون على تواصل معك. وبصفتي مصمم أزياء لا يزال يكافح ليشق طريقه، فإنني أرفع لك القبعة على عنايتك الفائقة بمظهرك. كما يبدو أننا نتشارك ذات الذوق الرفيع؛ فقد بدت متألقاً في بذلة «أوزوالد بواتينغ» التي ارتديتها في العرض الأول لفيلمك الأخير. فهو، دون أدنى شك، أحد المصممين الأثيرين إلى قلبي على مر العصور.

لقد قرأت مقابلتك مع الصحيفة المحلية، وأرى أنه لمن الرائع حقاً أن تكرس وقتاً لتوجيه الأطفال من مدارس منطقتنا. فالأمر يتطلب قادة فكر من أمثالك لجعل الحراك الاجتماعي حقيقة ملموسة لبعض أطفال مجتمعنا المحرومين. فهل تتكرم بمنحي نصف ساعة من وقتك الثمين؟ فإني لأتوق شوقاً لأن أستنير بآرائك حول أفضل السبل التي يمكنني بها أن أقدم تصميماتي في أوروبا على نحو يليق بها. وإني لعلّى يقين من أن لديك من النصائح القيمة ما يمكنك أن تسديه إليّ، مستلهماً في ذلك رحلتك الخاصة من هنا حتى أصبحت

اسمًا عالميًا يشار إليه بالبنان. إن بضع دقائق من وقتكم قد تحدث فرقًا في مسار حياتي بأسرها!

وإنه ليسعدني أيما سعادة أن أقصدك في باريس. فالواقع أنني أعتزم القيام برحلة إلى هناك في غضون أسابيع قلائل. فإن كنت ستكون هناك حينها، فهل لي شرف دعوتك إلى كأس من الأفسنتين في إحدى حاناتها المحلية؟ وإن لم يكن ذلك متاحًا، فأتمنى أن تتفضل بإعلامي بما يناسبك، لعل ذلك يكون حين تشريفك لمدينتنا في زيارتك المدرسية القادمة. فكلي مرونة واستعداد.

وعلى أية حال، سأعاود مراسلتك حين تستقر خطط سفري ويتحدد مكان إقامتي.

أشكرك على قراءة هذه السطور، وأشكرك سلفًا على أي عون قد تقدمه لي. وإنها لغبطة كبرى أن أحظى ببعض الوقت لأتعرف على شخص موسى الإنسان، ذلك الذي يقف خلف هذه الصورة الباهرة.

يمكنك التواصل معي بالرد على هذه الرسالة، أو عبر رسالة مباشرة على منصة «إكس»، أو بالاتصال أو إرسال رسالة نصية على رقم هاتفي المحمول أدناه.

وإني لأترقب ردك بفارغ الصبر.

مع خالص مودتي وأطيب أمنياتي، توم.

لقد اعتنى توم عناية فائقة بضبط النبرة الصحيحة في رسالته الإلكترونية؛ فجاءت كلماته متحمسة دون إسراف في العاطفة، وممتنة دون تذلل أو تملق، ومرنة دون أن تفقد حزمها. لقد مزج بين البساطة والوضوح والصدق في آنٍ معًا. كما استخدم لغة تليق بمصمم أزياء يخاطب ممثلًا. فكلمات مثل «باهر» و«يسعدني أيما سعادة» قد لا تؤتي أكلها بالقدر ذاته في رسالة موجهة إلى

قطب من أقطاب الصناعة، على سبيل المثال. وهذه هي الغاية من «الستار» أو «العلامة التجارية الشخصية»؛ أن تُظهر نفسك في ذلك المظهر الذي يملك أكبر حظ في اجتذاب الشخص المستهدف. وينبغي لهذه العلامة التجارية أن تتجلى بوضوح في رسالتك الافتتاحية. فاتباع الصورة التي تقدمها عن نفسك هو غايتك المنشودة.

وهذا ما يقودنا إلى التساؤل عن أفضل السبل التي يمكنك أن تتصرف بها ما أن يوافق الشخص المستهدف على لقاءك للمرة الأولى.

استخدم حواسك في التفكير

ذلك أن الشخص المستهدف سيعيش تجربته معك من خلال جميع حواسه هو. ما عدا حاسة التذوق، وهذا ما نأمله.

فكر مليًا في مظهرك. فإذا كانت علامتك التجارية الشخصية هي المغامر، فقد تكون أحذية الصحراء وسراويل القتال هي الزي المناسب. وإذا كانت رجل أعمال، فإن الهدام الرسمي ليس خيارًا سيئًا أبدًا. أما الفنانون، فيمكنهم أن يطلقوا العنان لذائقتهم الإبداعية حين يختارون ملابسهم.

فكر في كيف يبدو صوتك. فمذيع الأخبار الطموح يُتوقع منه أن يكون نطقه واضحًا وبطيئًا. أما المعالج النفسي أو الممرض الطموح، فسيجني ثمار تنمية نبرة صوت هادئة ومريحة. والصوت لا يقتصر على كيفية النطق، بل يشمل أيضًا الكلمات التي تستخدمها. فاحرص على أن تكون مفرداتك متناغمة مع علامتك التجارية.

انتبه إلى ملمسك. فالمصافحة الحازمة عادة ما تكون موضع تقدير. وإذا كانت يداك تميلان إلى البرودة والرطوبة، فاحمل منديلًا لتجفيفهما قبل دخول الاجتماع. وإذا كان الطقس باردًا، فاغتنم لحظة خلوة لتدفئ يديك بفركهما؛ بل

والأفضل من ذلك، اغسلهما بماء دافئ قبيل اللحظة التي ستقدم فيها يدك للمصافحة.

وهذا من شأنه أيضًا أن يضفي عليك رائحة صابون خفيفة، أو لربما ستضع عطرًا أو كولونيا. فاختر ما يناسب علامتك الشخصية.

إن ترتيب كل هذه الأمور قبل اللقاء الأول سيعينك على الاسترخاء والتركيز على أهدافك من اللقاء. احضر ميكراً، حتى يتسنى لك استشعار أجواء المكان وقضاء بعض الوقت أمام المرآة، لوضع أي لمسات أخيرة ضرورية على مظهرك. وإذا كان اللقاء في مكان عام، فقم بـ«جولة تجريبية» في اليوم السابق، يمكنك خلالها أن تدخل المكان وتطلب قهوة، وتُقيّم أفضل الأماكن للجلوس، بما يسمح بمحادثة خاصة بصوت طبيعي غير متكلف. وهذا ما يسميه الجواسيس «استطلاعًا استكشافيًا» (recce). حاول إجراء هذا الاستطلاع في نفس وقت اليوم الذي سيعقد فيه اجتماعك تقريبًا. لن يكلفك الأمر شيئًا سوى الوقت، ولكنه سيمنحك شعورًا أكبر بالسيطرة على البيئة (وسنعود إلى هذه النقطة في الفصل التاسع). إن السيطرة أمر جيد، فهي تتيح لك أن تركز على ما هو مهم حقًا.

أما فيما يتعلق بما هو جوهري حقًا، فكن واقعيًا في تقديرك لما يمكنك إنجازه في لقاء واحد. حدد فكرة أو فكرتين عن نفسك تود أن ترسخها في ذهن الشخص المستهدف بعد اللقاء. أرسِ دعائم الصداقة، ولكن لا تجعلها شغلك الشاغل. وإياك أن تحاول إمطاره بكل ترسانة تقنيات بناء العلاقات التي عرضناها آنفًا؛ فستتخبط في مسعاك، وستبدو في نظره متصنغًا غير صادق. بل اختر، بدلًا من ذلك، تقنية واحدة تناسبك أكثر من غيرها -لعلها تكون الحديث بإيجابية عن معارف مشتركين، أو إظهار قدر من الانكشاف، أو إبداء اهتمام أصيل به- والزمها في الوقت الحاضر.

وفوق كل اعتبار، اجعل غايتك هي الظفر بقاء ثانٍ، لأنه حينئذٍ فقط يمكنك أن تُدخل مهارات أخرى إلى الميدان، مما يتيح لك أن تنفذ إلى أعماق الشخص المستهدف وتكتشف ما الذي يحركه حقًا. وسنستكشف كيف ينجز الجواسيس ذلك، وكيف يمكنك أن تحذو حذوهم، في الجزء الثاني من هذا الكتاب. ولكن، أولاً، دعني أقص عليك حكاية عن مرة منحتني فيها قدرتي على كسب ود الآخرين، تفوقًا على شخص كان من الأجدر به حقًا أن يكون أكثر حيطة وفتنة.

* * *

لم يكن آدم، رجل الموساد السابق، يرغب في وجودي هناك. ولكنه لم يكن يملك من أمره شيئًا، لذا حرص على أن يضعني في حمي وبعرفني قدرتي. فأجلسني في المقعد الخلفي للسيارة بصحبة مترجمتنا، بينما جلس هو في المقدمة مع زميل سابق له، يصغيان إلى موسيقى أريك أينشتاين. ولقد كنت راضيًا كل الرضا عن هذا الترتيب، إذ قلص من مقدار الوقت الذي كنت مرغماً على قضائه في الحديث مع آدم. فسميرة كانت شخصية آسرة ومثيرة للاهتمام أكثر بكثير.

كانت جمهورية غينيا لا تزال في عام 2011 بلدًا يموج بالاضطرابات، وذلك بعد ثلاث سنوات من انقلاب عسكري دبره النقيب موسى داديس كامارا. ففي سبتمبر من عام 2009، قتلت قوات أمن كامارا ما يزيد على 150 شخصًا وهتكت أعراض عدد لا يُحصى من النساء في مسيرة مؤيدة للديمقراطية في العاصمة كوناكري. أما كامارا نفسه، فقد أُطلق عليه الرصاص في رأسه على يد أحد مساعديه في ديسمبر من ذات العام. ثم جاءت انتخابات عام 2010

لتشهد صعود الرئيس ألفا كوندي إلى سدة الحكم. وقد أثار فوز كوندي في جولة الإعادة دهشة الكثيرين، إذ لم يحصل إلا على 18 بالمئة من الأصوات في الجولة الأولى، مقارنة بـ 40 بالمئة حصدها خصمه سيلو دالين ديالو. وانتشرت الشائعات بأن كوندي قد قبل رشاوى وتمويلًا لحملته الانتخابية من شركات تعدين دولية، مقابل وعود بمنحها امتيازات للتنقيب. فالتعدين تجارة ضخمة في غينيا، ذلك البلد الذي يُشاع أنه يمتلك ثاني أكبر احتياطات تعدين في القارة الأفريقية.

والحق أن التعدين يكاد يكون هو النشاط التجاري الأوحيد في غينيا، ما خلا زراعة الكفاف. فهو يستأثر بأكثر من 80 بالمئة من صادرات البلاد. ويمكن القول دون مجازفة إنه يجتذب بعض الشخصيات التي يكتنفها الغموض. غير أن الرئيس كوندي كان يبذل جهودًا حثيثة لتطهير سمعة هذا القطاع، متعاونًا في ذلك مع جورج سوروس ومؤسسات المجتمع المفتوح التابعة له. كانت الفكرة تكمن في مراجعة قانون التعدين في البلاد، والالتزام بـ«مبادرة الشفافية في الصناعات الاستخراجية» (EITI)، وتطبيق إجراءات صارمة لمكافحة الفساد، تضمن معاقبة كل من تسول له نفسه دفع الرشاوى. وقد بعثت هذه الخطة على شيء من التفاؤل، حتى في ذلك العام الذي قُصف فيه القصر الرئاسي، فيما قيل إنها محاولة فاشلة لاغتيال الرئيس. وقد وقع ذلك في يوليو 2011، أي قبل ثلاثة أشهر من وصولي إلى هناك بصحبة آدم.

كنت مديّنًا لجورج سوروس بوجودي في غينيا، بشكل أو بآخر. فقد تشجع صندوق تحوط، يديره أحد موظفي سوروس السابقين، بفعل انخراط سوروس في خطط إصلاح قطاع التعدين. وكان الصندوق يتوق إلى دخول صناعة الماس الغينية، التي تمثل مصدرًا هامًا للصادرات إلى إسرائيل، وقطاعًا يهيمن عليه عمال المناجم الحرفيون غير الرسميين. وكانوا قد وضعوا

أعينهم على شركة للاستثمار المحتمل (سأطلق عليها اسم شركة ج.د.) كانت قد نالت العديد من تراخيص التعدين من حكومة كوندي، وأرادوا فحصها والتحقق منها قبل الالتزام بأي أموال. وقد وقع اختيارهم على آدم ليقوم بهذه المهمة؛ فقد كان ضابطًا سابقًا في الموساد، يدير الآن شركة استخبارات أعمال من تل أبيب، متخصصًا في عمليات التعدين الأفريقية.

كنت قد التقيت بألبرتو، أحد مؤسسي صندوق التحوط، في حفل عشاء بلندن قبل أسبوعين من استقلالي الطائرة إلى كوناكري. كان يتحدث بحماسة عن الفرص المتاحة في غينيا، فسألته عما إذا كانت شركتي للاستشارات الاستخباراتية تستطيع المساعدة في فتح أبوابها. أجاب ألبرتو بأنهم يعملون بالفعل مع شركة استشارات لإدارة المخاطر، وأعطاني من المعلومات ما يكفي لأدرك أنها شركة آدم. كنت أمزح حين قلت: «هل أنت واثق من أنها فكرة سديدة أن ترسل محققًا إسرائيليًا إلى بلد مسلم قطع علاقاته مع تل أبيب عام 1967؟» ولكن بدا الارتباك على ألبرتو. قال: «نقطة وجهة. من الأفضل أن نرسلك إلى هناك مع آدم. فقط لموازنة الكفة، كما تعلم». وقد افترضت أنه يمزح هو الآخر. تبدد هذا الافتراض حين وصل ساعٍ إلى منزلي في صباح اليوم التالي، ليأخذ جواز سفري إلى قسم التأشيرات بسفارة غينيا.

ترك لي الساعي رسالة من ألبرتو، ترسم معالم المهمة. كان أحد المصادر في غينيا قد وشى لصندوق التحوط بأن وزير التعدين في حكومة كوندي قد طلب رشوة من شركة «ج.د.»، مقابل منحها تصاريح للتنقيب. بدا الأمر معقولًا ومنسجمًا مع الممارسات المعتادة في كوناكري. أرادوا مني أن أساعد آدم في اكتشاف ما إذا كان مثل هذا الطلب قد قُدم بالفعل، وإن كان كذلك، فهل رضخت شركة «ج.د.» كل ذلك دون أن يشعر الهدف بتحقيقاتنا.

كان تحديًا لا يستهان به. ولكننا سنكون ثلاثة نعمل على هذه القضية، وكنت سعيدًا بأن أَلعب دور المرافق.

وهذا بالضبط ما كان آدم مصممًا على أن أكونه. خرجنا من المطار معًا، إلى قيظ كوناكري وحرارتها الرطبة الخانقة، حيث كان في استقبالنا شريك آدم، شأؤول، الذي وصل قبلنا بيوم واستأجر سيارة بيجو 107 قديمة. تعمد آدم أن يفتح لي الباب الخلفي ويدخلني إلى تلك المساحة الضيقة بجانب امرأة نحيلة في الأربعينيات من عمرها، كانت ترتدي غطاء رأس فضفاضة زاهي الألوان، وتفوح منها رائحة خفيفة من خشب الصندل. ثم اعتلى هو مقعد الراكب الأمامي، وشرع في تجاهلي وتجاهلها تجاهلاً تامًا. التفث في مقعدي لأمد يدي بالمصافحة لرفيقتي في السفر، فسلمت علي وهي تشيح بنظرها بعيدًا.

قلت: «أنا جولز، أتيت إلى هنا لأعاون آدم». ثم أومأت برأسي نحو رفيقي الموساد السابقين، اللذين كانا قد انغمسا في حديث حيوي بالعبرية. «يمكنك أن تعتبريني مجرد إطار احتياطي».

ارتسمت على شفتيها ابتسامة وقالت: «ظننت أن هذا هو دوري أنا. فقد قيل لي إنني سأقوم بالترجمة من الفرنسية إلى الإنجليزية، ولكن شأؤول يتحدث الفرنسية بطلاقة، ويخبرني أن آدم يجيدها هو الآخر».

ابتسمت قائلاً: «لا مشكلة إذن. يمكنك أن تترجمي لي. ولكنك لم تخبريني باسمك بعد».

«أوه، عفواً. اسمي سميرة بالامو».

عرفت اسم العائلة على الفور، فهو ذات اسم ذلك السياسي رفيع المستوى الذي «اختفى» قسرًا في غياهب دكتاتورية أحمد سيكو توري. إذ يُقدر أن سيكو توري، أول رئيس لغينيا بعد الاستقلال، قد صفى ما يصل إلى خمسين ألفًا من

معارضيه وحلفائه السابقين الذين اعتبرهم تهديدًا له. وكثيرًا ما كانوا يُلقون في سجون سيئة السمعة، كمعسكر بوپرو، حيث كان بعضهم يخضع لما يُعرف بـ«الحمية السوداء»: لا طعام ولا ماء حتى الموت.

قلت: «مثل جان-بيير بالامو. إنك تحملين اسمًا يقترن بالعظمة. لقد كان بالامو بطلاً حقيقيًا في أيامه».

أطرقت سميرة برأسها وتكلمت بصوت خفيض. قالت: «لقد كان أبي». أصابني الدهول. «أنا آسف أشد الأسف. لم أقصد الاستخفاف بالأمر. أرجوكِ المَعذرة». مدت سميرة يدها، فلمست يدي لمسة رقيقة بأطراف أناملها. وقف الشعر على ساعدي العاريين للمستها، وتمنيت ألا تلاحظ.

قالت: «لا عليك. يسعدني أنك تعرف عنه. وأنت على حق، لقد كان رجلًا عظيمًا. وإن كنت لم أعرفه إلا حتى بلغت الحادية عشرة من عمري».

قلت: «أشعر بكِ. لقد فقدت أختي وأنا في الحادية عشرة، ولذا، لعلني أفهم شيئًا من ألمك».

رفعت سميرة بصرها الآن فالتقى ببصري. قالت: «لعله كذلك. تؤسفني خسارتك».

قلت: «وتؤسفني خسارتك أيضًا».

مضينا في طريقنا صامتين، وقد تركتُ سميرة غارقة في أفكارها الخاصة، بينما كان آدم وشاؤول غافلين تمامًا عن تلك الدراما الصغيرة التي تكشفت فصولها على بعد أقدام قليلة خلفهما. كنا قد انحرفنا الآن عن طريق المطار الرئيسي، لتجنب احتجاجًا كان يقطع الطريق السريع. وأخذ محرك سيارة البيجو العتيقة يصر صريرًا موجهًا ونحن نتخبط فوق مسار من الطين الجاف، بينما كان شاؤول يتلمس بحذر طريقًا عبر بلدة بائسة ينخر الفقر في عظامها.

كانت عيون سوداء حاقدة ترمقنا ونحن نمر بجوار جماعات من الرجال يلعبون «المنقلة» بلحاء الشجر المجوف والحصى الصغيرة، أو يلعبون البوكر بأوراق لعب قذرة بالية. وخارج أحد الأكواخ، وقف صبي في الثالثة من عمره تقريبًا، عاريًا في دلو، بينما كانت أمه تغدق عليه الماء والصابون وترغي شعره الكثيف المجعد. لمحتني المرأة وأنا أنظر، فابتسمت ابتسامة عريضة. ولوح ابنها بيده، ثم أدى لي التحية.

انحيت إلى الأمام وسألت: «إذن، ما هي الخطوة الأولى؟»

كان لدى آدم خطة.

غير أنها لم تكن خطة موفقة على الإطلاق. فعلى مدى اليومين التاليين، طفنا بسيارتنا في أرجاء كوناكري، نزور مسؤولين ورجال أعمال، على غير هدى فيما يبدو. وكان كل اجتماع يتبع ذات النمط الرتيب؛ يبدأ آدم بتقديم شاؤول، ثم يقدمني، تاركًا لسميرة أن تعرف بنفسها. ثم، بعد تبادل المجاملات الروتينية، يخبر مضيفنا بأننا نجري بحثًا في قطاع تعدين الماس في غينيا. وهذا ما كان يفضي إلى حفنة من الأسئلة العامة حول الاحتياطات والمواقع والمناجم النشطة والفاعلين في القطاع. ولم يكن آدم أو شاؤول ليكلفا نفسيهما حتى عناء التظاهر بتدوين الملاحظات. وبعد نحو عشر دقائق من هذا، كان آدم ينحني إلى الأمام، ويشبك يديه وبمدهما فوق المكتب.

ثم يقول: «كما تعلمون، نحن الإسرائيليون مشهورون بصراحتنا المباشرة. لذا، سأقولها لكم بلا موارد: لقد طلب وزير المناجم رشوة من شركة ج.د.» ثم يتوقف وقفة درامية.

«فهل لديكم علم بصحة هذا الأمر، وهل دفعوا له؟»

ولسبب غامض، كان آدم يصرّ على أن يلقي بهذه العبارات باللغة الإنجليزية، رغم أنه كان يجري معظم المقابلات بالفرنسية. وفي كل مرة، كانت سميرة تترجم كلماته، وفي كل مرة، كانت ترمقني بنظرة خاطفة وتدير عينيها في ملل صامت. أما الإجابات، فكانت هي الأخرى متوقعة إلى حد الرتابة؛ فمن مسؤول حكومي، تأتي الإجابة كتنوع على لحن «لا فساد في جمهورية غينيا الجديدة». ومن أحد منافسي شركة «ج.د.»، تأتي على شاكلة «لا دخان بلا نار». ولكن لم يكن هناك من هو قادر أو راغب في تقديم رؤية حقيقية، في هذا الاتجاه أو ذاك. والأنكى من ذلك، أنها كانت مسألة وقت ليس إلا قبل أن يصل الخبر إلى مسامع شركة «ج.د.» بأننا نطرح أسئلة محرجة، وهو أمر كان العميل قد أوصانا بتجنبه مهما كلف الأمر.

حاولت أن أعرض مخاوفي على آدم، ولكنه قابلها باستخفاف، قائلاً إنه قد أجرى العديد من هذه التحقيقات في الماضي وإن أسلوبه دائماً ما يؤتي أكله في النهاية. وعلى أية حال، كما حاجج، فإن لدينا بالفعل ما يكفي لنوصي العميل بعدم المضي قدماً، ذلك أن الكثير من منافسي شركة «ج.د.» كانوا على يقين من أنها دفعت رشوة. بدا لي هذا مجحفاً، نظرًا للانحياز الواضح لتلك المصادر. لذا، قررت أن أخوض غمار الأمر وحدي، من خلال مورد لا يقدر بثمن كان آدم وشاؤول قد أغفلاه تمامًا.

سميرة.

قدّرت في نفسي أنها لا بد وأنها قد التقت، بحكم عملها ك مترجمة، بالعديد من المسؤولين وغيرهم على مر السنين وصادقتهم. ومن بين هؤلاء، لا بد أن يكون ثمة من هم مطلعون على خبايا التعاملات بين الوزير وشركة «ج.د.»، لعل هناك من هو على دراية بشروط عقدهم، فيعرف ما إذا كان يحتوي على بنود مريبة تحت مسمى «رسوم استشارية» أو «خدمات أمنية»، تُدفع إلى

حسابات في الخارج، أو، وهو أفضل من ذلك، لعل هناك من هو في الشركة ذاتها ويمكنه أن يروي لسميرة القصة الحقيقية عن ذلك الاجتماع المريب. وكما ظهر لي لاحقًا، فقد كان في جعبتها ما يتفوق على كلا هذين الاحتمالين.

بادئ ذي بدء، دعوتها إلى العشاء، وخلالها تحدثنا عن كل شيء إلا العمل. سألتها عن طفولتها، ودعوتها لأن تشاركني ذكرياتها عن والدها. وتجاوزنا أطراف الحديث عن تجربتنا المشتركة مع غصة الفقد في الطفولة، وأخبرتني، وهي ترفع كأسًا من نبيذ «بينو نوار» المستورد، عن تلك الأزمة الإيمانية التي عصفت بها بعد فقدان والدها. وشرحت كيف أنها جاهدت مع والدتها حتى يُسمح لها بالالتحاق بالجامعة، بدلًا من أن تُزفَّ إلى زوج. وكيف أنه كان تحديًا يوميًا لأم عزباء متعلمة أن تُؤخذ على محمل الجد في غينيا. قالت: «كثير من الرجال ينظرون من خلالي وكأنني غير موجودة. تمامًا مثل آدم».

تحدثنا عن مستقبل غينيا في ظل حكم ألفا كوندي، وأفضت إليّ بحلمها بأن تجد يومًا ما فرصة عمل في أوروبا، إذ كانت تخشى أن القليل سيتغير من أجلها في وطنها، أيًا كان الرئيس. وعدتها بأن أوزع سيرتها الذاتية على أصدقائي وزملائي السابقين. وحدثتني عن آمالها التي تعقدها على ابنتها، التي ستقدم قريبًا للدراسة في الخارج. واتفقنا على أن أتناول العشاء في منزلها في اليوم التالي، حيث سيكون بوسعي أن أحدث ابنتها عن الكليات في المملكة المتحدة.

لم أفتح موضوع تعاملات شركة «ج.د.» مع وزارة التعدين إلا وأنا أوصل سميرة إلى سيارتها.

سألت: «ما رأيك في شركة ج.د.؟ هل تظنين أنك تعرفين أحدًا قد يستطيع إخبارنا كيف ظفروا بتراخيص التعدين الخاصة بهم؟»

قالت سميرة: «أستطيع أنا أن أخبرك. فقد كنت أترجم لرئيسهم التنفيذي حين كانوا يتفاوضون مع الوزارة».

توقفت في مكاني، ووضعت يدي على ذراعها، ثم انفجرت ضاحكًا. «إذن، كنتِ تعرفين جواب سؤال آدم طوال هذا الوقت؟» أومأت برأسها موافقة. «أجل. لم يكن الوزير هو من طلب الرشوة». صمْتُ وتركتها تتكلم. «بل كان مسؤولاً في الدائرة المسؤولة عن التراخيص البيئية». وذكرت اسمه. «أخبرهم أنه لن يتمكن من منحهم الموافقة دون «هدية صغيرة» (petit cadeau). إلا أنها لم تكن صغيرة على الإطلاق. لقد أراد عشرين ألف دولار مقابل ما أسماه «خدمات تسهيل».

«وكان مرتاحًا للحديث عن ذلك أمامك؟»

«لم يكن أمامه خيار آخر، فهو لا يتحدث الإنجليزية، والرئيس التنفيذي لا يتحدث الفرنسية. لقد ترجمت كل شيء». لا بد أن الدهشة قد ارتسمت على وجهي، لأنها أردفت قائلة: «لقد أخبرتك، الرجال ينظرون إلى النساء أمثالي وكأنهن غير موجودات. إلا أنت، لربما».

كنت أهرز رأسي في ذهول، «وماذا كان رد الرئيس التنفيذي؟»

«كان رائعًا. رفض رفضًا قاطعًا. وأخبر المسؤول بأنه سيبلغ الوزير شخصيًا بهذا الطلب، بل والرئيس إن اقتضى الأمر».

«ونجح الأمر؟»

«كأنه حلم. زعم المسؤول أنه قد حدث سوء فهم، وألقى باللائمة عليّ، متهمًا إياي بتحريف كلماته».

قلت: «عجيب!» هزت سميرة كتفيها قائلة: «هكذا تجري الأمور. لقد كان لينساني تمامًا ما أن ينتهي الاجتماع. لم يصدق الرئيس التنفيذي، بل شكرني

لأنني لعبت دور كبش الفداء، وقال لي إنني منحت المسؤول مخرجًا يحفظ به ماء وجهه. مهما كان معنى ذلك».

كنا قد بلغنا سيارة سميرة، فانزلقتُ هي خلف عجلة القيادة، بينما ظللت ممسكًا بالباب. قلت: «كل هذا أسر ومثير، أشكركِ جزيلا الشكر. ولكن لم تخبري آدم؟» ضحكت سميرة ثم قالت «لعل السبب هو أنه ما كانت لتكون هناك حاجة لأن يدفع لي أجر أسبوع كامل، لو أنه ظفر بالجواب الذي ينشده منذ اليوم الأول».

قلت: «حجة وجيهة».

أغلقت سميرة الباب وأنزلت زجاج النافذة وقالت وهي تدير المحرك: «وفضلاً عن ذلك، فإنني لم أخبرك إلا لأنك تروق لي». ثم ضغطت على دواسة الوقود وزر رفع النافذة. أما كلماتها الأخيرة فكانت: «وأنا لا أطيق آدم».

* * *

إننا محاطون بأناس يمتلكون من البصائر والمعارف ما لا نمتلكه. وإظهار الاحترام والاهتمام بالآخرين، أيًا كانت منزلتهم في الحياة، ليس فقط هو الصواب الذي ينبغي فعله، بل من شأنه أيضًا أن يثير فيهم رغبة أصيلة في أن يشاركوك ثمار خبراتهم. أمل أن تكون هذه حقيقة قد وجدتها ابنة سميرة في صالحها، خلال دراستها في المملكة المتحدة.

خلاصة

قد يبدو طلب لقاء من حليف لأهدافك أمرًا يبعث على الرهبة. ولكن تذكر أن معظم الناس مهوون فطريًا لتقديم العون.

أرسِ دعائم الصلة أولاً: إما عبر وسيط ودود، أو على وسائل التواصل الاجتماعي، أو حتى بإرسال رسالة على الطراز القديم عبر البريد. واحرص كل الحرص على ألا تستخدم إلا الوسائل المشروعة.

حين تطلب لقاءً، كن واضحًا في غايتك، واستند إلى أرضية مشتركة مع الشخص المستهدف، وامنحه المرونة، واشكره سلفًا.

إن أمكن، قم باستطلاع استكشافي لمكان اللقاء قبل اليوم الموعد. وحاول أن تذهب إلى هناك في ذات الوقت من اليوم الذي سيعقد فيه اللقاء تقريبًا.

تذكر أن الشخص المستهدف سيستخدم حواسه المتعددة في تكوين انطباعه الأول. فاجعل مظهرك وصوتك ورائحتك وملمسك متناغمًا مع علامتك التجارية الشخصية.

إن القدرة على نيل الود لهي حجر الزاوية في بناء التحالفات الناجحة. ولكن، جدّ من طموحاتك في اللقاء الأول. فالظفر بقاء ثانٍ هو نصر بحد ذاته.

الجزء الثاني

الالتقاء (مرحلة التجنيد)

‘إذا خرجت تبحث عن صديق، فستجد أنهم أندر من الكبريت الأحمر. أما إذا خرجت لتكون أنت صديقًا، فستجدهم في كل مكان.’

- قولٌ منسوبٌ إلى زيغ زيغلار

الفصل الرابع

قوة الاستخراج المتناقضة

إن الجواسيس مستمعون من طراز رفيع.

ويعود ذلك جزئيًا إلى أنهم يمتحنون جمع المعلومات الاستخباراتية من مصادر بشرية، والإصغاء وسيلة رائعة لبلوغ هذه الغاية. ولكنه يعود أيضًا، في المقام الأول، إلى حاجتهم لمعرفة أكبر قدر ممكن عن الأشخاص المستهدفين، لتقييم مدى استعدادهم للتجنيد الرسمي. فهم يهدفون إلى أن يسبروا بالتفصيل غور وصول الشخص المستهدف الحالي أو المحتمل إلى معلومات استخباراتية ذات أهمية، وما الذي قد يقنعه بمشاركة تلك المعلومات. ولذا، فهم بحاجة إلى أن يجعلوه يشعر بالراحة في الكشف عن مكنونات صدره: أي أن يتحدث عن مخاوفه وآماله التي لم يبح بها، وعن حياته الأسرية، ومواقفه تجاه العمل، وعلاقاته بزملائه ورؤسائه.

والأمر الجوهرى هو أنهم يحاولون فعل ذلك دون الإكثار من الأسئلة، ودون أن تكون نواياهم جلية للعيان. ولديهم مصطلح لهذه العملية: الاستخراج (أو استخلاص المعلومات).

ولماذا يستخدم الجواسيس تقنيات الاستخراج؟ ليس فقط لأنهم ماكرون بالطبع أو بالطبع، وإن كانت العادة تلعب دورًا شبه مؤكد في ذلك. بل أيضًا لأن الاستجواب الصريح يرفع تلقائيًا حواجز دفاعية في ذهن الشخص المستجوب. فالأسئلة المتكررة لها طابع استجوابي، ومعظم الناس لا يستريحون حين يُستجوبون. وهذا ما يدفعهم إلى التساؤل: «ما الذي يبتغيه هذا

الشخص [السائل]؟ وما هي أجندته الخفية؟» وردًا على ذلك، يصبحون حذرين ومراوغين، إن لم يكونوا مضللين عن عمد. ولعلك قد اختبرت هذا بنفسك، من كلا الجانبين. فكر في مرة تساءلت فيها لماذا يضغط عليك شخص ما بهذا القدر من الإلحاح للحصول على معلومات، وكيف جعلك ذلك تتصرف. هل نأيت بنفسك عنه، في الحديث أو جسديًا؟ أراهن أنك فعلت. ثم فكر في مرة أمطرت فيها، ربما دون تفكير، شخصًا آخر بوابل من الأسئلة السريعة. فهل قال لك شيئًا من قبيل: «يا إلهي، إنك لتسأل الكثير من الأسئلة» أو «أشعر وكأنني في مقابلة شخصية»؟ أراهن أنه فعل. وإن كان كذلك، فلربما أدركت حينها أن تعليقه لم يكن سوى شفرة مهذبة تعني «تراجع يا هذا، والزم حدودك».

وفي سبيل التغلب على هذه الريبة البشرية الفطرية، يلجأ الجواسيس إلى تقنيات الاستخراج لإخفاء حقيقة أنهم يستخلصون المعلومات. وتضرب الكلمة بجذورها في الفعل اللاتيني elicere، الذي يعني «الاستخلاص» أو «الاستخراج». ويصف مكتب التحقيقات الفيدرالي الاستخراج بأنه «تقنية تُستخدم لجمع المعلومات بتكتم وسرية. إنها محادثة ذات غاية محددة: جمع معلومات لا تتاح ببسر، والقيام بذلك دون إثارة أي شكوك بأنه يتم السعي وراء حقائق بعينها». وتضيف الوكالة أن الاستخراج «عادة ما يكون غير تهديدي، وسهل التمويه، ويمكن إنكاره، وفعال». (36) سنقوم بتفكيك كل هذه المعاني لاحقًا. أما ضابط مكتب التحقيقات الفيدرالي السابق والكاتب جون نولان، فيوجز الأمر ببراعة أكبر، إذ يصف الاستخراج بأنه جمع للمعلومات دون طرح أسئلة. (37) وهو تلخيص بليغ يسهل تذكره، ولكنه مضلل بعض الشيء. فمن الممكن -بل من المرجح- أن تشكل الأسئلة جزءًا

من عملية الاستخراج. غير أن الجواسيس سيكونون حذرين كل الحذر بشأن الطريقة التي يصوغون بها أسئلتهم ويوظفونها.

وفي كلتا الحالتين، ينبغي أن يكون ما يلي قد اتضح الآن: فمن جهة، تدفع الأسئلة المباشرة أحيانًا الشخص إلى الارتياح في وجود أجندة خفية حيث لا توجد على الأرجح أي أجندة؛ ومن جهة أخرى، فإن استخدام تقنيات الاستخراج لإخفاء أجندة ما هو أقل احتمالاً لإثارة ريبة الشخص.

تلك هي قوة الاستخراج المتناقضة.

وتفسر هذه المفارقة سبب حرص الوكالات الحكومية الشديد على تنبيه المواطنين الأمريكيين، ولا سيما أولئك المطلعين على مواد سرية أو ذات طابع تجاري سري، إلى خطر استخدام أطراف ثالثة معادية لتقنيات الاستخراج ضدهم. فبحث بسيط على جوجل سيُظهر لك تحذيرات من مكتب التحقيقات الفيدرالي، ووزارة الأمن الداخلي، ووكالة ناسا، من بين إدارات حكومية أخرى. ولكن، إذا نُفذ الاستخراج بإتقان، فإنه يمكن أن ينجح حتى مع الأفراد الذين تم توعيتهم به. وهذه مفارقة أخرى.

إذن، كيف يعمل الأمر؟

الجواب هو أنه لا يوجد جواب بسيط. ولكن يمكننا أن نرسم الخطوط العريضة لبعض المبادئ الأساسية، ومنطلقنا في ذلك هو وصف مكتب التحقيقات الفيدرالي المذكور آنفًا. فالوصف يشير إلى محادثة ذات «غاية محددة»، وهذا هو مفتاح الأمر. فأحد الأمور التي تميز الجواسيس عن عامة الناس هو دور التخطيط المفصل في تفاعلاتهم الإنسانية. فكل جانب تقريبًا من جوانب تعامل الجاسوس مع الشخص المستهدف سيتم التفكير فيه مليًا، وتخييل سيناريوهات، وتوقع ردود الفعل عليه مسبقًا. وبالنسبة للكثيرين منا،

فإن منهجية العمل هذه لهي ضرب من ضروب الغرابة. فأسلوبنا في التعامل مع الآخرين عادة ما يكون وليد اللحظة، خاضعًا لنزواتها وأهوائها. ويعتقد الكثيرون أن مثل هذه المقاربة العفوية المتحررة تجعل المناسبات الاجتماعية أكثر متعة وبهجة؛ ولن يجدوا في هذا الكتاب أي اعتراض على وجهة نظرهم هذه.

ولكن، ليست كل لقاءاتنا اجتماعية الطابع. ففي اجتماعات العمل الرسمية، على سبيل المثال، غالبًا ما يكون هناك جدول أعمال يضيء على الاجتماع هيكلًا ونظامًا. وضمن هذا الإطار، لن يكون لدى بعض الحاضرين أهداف محددة يسعون إلى تحقيقها، وسيقدمون مساهمات مرتجلة. أما آخرون -وهم قلة- فسيقرون سلفًا وبدقة ماهية النتائج التي يرغبون فيها، وكيفية الشروع في تحقيقها. ولا شك أنك قد رأيت كلتا المقاربتين على أرض الواقع، ورغم أن لكل منهما مزاياها وعيوبها، فمن المرجح أن يكون ذلك الحاضر الذي يمتلك هيكلًا واضحًا في ذهنه أكثر فعالية من زملائه.

يُقحم الجواسيس التخطيط والهيكلة حتى في أكثر المناسبات التي تبدو في ظاهرها اجتماعية بحتة. (على الأقل، يفعلون ذلك في أوقات العمل. أما المحظوظون منهم، فلا يحملون هذه العادة معهم إلى حياتهم الخاصة.) ويشمل هذا أن يعرفوا على وجه الدقة ما هي المعلومات التي يودون الكشف عنها بنهاية لقاء معين. وفضلًا عن ذلك، سيكون لديهم إطار عمل سيستخدمونه لاستخراج تلك المعلومات. وهذا لا يعني أنهم لن يتركوا مجالًا للمرونة؛ فالبشر يمكن التنبؤ بتصرفاتهم أحيانًا، ولكنهم، في أحيان كثيرة، قد يتصرفون على نحو غير متوقع. وعليه، فإن الجواسيس يستعدون ليكونوا مرنين. ويا لها من مفارقة أخرى.

انظر مرة أخرى إلى وصف مكتب التحقيقات الفيدرالي للاستخراج. إنه «غير تهديدي، وسهل الإخفاء، ويمكن إنكاره، وفعال». ولكن، ماذا يعني «غير تهديدي»؟ فالسلوك الذي يمثل تهديدًا لي قد يمر عليك مرور الكرام، والعكس صحيح. لقد حدد علماء النفس خمس سمات شخصية كبرى، وكل واحدة منها قد تؤثر على مدى شعور فرد ما بالتهديد من سلوك شخص آخر. وهذه السمات هي: الانبساطية/الانطوائية؛ والقبول؛ والانفتاح؛ ويقظة الضمير؛ والعصابية. كيف الجواسيس باقة تقنيات الاستخراج التي يستخدمونها وفقًا لتقييمهم لهذه الأبعاد الخمسة للشخصية في الشخص المستهدف. ولكن، كما لا بد أنك قد أدركت، فإن جزءًا من عملية الاستخراج يهدف تحديدًا إلى تقييم شخصية المستهدف في المقام الأول. والمفارقات هنا لا حصر لها. والحل لهذه المفارقة يكمن في الحفاظ على المرونة في الطريق نحو بلوغ أهداف محددة المعالم.

وهذا ما يقودنا إلى استعراض بعض تقنيات الاستخراج التي يحتفظ بها الجاسوس البارع في جعبته، جاهزًا ليسحب منها ما يشاء أو يستبدله حسبما يتكشف له الموقف. والشيء الواحد الذي يجمع بينها كلها، وفقًا لوصف مكتب التحقيقات الفيدرالي، هو أنها «سهلة الإخفاء». أو، ولعل الأصح من ذلك، أنها مفيدة في إخفاء الغاية الحقيقية للتفاعل.

تقنيات الاستخراج

يمكننا أن نصنف تقنيات الاستخراج تحت أربعة محاور رئيسية: إيجاد الأرضية المشتركة؛ ومبدأ المعاملة بالمثل؛ ومناشدة الأنا؛ والاستفزاز. وستلاحظون أن بعض هذه المحاور يتناغم مع التقنيات التي عرضناها تحت مهارة الاستزراع (الاستقطاب)، وبعضها الآخر يتناغم مع تقنيات التعامل مع الدافعية، كما ستتعلمون في الفصل التالي. وبوسع الجواسيس ذوي المهارة الفائقة والخبرة

العميقة أن يجمعوا بين هذه المهارات، وأن يمارسوها جنبًا إلى جنب، ليخلقوا مسارًا أكثر سلاسة، وأحيانًا أسرع، نحو التجنيد. ولكن إنجاز هذا الأمر دون أن ينكشف، يتطلب درجة بالغة من الثقة بالنفس. وغالبًا ما يكون التفكير في كل مرحلة على حدة أكثر صفاءً وبسرًا.

إيجاد الأرضية المشتركة

يمكن القول بأن هذه التقنيات هي الأكثر لطفًا ونعومة من بين الأنواع الأربعة. فهي تُستخدم لوضع الجاسوس والشخص المستهدف في منطقة متشابهة، مما يعزز من استعداد هذا الأخير لمشاركة المعلومات. فلا يمكن أن يكون من الإشكالي جدًّا أن تشارك معلومات مع شخص هو بالفعل خبير في مجال معين، أو قد مر بتجارب حياتية مماثلة لتجاربك. أليس كذلك؟ وهناك طريقة أخرى للتفكير في تقنيات الأرضية المشتركة وهي أنها تسعى سعيًا حثيًّا لإزالة أي شعور بالتهديد من فضاء المحادثة. ولهذا السبب، قد تكون أكثر فعالية مع الأشخاص الذين يميلون إلى الانطواء، ويتمتعون بدرجة عالية نسبيًّا من القبول، ويكونون أقل انفتاحًا، وذوي ضمير يقظ، ويُظهرون علامات العصاوية.

وإليك مثالان. أولهما: إيجاد أرضية من الاهتمام المتبادل. قد يبدو هذا الأمر بديهيًّا، ولكنه قد يكون من المغري أحيانًا إبراز مواطن الخلاف والسعي إلى الصدام في المحادثات، حتى مع المعارف الجدد نسبيًّا. وإن ساورك الشك في ذلك، فادعوك إلى التأمل في الكيفية التي شكلت بها موضوعات مثل «الحرب على الإرهاب»، و«رئاسة ترامب»، و«التدخلات غير الدوائية لكوفيد-19» تفاعلاتنا الشخصية. أما بالنسبة للجاسوس، فمن الأهمية بمكان أن يضع مشاعره الجياشة حيال أي من هذه الأمور جانبًا، وأن يركز بدلاً من ذلك على ما هو مشترك (حقيقيًّا كان أم متخيلاً) بينه وبين الشخص المستهدف.

فالاهتمامات الثقافية المشتركة، والتوجه السياسي، والإيمان الديني، والتجارب (الممتعة، أو الصعبة، أو الصادمة)، والهوايات، كلها أمور مشروعة في هذا المقام. والفرص هنا لا تُعد ولا تُحصى.

أما التقنية الثانية، وذات الصلة بالأولى، فهي إيجاد معارف مشتركة. قد يكون هؤلاء المعارف المشتركون أصدقاء، أو زملاء، أو رفاق سلاح، أو عملاء، أو مقدمي خدمات، أو أي جماعة أخرى تعمل في سياق محدد. صحيح أن ادعاء وجود هؤلاء أصعب من ادعاء الاهتمامات المتبادلة، ولكنه ممكن بقليل من الخيال. وهي تقنية ذات بأس شديد. فما من اجتماع عقده تقريبًا في السنوات الأخيرة إلا وقد استُهل بسرد أسماء المعارف المشتركين الناشطين في حقل الاستخبارات والأمن الخاصين. وفي نهاية المطاف، يشعر جميع المشاركين بثقة أكبر في محاورهم، ويقدر أكبر من الارتياح في مشاركة المعلومات مع «واحد منا». وأنا مشمول في ذلك. فما منا من أحد محصن ضد الاستخراج، وإن كانت فعالية تقنيات بعينها تختلف من شخص لآخر.

مبدأ المعاملة بالمثل

هذه التكتيكات هي أيضًا من أروع وسائل بناء الثقة. ففي أبسط صورها، تنطوي على مقايضة مباشرة. إذ يقدم الجاسوس معلومة تبدو حساسة، دون أن يُطلب منه ذلك، ليسبر غور ما إذا كان هذا سيطلق العنان لتلك الاستجابة الإنسانية الفطرية للشعور بالالتزام برد الجميل. فإذا كان الشخص المستهدف يتمتع بحس عالٍ بالإنصاف ولم يكن مقيدًا في تلك اللحظة بالتزاماته الأوسع نطاقًا (تجاه صاحب عمله، أو أسرته، أو وطنه)، فإنه قد يقدم بشكل طبيعي بعض المعلومات السرية في المقابل. ويمكن للجاسوس أن يسجل هذا نصرًا دون مزيد من اللغط، ومن شأن ذلك أن يحدد نبرة التبادلات المستقبلية. ولكن للأسف، نادرًا ما تكون الحياة بهذه البساطة، وإن كان ذلك يحدث أحيانًا. وعلى

الطرف الأقل دراماتيكية من المقياس، قد تقتصر المعاملة بالمثل على مجرد الإفصاح عن سر من أسرار الذات العاطفية. وقد يساعد هذا التكتيك الشخص المستهدف على أن يفتح ويكشف عن مكنونات صدره بدوره، خاصة إذا كانت درجاته عالية في مقياسي القبول والانفتاح. ولكنه قد يستفز شخصًا شديد العصاوية، أو قد لا يجد أي صدى لدى شخص انطوائي بشكل خاص، فتقطع السبل بمستخدم هذا التكتيك في أرض حوارية حرام، لا هي له ولا عليه. ومثل هذه القرارات تُتخذ على عجل وبشكل مرتجل، وهي السمة التي تميز المحترف الحقيقي عن سواه.

مناشدة الأنا

لكننا ندخل منطقة أشد خطورة حين نستخدم تكتيكات تناشد «أنا» الشخص المستهدف وغروره. ومن بين هذه الحيل ما هو حميد نسبيًا، ولكنه يظل قادرًا على أن يرتد على صاحبه، ألا وهو «حيلة إظهار الجهل». والفكرة هي أن تخبر شخصًا ما أنك بحاجة إلى عونه لتفهم موضوعًا ما على نحو أفضل. وقد يكون هذا الموضوع هو الشخص المستهدف ذاته بالطبع، والذي يتمثل في عبارات من قبيل «إنني أعجز عن فهمك تمامًا» أو «لا شك أنك شخصية معقدة». قد يستجيب الشخص المستهدف بضحكة خافتة وبعض البصائر حول شخصيته، ولكنه قد يجيب أيضًا «أنا لست شخصًا مثيّرًا للاهتمام»، أو «ليس هناك الكثير لكي يُفهم». وستعتمد النتيجة جزئيًا على نمط شخصيته. فالشخص الانبساطي أكثر ميلًا للاستجابة بإيجابية من الشخص الانطوائي. ولكن، كن حذرًا عند تجربة ذلك مع شخص شديد العصاوية: فقد تحصل منه على أكثر مما يتسع له وقتك.

وهناك مقاربة أخرى تحت هذا العنوان، وهي مباشرة وصریحة: الإطراء والتملق. فمعظم الناس يحبون أن يشعروا بأنهم خبراء في موضوع ما، أو أن

لديهم بصائر نافذة. ويمكن اعتبار هذه الحيلة تنويغًا على حيلة إظهار الجهل، إذ إنها مصممة لتضع الشخص المستهدف في موقع تفوق ظاهري على الجاسوس، فيبدو قادرًا على إسباغ حكمة ثمينة عليه. ومرة أخرى، يجدر بنا أن نلاحظ أن الموضوع التخصصي لكثير من الناس هو ذواتهم. فقد يقول جاسوس للشخص المستهدف: «يبدو أن لديك وعيًا ذاتيًا عظيمًا، لذا سأكون مهتمًا بأن أسمع كيف سترد على [أدخل سيناريو متخيلاً]». ولكن بعض الأشخاص سيكشفون هذه الحيلة بلمح البصر، لا سيما أولئك الذين يتمتعون بوعي ذاتي حقيقي. وفي ظروف معينة، قد تخفق هذه المقاربة في تلبية تعريف مكتب التحقيقات الفيدرالي للاستخراج، لأنها ليست «سهلة التمويه». فتعامل معها بحذر.

الاستفزاز

تعامل مع تقنيات الاستفزاز بحذر أشد. فهذه هي الأعلى مجازفة والأشد خطورة، ويُنصح من يود استخدامها بأن يجربها أولاً في بيئات آمنة قبل أن «يخوض غمار المعركة» مع شخص مستهدف حقيقي. وأول هذه التقنيات هو استخدام عبارات كاذبة عمدًا، تُلقى في محاولة لاستفزاز الشخص المستهدف لكي يصحح المعلومة ويضع الأمور في نصابها. وهذه التقنية قريبة الشبه من حيلة إظهار الجهل، ولكنها قد تكون أقوى أثرًا. وبالمثل، فإنها تجازف بأن ينظر الشخص المستهدف إلى الجاسوس على أنه مجرد دجال. وقد يكون الأشخاص المستهدفون حساسين بشكل خاص تجاه العبارات الكاذبة التي تتعلق بهم، وهذا يعتمد على نمط شخصيتهم. خذ على سبيل المثال عبارة مثل «أستشف أنك لا تستمتع بعملك في الوقت الراهن»، تُقال لشخص يعرف الجاسوس أنه قانع تمامًا بمنصبه الحالي. فالشخص الذي يتمتع بدرجة عالية من القبول قد يرد قائلاً: «أوه، لا أدري من أين أتيت بهذه الفكرة. لقد تمت ترقيتي للتو إلى

منصب مدير الموارد البشرية وأنا أستمتع حقًا باستخدام مهاراتي الاجتماعية للتعامل مع مشاكل الموظفين». عظيم. فمثل هذا الرد يكشف الكثير عن الشخص دفعة واحدة. غير أن شخصًا ذا درجة منخفضة من القبول قد يرد بعنف قائلاً: «من بحق الجحيم ألقى على مسامعك هذه الحزمة من الأكاذيب؟ سأعصر عنقه». صحيح أن هذا سيخبر الجاسوس شيئًا ذا قيمة محتملة، ولكن من غير المرجح لمثل هذه المناورة أن تعزز علاقته بالشخص المستهدف.

فن استخدام الأسئلة

يكفينا الآن ما قلناه عن أساليب لاستخراج المعلومات دون طرح أسئلة. ولكن الأسئلة يمكن أن تكون جزءًا من جعبة الاستخراج. فبادئ ذي بدء، هناك باقة كاملة من الأسئلة شائعة الاستخدام في المجالس الاجتماعية، ومفيدة لفتح أبواب الحديث: «ماذا تعمل؟»، «كيف تعرف المضيف؟»، «هل تقيم في الجوار؟». سيشعر الجاسوس بالراحة في استخدام هذه المجاملات كمنصات انطلاق لاستكشاف أكثر إبداعًا للشخص المستهدف. بل إن تجنب استخدامها، في ظروف معينة، قد يثير الريبة. فالجواسيس ينتبهون لما هو متوقع منهم، كما ينتبهون لما هو غير متوقع.

وبعيدًا عن هذه الأسئلة التي تكسر الجمود، هناك متسع حتى لبعض الأسئلة المغلقة؛ أي تلك التي يمكن الإجابة عليها بـ«نعم» أو «لا». قد يتجنب الجواسيس الهواة الأسئلة المغلقة، لعلهم يخلطون بين «الاستخراج» و«الاستجواب» (بعد المهمة) (وسنعود إلى هذا الأخير في الفصل الثامن). ولكنها، إذا استُخدمت باعتدال ووعي ذاتي (فقليلة هي المواقف التي يكون من المفيد فيها أن تبدو كأحد أعضاء محاكم التفتيش الإسبانية)، فإنها يمكن أن تختصر الكثير من النقاشات التي كانت لتكون استكشافية لولا ذلك. فلم إضاعة الوقت حين تحاول إثبات حقيقة بسيطة، كأن يكون شخص ما نباتيًا أو

ممتنًا عن الكحول مثلًا؟ قد تبدو هذه المعلومة تافهة، ولكنها قد تكون ذات عون كبير في بناء صورة كلية عن الفرد. كما أن الجواب بـ«نعم» أو «لا» يفضي ببسر إلى أسئلة أكثر انفتاحًا، تدعو الشخص إلى أن يبوح بأسراره ويكشف عن مكنونات صدره. وفضلًا عن ذلك، فإذا ترك السائل برهة من الصمت بعد إجابة أحادية المقطع، فمن المرجح أن يملأ الشخص المستهدف ذلك الفراغ الحوارى بفيض من المعلومات الإضافية دون أن يُطلب منه ذلك.

وعند نقطة معينة، ما أن يتأسس قدر جيد من الألفة والود، يمكن حتى للأسئلة الموجهة أن تكون مفيدة. فجملة مثل «رئيس الوزراء أحرق فاسد، أليس كذلك؟» قد تجر الشخص المستهدف إلى استعراض عفوي لكل ما يراه خطأ في حكومة اليوم، أو قد تدفعه إلى أن يهب للدفاع عن رئيس الوزراء. وفي كلتا الحالتين، يكون الأمر كاشفًا.

وسواء كانت الأسئلة مغلقة أم مفتوحة، موجهة أم محايدة، فإن الأمر الجوهري هو أن الجاسوس سيصغي إلى إجابات الشخص المستهدف على أسئلته.

فن الإصغاء

إن الإصغاء الفعال لهو مهارة تُكتسب بالممارسة والمران. ولعلك قد لاحظت أن فكرة الكثير من الناس عن المحادثة لا تعدو كونها انتظارًا لدورهم، بتهديب أو بغيره، حتى يتسنى لهم بعد ذلك التعبير عن آرائهم في الموضوع المطروح، أو توجيه دفة الحديث إلى اتجاه آخر يروق لهم. أما الجواسيس، شأنهم شأن المعالجين النفسيين والمتعاطفين بالفطرة، فيتخذون مسلكًا مغايرًا. فهم يصغون بصبر وأناة، ويعكسون للشخص المستهدف فهمهم لتعليقاته، ويطلبون منه التوسع في الشرح، إن كان المقام مناسبًا. إنهم يقرون بصحة آراء الشخص المستهدف وأفكاره ويصادقون عليها. وهذا يتجاوز مجرد

إمالة الرأس وقول: «هذا آسر حقًا». فالأجدر بكثير أن تقول شيئًا من قبيل: «لم أفكر في الأمر بهذه الطريقة، ولكنني أظن أنك قد وضعت يدك على شيء جوهري. فإن كنت قد فهمتكم على النحو الصحيح، فأنت تقترح...» وهذا يخدم الغاية المزدوجة المتمثلة في إطراء «أنا» الشخص المستهدف من خلال الإقرار بوجاهة رأيه، ودعوته إلى الإسهاب في أفكاره، دون أن تطلب منه ذلك صراحة.

بطبيعة الحال، فإن التقنيات المعروضة أعلاه ليست حصريّة. ولكنها مراجعة جيدة لأنواع التقنيات المتاحة للجاسوس، ولك أنت أيضًا. فهناك متسع رحب لاستخدام الخيال في استحداث تقنيات أخرى. ولبلوغ هذه الغاية، من المفيد أن يكون لديك قدر من الفهم لما يدفع الناس إلى مشاركة المعلومات. وأي مرجع أفضل لهذا من وكالة مكافحة التجسس والأمن الدفاعي الأمريكية (DCSA)، التي يتمثل دورها المعلن في «حماية القوى العاملة الموثوقة في أمريكا، وأماكن العمل الموثوقة، والمعلومات السرية»؟ تدرج هذه الوكالة ما يلي بوصفها «عوامل بشرية تمكّن الاستخراج»:

- «الرغبة في أن يبدو المرء مهذبًا وعاونًا، حتى للغرباء.
- الرغبة في أن يبدو المرء واسع المعرفة أو حسن الاطلاع.
- الرغبة في أن يبدو المرء كفؤًا.
- الرغبة في الشعور بالتقدير، والاعتقاد بأننا نسهم في أمر ذي شأن.
- الميل إلى الثرثرة والنميمة.
- الميل إلى تصويب أخطاء الآخرين.
- الميل إلى التقليل من قيمة المعلومات.
- الميل إلى الاعتقاد بصدق الآخرين.

• الميل إلى الشكوى والتذمر.

• الميل إلى إبداء التعاطف مع الآخرين.

• الميل إلى الطيش وعدم التحفظ [هكذا وردت في الأصل]، خاصة في

أوقات الانفعال». (38)

ومن بين كل ما سبق، أود أن أسلط الضوء على «الميل إلى الاعتقاد بصدق الآخرين»، ذلك أن هذا هو أقرب ما تصل إليه وثيقة وكالة مكافحة التجسس والأمن الدفاعي إلى مناقشة ما أعتقد أنه الجانب الأهم في فن الاستخراج: ألا وهو بناء الثقة.

لقد كتبت الراحلة جوديث إي. غلايزر وتحدثت بإسهاب عن «علم أعصاب المحادثات». وقد استحدثت مفهوم «الذكاء الحواري»، (39) مبرزة الآثار الكيميائية للأنماط المختلفة من التفاعل. فوفقًا لغلایزر، فإن المحادثات التي تُدار بحذق يمكنها أن تحفز إنتاج تلك المواد الكيميائية الحيوية التي «تبعث على الشعور بالرضا» كالدوبامين، والأوكسيتوسين، والإندورفينات. ويرتبط إطلاق الناقل العصبي الأوكسيتوسين بمشاعر العافية، والأمان، والثقة. (40) وتؤكد غلايزر أن الثقة «تمهد السبيل وتهيئ الأجواء حتى يتمكن الناس من أن يصبحوا حميمين، ويشعروا بالانفتاح الكافي ليكونوا شموليين، وتفاعليين، وهادفين». ولا يسعني إلا أن أتفق معها تمام الاتفاق.

إذن، فالثقة هي جوهر عملية الاستخراج. وفضلًا عن ذلك، وفي مفارقة أخيرة، فإن الاستخراج من خلال بناء الثقة يمكن أن يعود بالنفع على الشخص المستهدف ذاته، لا على الشخص الذي يمارس الاستخراج فحسب. وكما ستوضح القصة التالية.

* * *

التقيتُ ماريا في نادٍ للتعري في روبونغي، وهو حي الضوء الأحمر في طوكيو.

كان مكانًا راقياً، إن صح وجود شيء كهذا، يعج بالموظفين ذوي البذلات الرسمية وضيوفهم الأجانب. الديكور بسيط ونظيف إلى حد الصرامة، وأرائك جلدية تفوح منها رائحة مطهر خفيفة، مصطفة حول خشبة مسرح مربعة مكسوة بالرخام الأبيض والأسود. وعلى الخشبة، كانت نساء شبابت - كلهن جميلات جمالاً لا يمكن إنكاره، ومن كل أصقاع الأرض- يتلوين ويتميلن حول أعمدة رقص فولاذية مصقولة. وهناك رجال بأعين زجاجية زائغة يرتشفون كوكتيلات مارتييني بأسعار فلكية، ويرمقونهن بنظرات شهوانية وقحة أو يتظاهرون بالنظر بعيداً. أما الموسيقى التصويرية فكانت أغنية «أقرب» (Closer) لفرقة «ناين إنش نيلز»، تُعاد بلا توقف: ولعلي كنت الوحيد الذي لاحظ ذلك، في تلك الساعة السريالية التي تلت الواحدة صباحاً.

في السقف، كانت صفوف من وحدات تكييف الهواء تطرد بأزيزها دخان مئة سيجارة، وتستبدل به برودة خفيفة. وقد زادت هذه البرودة من اضطرابي وقلقي الذي كنت أشعر به حين أصر مضيفي على اصطحابي إلى هناك بعد العشاء. كنت قد قرأت في مكان ما أنه من الوقاحة أن ترفض مثل هذه الضيافة حين تكون ضيقاً على عالم الشركات في اليابان. أو لعل ذلك كان العذر الذي لقنته لنفسي وأنا في السادسة والعشرين من عمري، عام 1996.

كان مضيفي من كبار عملاء شركة السمسرة اليابانية التي كنت أعمل بها آنذاك. ميسورو الحال، متعلمون، ومثقفون. وكذلك، محمرو الوجوه من فرط الشراب، ثرثارون، وكرماء كرمًا فاحشًا. كانوا يشترون لي الكوكتيلات أسرع

مما أستطيع أن أشربها، وعلب السجائر، والسيجار، ورفقة الشابة الجالسة إلى يساري. كانت رفقة مجردة من كل شيء، لا بد من الاعتراف. فأغنية «أقرب» كانت تصدح بصوت أعلى من أن يسمح بأي حديث بيننا، حتى حين كانت ماريا تقترب مني أكثر. وبطريقة ما، عمّق هذا الأمر من لا إنسانية المكان ووحشيته.

ولعل ذلك كان خيرًا. فماريا -طويلة القامة، نحيلة القوام، ذات شعر أسود ينسدل حتى خصرها وبتناغم مع فستان شفاف ضيق يبرز مفاتها- لم تكن من أهل الحديث. وبدلًا من ذلك، أمضت وقتها في احتساء الشمبانيا، وتصنّع الابتسامات، ومحاولة دس يدها في يدي. وبين الفينة والأخرى، كانت تتردد على دورات المياه، وتعود في كل مرة وقد ازدادت حيوية ونشاطًا. وأحد رفاقي -كيمورا-سان بالنسبة لي و«كيم» لأصدقائه- كان يصيح بأسئلة في غيابها المتكرر. هل أنا مستمتع بوقتي؟ وهل ماريا هي «الفتاة المناسبة» لي؟ كنت أومئ برأسي وأبتسم، وهو ما شجعه على أن يرفع سقف المنافسة في معركة الضيافة مع زميليه. فدس رزمة من أوراق الين في كف ماريا. فأودعتها في حقيبة كتف مقلدة من ماركة لوي فيتون، ثم نهضت وأمسكت بيدي، لتشدني واقفًا. ابتسم كيمورا-سان ورفاقه وأومأوا برؤوسهم في حماسة، مشيرين إلى باب أحمر خلفنا.

تبعثُ ماريا عبر الباب، إلى رواق ضيق. كانت هناك ثلاث مقصورات على كل جانب، مسدلة عليها ستائر من قماش الداماسكو الأحمر. وفي نهاية الرواق، وقف رجل ياباني ضخم بشكل يبعث على الرهبة. أشار إلى ماريا نحو إحدى المقصورات، فقادتني إلى الداخل. كانت مساحة مربعة، بها أريكة جلدية صغيرة تستند إلى جدار خلفي مطلي بالذهب، وأرضيات خشبية عارية إلا من بساط ناعم أمام الأريكة: كان بوسعي أن أتخيل الغاية منه. سحبت الستارة

خلفنا، ودفعتني برفق على الأريكة. ثم وقفت أمامي، وأخذت تتمايل بخصرها وتمرر يديها على جسدها. وبعد ذلك، بانسيابية تدل على الخبرة وانعدام تام للحرج، بدأت ترفع فستانها ببطء إلى الأعلى، فوق فخذها.

شعرت بالدم يصعد إلى وجهي. قلت: «أرجوك لا تفعلي ذلك». بدت عليها علامات الحيرة، فكررت: «أرجوك لا تفعلي ذلك. أنا لا أريد هذا».

«لا تريد هذا؟» عدّلت من ثوبها. «ما المشكلة؟ ألا يعجبك جسدي؟»

يا إلهي، لقد أهنتها دون أن أقصد. «ليس الأمر كذلك».

قالت: «بلى، هناك خطب ما. والأفضل أن أذهب وأعيد لصديقك ماله».

الآن، بالإضافة إلى إهانة ماريا، كنت على وشك أن أهين مضيفي. كان الموقف يفلت من بين يدي. أخذت أتلمس في الظلام بحثًا عن أي كلمة أبدد بها حرجي. «كل ما في الأمر أنني تزوجت حديثًا. ولن أشعر بأن هذا هو التصرف اللائق».

بدا أن الحيلة قد انطلت عليها. جلست ماريا بجانبني وأشارت إلى يدي اليسرى.

«ولكنك لا ترتدي خاتمًا». صحيح.

«لا. كان ضيقًا جدًّا، فأرسلته ليتم توسيعه». كذب.

أخرجت علبة سجائر من حقيبتها ولوحت بها أمامي. حينها فقط، لمحت منافض السجائر المثبتة في الحائط، كتلك التي تجدها في دور السينما. أخذت سيجارة، وحاولت أن أوارى حرجي بذلك الطقس المألوف، طقس التبريت على الجيوب بحثًا عن ولاعة. ولكنها سبقتنني إلى ذلك، وقدمت لي ولاعة «دوبون» فاخرة. كنت ممتنًا لها. فلو أنني اضطررت لإشعال سيجارتها، لما كان بوسعي أن أخفي ارتعاش يدي.

قالت: «حسناً إذن. ولكن أماننا عشر دقائق. فماذا تريد أن نفعل بدلاً من ذلك؟»

«ما رأيك لو تبادلنا أطراف الحديث فحسب؟ على الأقل يمكننا أن نسمع بعضنا البعض هنا. لم لا تحدثيني عن نفسك؟»

هزت رأسها رافضة. «لا أريد أن أتحدث عني». الآن، انقلب دورا القلق وعدم الارتياح. فبدأ أن فكرة الكشف عن أي شيء في نفسها سوى جسدها ترعبها. تراجعت خطوة إلى الوراء، بدافع غريزي.

«بالطبع. لسنا مضطرين لذلك. فأنا الآخر لا أحب الحديث عن خلفيتي».

«ولم لا؟»

قلت: «إنه أمر مؤلم. لقد فقدت شخصاً كان قريباً جداً من قلبي حين كنت صغيراً، وقد دفعني ذلك إلى التفكير في الانتحار».

وضعت ماريا يدها على ركبتي، وأدارت رأسها لتنفت دخان سيجارتها بعيداً عني. لاحظت للمرة الأولى كيف أن عطرها المسكي يمتزج بشكل جيد مع رائحة التبغ. قالت: «يؤسفني ذلك. أنا أيضاً قد فكرت في الانتحار».

قلت: «هناك أسباب كثيرة تدفع الناس إلى ذلك».

«أجل. وخاصة في هذه اللعبة».

قلت: «لا يمكنني التعليق على ذلك. فأنا لا أعرف شيئاً تقريباً عن هذه اللعبة، كما يمكنك أن تستنتجي على الأرجح». ابتسمت لها ثم بسطت يدي لأريها أن النيكوتين لم يفعل شيئاً لتهدئة رعشتي. ضحكت ماريا. قلت: «لا أدري لم تختار النساء الدخول في هذا المجال».

تلاشت ابتسامتها وردت: «إنهن لا يخترن». أخذت شهقة طويلة من سيجارتها، ثم تكلمت وهي تزفر الدخان الذي كان يحجب ألمها. «على الأقل، أنا لم أختر».

عندها، غيرت مجرى الحديث، فرويت لماريا عن عمل زوجتي المتخيلة كعلاجة نفسية متخيلة. قلت: «لقد علمتني أهمية احترام الحدود. وأرى أنك لا تريدين حقًا الحديث عن كل هذا، لذا لن نفعل». ثم أعدت ماريا إلى طاولتنا، حيث استقبلنا كيمورا-سان بوابل من الغمزات والوخزات والضحكات المكتومة. خمنت أن زملاءه سيدفعون قريبًا لي لأستمتع بالمزيد من «الرقصات الخاصة».

وقد فعلوا ذلك مرات عديدة. كانت الساعة تقارب الخامسة فجرًا حين غادرنا الحانة، وكان كل من الرجال الثلاثة قد دفع ثمن جلستين. وفي المجمل، قضيت ساعة كاملة مع ماريا في خلوة مقصورتنا. لم أسألها أي سؤال آخر بعد زلتي الأولى؛ فلم تكن هناك حاجة لذلك. لقد أمضينا «الرقصات» الخمس التالية ونحن نمسك بأيدي بعضنا البعض، وكلانا بكامل ثيابه، بينما كانت هي تبوح لي ببطء بقصتها التي تمزق القلب.

كانت والدة ماريا برازيلية، أما والدها، الذي لم تره قط، فكان هولنديًا. وقد نشأت في أمستردام، حيث كانت والدتها معلمة في مدرسة ثانوية. وكفتاة يافعة، حلمت بالالتحاق بالجامعة، في أنتويرب لسبب غامض، وأن تصبح أكاديمية. وكانت درجاتها المدرسية تبرر لها هذا الحلم. غير أن ثقافة المخدرات المتساهلة في أمستردام قد حطمته. فالتجارب مع الحشيش والفطر قادتني إلى الانغماس في مخدرات أشد فتكًا، مما أدى إلى توتر علاقتها بوالدتها. وبحلول السادسة عشرة من عمرها، كانت تريد الفرار من المنزل بشدة، فعملت في حي الضوء الأحمر، كنادلة في البداية. لم يكلف أحد نفسه

عناء التحقق من عمرها، وسرعان ما انجرفت إلى عالم الجنس، لتمول إدمانًا للكوكايين أخذ يطبق عليها كالكماشة. قصة مألوفة بين رفيقاتها في المهنة، كما أخبرتنني. ولكن على الأقل، كان لديها في أمستردام إمكانية الوصول إلى العيادات والدعم الخيري.

وقبل بضع سنوات من لقائي بها، أعطاهَا عميل ياباني بطاقة عمله، التي كُتِبَ عليها أنه وكيل عارضات أزياء. فالجواسيس ليسوا وحدهم من يستخدمون الستارات الوهمية. أقنعها بالسفر إلى طوكيو، على نفقتها الخاصة، حيث وعدّها بتمويل مصور فوتوغرافي سينتج لها ملف صور من شأنه أن يقذف بها إلى منصات عرض الأزياء العالمية. كان كل ذلك هراءً، بطبيعة الحال.

وبعد رحلة طيران دامت اثنتي عشرة ساعة، وصراع مع فارق زمني يبلغ سبع ساعات، وجدت ماريا نفسها حبيسة نزل رخيص مع شبّات أخريات من كل أصقاع الأرض. ولم تكن قد برحت ذلك المكان بعد. وعلى مدى الأسابيع التالية، كان «وكيلها» يزودها ورفيقاتها في السكن بالمخدرات، ويستولي على جوازات سفرهن بحجة «الحفاظ عليها»، ويبيع أجسادهن. كانت ماريا تمارس البغاء مع العملاء في فنادق رجال الأعمال، في الليالي التي لم تكن تعمل فيها كمضيفة في روبونغي. ووُكِّلَ بها حارس يراقبها على مدار الساعة، فسلبها كل خصوصية وكرامة. عاشت في مواجهة خطر المرض والعنف كل يوم، ولكن معذبيها، الذين أحكموا قبضتهم على كل قرش تكسبه، حرموها من أي دعم طبي أو عاطفي.

فلا عجب إذن أن ماريا وجدت صعوبة في أن تثق بالرجال.

شعرت بالغثيان ونحن نغادر النادي، ومضيفي يتباهون بصولاتهم وجولاتهم خلف ستائر الداماسكو الحمراء. كانت ماريا في الردهة، يرافقها رجل ذو

ملاحق قاسية متجهمة خمنت أنه حارسها. ابتسمت لها، لكنها رفضت أن تعترف بوجودي. استبد بي دافع مفاجئ فاقتربت منها بكل ما كان في محفظتي من أوراق نقدية: جنيهات إسترلينية، ودولارات، وينات. وبينما كانت تأخذ «الإكرامية» مني، تظاهر الحارس بالاهتمام بمنشور إعلاني كان يمسكه. انحنيت نحوها وخاطرت بسؤال هامس. ففي تلك المرحلة، لم يعد لديها أو لديّ أي شيء لنخسره.

«هل تتكلمين بإخباري باسمك الحقيقي؟»

فزعت، وحدثت في الرجل المتجهم لبرهة. ظل هو منكبًا على المنشور. كانت الموسيقى لا تزال تصدح بصوت عالٍ يكفي ليغطي على أي كلمة قد تنطق بها. رفعت نفسها وتظاهرت بأنها تقبل خدي، هامسة باسمها الكامل وهي تفعل ذلك.

شكرني نيلز على هذه المعلومات، حين التقيته في سفارته بعد يومين. وأخبرني أن مملكة هولندا ملتزمة بمكافحة المتاجرين بالبشر، وأنها تأخذ حقوق مواطنيها في البلدان الأخرى على محمل الجد التام. ووعدها بأن يتبنى قضية ماريا، وأن يوصل إليها خبرًا، بطريقة أو بأخرى، بأنها يمكن أن تجد الدعم والملاذ في السفارة. وأضاف أنه لن تكون هناك مشكلة في إصدار جواز سفر جديد لها، إذا استطاعت أن تزودهم بتفاصيل عن عائلتها في أمستردام.

لم يكن في وسعي أن أفعل أكثر من ذلك. فلم يكن لدي أي دليل على وقوع جريمة، سوى كلمة ماريا وروايتها لما حدث لها. وكان الأمر برمته متروكًا للسفارة لتقرر ما إذا كان ينبغي إشراك الشرطة اليابانية. لذا، شكرت نيلز واستدرت لأغادر.

قال: «شكرًا لك مجددًا. ولكن لا بد لي من القول إنني مندهش للغاية».

ترددت سائلاً: «ماذا تقصد؟»

«حسناً، من واقع خبرتي، فإن أصعب ما في الأمر هو حمل ضحايا مثلها على الكلام أصلاً. فهن عادة ما يكنّ مرعوبات. فلم عساها أن تثق بك أنت، غريب الثقة في حانة تعرّ، بعد كل ما كابدته؟»
أشرت إلى بنيتي النحيلة ونظارتي قائلاً: «لعل مظهري لا يبعث على التهديد».

ابتسم نيلز وقال: «كلا، الأمر أعمق من ذلك. ما هي مهنتك؟»
«أنا سمسار في البورصة».

قال: «يؤسفني سماع ذلك. لربما ينبغي لك أن تغير مهنتك. يمكنك أن تصبح أخصائياً اجتماعياً».

ابتسمت بدوري وأجبت: «لا أظن أن هذا يشبهني حقاً».
قال: «أو جاسوساً».

* * *

خلاصة

الاستخراج هو مجموعة من التقنيات تُستخدم لاستخلاص المعلومات بمهارة وتكتم، دون أن يعي الهدف أنه يتم السعي وراء معلومات منه.

ومن المفارقات أن استخدام الاستخراج هو أقل إثارة لرد فعل دفاعي من الاستجواب الشفاف والمباشر، شريطة أن يتم باتقان.

التخطيط ضروري للاستخراج الناجح. فالجواسيس يعرفون ماهية المعلومات التي ينشدونها وكيف سيشرعون في الحصول عليها، ولكنهم يظلون مرنين في لحظة التنفيذ.

يمكن تصنيف تقنيات الاستخراج تحت أربعة محاور رئيسية: إيجاد الأرضية المشتركة؛ ومبدأ المعاملة بالمثل؛ ومناشدة الأنا؛ والاستفزاز. والاستفزاز هو المناورة الأكثر مجازفة وخطورة.

يمكن تعديل التقنيات لتناسب وتتكشف سمات الشخصية الخمس الكبرى: الانبساطية؛ والقبول؛ والانفتاح؛ ويقظة الضمير؛ والعصاوية.

للأسئلة مكانها في فن الاستخراج أيضًا. فتجنب الأسئلة بالكلية قد يبدو مريبًا في العديد من السياقات الاجتماعية والمهنية.

من الأهمية بمكان تطوير مهارة الإصغاء الفعال. فأن تصبح محاورًا بارعًا يعين على كسب ثقة الأهداف، والثقة بدورها تساعد الآخرين على الانفتاح والكشف عن مكنونات صدورهم.

* * *

كلنا مواطنو هذا العالم، وكلنا نحمل على عاتقنا مسؤوليات تجاه إخواننا في الإنسانية. والأمر لا يقتصر على أنه ينبغي لنا أن نتعامل مع لقاءاتنا مع أناس مثل ماريا بحساسة ورقة، بل إنني لأناشدكم ألا تستخدموا مهارة الاستخراج إلا في سبيل غايات نبيلة. فهناك ميل للاعتقاد بأن الاستخراج لا يعود بالمنفعة إلا على «المُستخرج» وحده. ولكنه يمكن أيضًا أن يلعب دورًا هامًا في بناء تحالفات تعاونية، وهنا تكمن فائدته لكم.

إن الفارق بين الاستخراج والمحادثات العادية هو أن الأول يسبقه عنصر من التخطيط؛ التخطيط لبلوغ غايات معينة. ولا يوجد في ذلك خطأ جوهري. بل يمكن المحاجة بأن هذه المقاربة تضيي كفاءة على تعاملتنا مع الآخرين، مما قد يوفر وقت الجميع على المدى البعيد. فكلنا قد مررنا بتجربة تلك المحادثة المحبطة أحيانًا، ربما مع بائع غير مستعد، حيث يبدو أن محاورنا يستغرق دهرًا ليصل إلى لب الموضوع. وفضلًا عن ذلك، فإن استخدام تقنيات الاستخراج من شأنه أن يخلق بيئة أكثر راحة لحلفاء أهدافكم. فكما ذكرنا آنفًا، قليلون منا يحبون الشعور بأنهم يخضعون للاستجواب. وعلى النقيض من ذلك، فإن الكثيرين منا يتوقون إلى الشعور بأنهم جزء من حوار ذي معنى، تُسمع فيه آراؤهم وتُولى الاعتبار التام.

إن الأمر برمته يتعلق بأن تصبح محاورًا بارعًا. فإن أكسبك ذلك حلفاء جدًّا في طريقك، فذلك أفضل وأفضل. واسمحوا لي إذن أن أرسم لكم خارطة طريق لاستخدام فن الاستخراج، ما أن ترسخوا دعائم التواصل المتكرر مع حليف لأهدافكم.

الخطوة الأولى

ضع خطة. اعرف ما الذي تريده من اللقاء. ينبغي لهذه أن تكون لازمة مألوفة لديك الآن. وفي هذا المقام، يعني ذلك أن تكون محددًا بشأن المعلومات التي تود بشكل مثالي الحصول عليها من الشخص المستهدف.

الخطوة الثانية

حين تحدد النتائج المرجوة -أي المعلومات التي تحتاجها- توقف لبرهة واسأل نفسك: «هل هذا واقعي؟» فمن الأهمية بمكان ألا تفرط في الطموح. وتماّمًا كما أن غايتك في اللقاء الأول هي الظفر بقاء ثانٍ، ينبغي أن تكون

الأهداف في اللقاءات اللاحقة «ذكية» (SMART)؛ أي: محددة، وقابلة للقياس، وقابلة للتحقيق، وذات صلة، ومحددة زمنيًا.

وبالعمل بشكل عكسي، نجد أن الإطار الزمني محدد سلفًا، فهو مدة لقاءكم، والتي غالبًا ما يمكن التنبؤ بها، خاصة خلال يوم عمل. أما «الصلة» فستحدد بالكيفية التي ترى بها مساعدة حليفك لك في تحقيق هدف أسمى. وهذا سيختلف من حالة لأخرى، ومن المرجح أن يتطور، لذا اترك لنفسك مساحة من المرونة في هذا الشأن؛ فقط احرص على أن تسعى وراء معلومات تتناغم مع أهدافك المتطورة. وقد تناولنا مسألة «قابلية التحقيق»: داوم على مراجعة نفسك لتتأكد من أن هدفك واقعي، فإن ساورك الشك، فعُدِّله واجعله كذلك. أما «قابلية القياس» فواضحة: فإما أن تكتشف ما تريد معرفته أو لا. وأخيرًا، فإن «التحديد» يتطلب شيئًا من التفكير. فمن المغري أن تضع هدفًا مثل «معرفة الأنشطة الخيرية للشخص المستهدف». وفي ذلك قيمة بالتأكيد. ولكن فكر كم ستكون القيمة أعظم في «تحديد برنامجين خيريين ساهم فيهما الشخص المستهدف». قد تضيف «وكيف». ولكن فكر مليًا قبل أن تفعل ذلك. اسأل نفسك مجددًا عما إذا كان ذلك واقعيًا.

الخطوة الثالثة

جزء من الجواب على ذلك يكمن في هذه الخطوة. ارسم ملمحًا لشخصية المستهدف. نعم، دونه كتابة. ولكن يفضل أن يكون ذلك على نحو لا يكشف عن هويته، وألا يكون على قاعدة بيانات يسهل الوصول إليها. احترم حقه في الخصوصية، واحذر من أن تتعدى على أي من قوانين حماية البيانات. وبشكل عام، من الأسلم تجنب تسجيل أي بيانات حساسة عن الشخص المستهدف، كما هي مُعرّفة في «اللائحة العامة لحماية البيانات» (41)(GDPR)، حتى لو لم تكن تعمل كمنظمة.

قد تبدو كتابة ملمح للشخصية مهمة تبعث على الرهبة، ولكن لا ينبغي لها أن تكون كذلك. فلا أحد يتوقع منك أن تكون عالمًا نفسيًا محترفًا؛ فمعظم الجواسيس ليسوا كذلك، ولكنهم يقومون بتقييمات للشخصية بشكل روتيني، ذهنيًا وكتابيًا. ومن المرجح أيضًا أنه لن يكون لديك سوى معلومات محدودة تبني عليها تقييمك، بعد اجتماع واحد وتمارين استهداف عن بعد. ولكن سيكون لديك بعض المعلومات، والقليل من المعرفة، إذا ما أُعمل فيه الفكر، قد يفضي إلى الكثير. وقد يعينك استخدام نموذج عند إعداد تقييمك. قد يكون هذا نموذج «سمات الشخصية الخمس الكبرى». أو قد ترغب في أن تغوص أعمق قليلًا وتستخدم نموذج «مايرز-بريغز» لأنماط الشخصية الستة عشر. (42) ويمكنك دائمًا اختبار شخصيتك أولًا، باستخدام أحد الموارد المجانية العديدة المتاحة على الإنترنت. فهذا من شأنه أن يساعدك على البدء في التفكير في كيفية عمل تقييمات الشخصية منذ البداية.

الخطوة الرابعة

فكر مجددًا في تقنيات الاستخراج المحددة، وتأمل في أيها من المرجح أن ينجح مع الشخص المستهدف. فأيًا كان نموذج تقييم الشخصية الذي اخترته، لديك الآن نظام يمكنك أن تجري على أساسه مثل هذه التقييمات. قارن أفكارك بقائمة وكالة مكافحة التجسس والأمن الدفاعي لـ«العوامل البشرية التي تمكّن الاستخراج». افعل كل هذا بصرامة ودقة، وبأكبر قدر ممكن من الموضوعية. فالحيلة لن تنجح لمجرد أنها تروق لك وتعتقد أنك ستبرع فيها. وكما هو الحال في الكثير مما تناوله في هذا الكتاب، فإن الأمر لا يتعلق بك أنت. بل نمّ ذلك الجانب من نفسك المنفتح على الخارج، المتعاطف مع الآخرين. حاول أن تتخيل كيف ستشعر لو كنت في موضع الشخص المستهدف، حين تواجه بحيل شتى. ثق بحدسك.

الخطوة الخامسة

اختر تقنية واحدة من تلك التي تظن أنها قد تؤتي أكلها. واحدة فقط، ما لم تكن متمرسًا بالفعل في فن الاستخراج. فمحاولة استخدام أكثر من تقنية اثنتين ربما على أقصى تقدير- كشخص مبتدئ، لهو استدعاء للمتاعب. فالأرجح أنك ستبدو متكلفًا، أو غير صادق، أو الأسوأ من ذلك، مزعجًا. وإذا اكتشفت في اجتماع أنك لا تحرز تقدمًا نحو المعلومات التي تنشدها، فاسترخِ وعُد إلى بناء العلاقة؛ فغالبًا ما ستكون هناك فرصة أخرى. أن تخطئ في جانب الحيطة والحذر خير لك، فمارس الصبر وكن مستعدًا لقبول هبوط آمن بدلاً من المجازفة بالتحطم والاحتراق.

وطوال الوقت، وجه نفسك بوعي نحو فكرة التعاون. هل ما تنوي تحقيقه يتعلق ببناء تحالف على نحو تعاوني؟ أم أنه يتعلق باستغلال الشخص المستهدف؟ اجعل غايتك دائمًا هي الأولى، فهذا سيكون في صالحك على المدى البعيد. وجزء من هذا هو أن تفكر فيما يمكنك أن تقدمه للشخص المستهدف مقابل عونه. وقد لا يعدو عرضك هذا كونه مجرد توفير أذن صاغية، لا تصدر أحكامًا. ولعلك سندهش حين تكتشف مدى تقدير الشخص المستهدف لشيء بهذه البساطة.

ثم انطلق إلى الميدان، وجرب حظك، كما فعل توم.

دراسة حالة

غمرت السعادة توم حين تلقى مكالمة من موسى بعد أسبوع من إرساله لرسالته الإلكترونية. كان موسى في المدينة يزور والدته، واقترح أن يلتقيا لتناول فنانج من القهوة. قام توم باستطلاع المكان في اليوم السابق لموعدهما، وحدد طاولة هادئة في مقصورة منعزلة. وفي اليوم التالي، وصل

مبكرًا، ليظفر بالطاولة، حيث انضم إليه موسى لاحقًا، قائلاً إنه ليس لديه متسع من الوقت سوى نصف ساعة.

عقب اللقاء، فتح توم مجلدًا على حاسوبه الشخصي أسماه «موسى»، حريصًا على ألا يدرج اسم عائلته أو أي تفاصيل أخرى قد تكشف عن هويته. ثم حفظ مستندًا جديدًا في الملف ودون الملاحظات التالية:

«التقيت موسى في الثاني من يونيو في مقهى هاي رولر. استمر اللقاء أربعين دقيقة، قضينا معظمها في الحديث عن مسيرته المهنية. أخبرني أنه كان مراهقًا شديد الخجل، ويعود ذلك جزئيًا إلى تعرضه للتنمر من عنصرين في فصله، كانوا يسخرون من لكنته. وقد أثر فيه هذا الأمر، فوجد دروسًا مجانية في فن الإلقاء على الإنترنت، ولجأ إلى التمثيل ليعبر عن نفسه، فظهر في مسرحيات مدرسية شتى. ولم يمض وقت طويل قبل أن يصبح يؤدي بانتظام الأدوار الرئيسية في مسرحيات لشكسبير وآرثر ميلر. لم تكن عائلته ميسورة الحال، لذا حالفه الحظ وفاز بمنحة دراسية في إحدى كبريات مدارس التمثيل. وبعد ذلك، أجرى تجارب أداء للشاشة والمسرح حتى جاءت انطلاقته الكبرى، حين اختير لأداء دور متوسط في مسلسل بوليسي تلفزيوني تدور أحداثه في لندن. وقد أدت أدائه في ذلك المسلسل إلى أن تواصل معه وكلاء أعمال رفيعو المستوى، وأصبح بوسعه أن يختار منهم من يشاء. وقد أشار عليه الوكيل الذي اختاره بالابتعاد عن التلفزيون، وفتح له أبوابًا في أوروبا، لأنه يتحدث الفرنسية بطلاقة. وقد رعاه مخرج سينمائي باريسى، فانطلقت مسيرته المهنية في القارة الأوروبية انطلاقًا باهرة.

قال موسى إنه يشتاق إلى مسقط رأسه ويجد الباريسيين صعبى المراس. وهو يعتزم العودة إلى دياره قريبًا، ليكون على مقربة من والديه المسنين.

ومن اللافت للنظر أنه يأمل يومًا ما في تأسيس علامته التجارية الخاصة في عالم الأزياء.

أما أنا، فلم أتحدث عن نفسي إلا قليلًا، مكتفيًا بالإشارة إلى أنني قد تعرضت أيضًا للتنمر في المدرسة بسبب ميولي الجنسية. قلت إنني شعرت بأني أواجه تحديات تماثل تحدياته، بصفتي عضوًا في مجموعة أقلية. ودعوته إلى أن يفيض في الحديث عن تجاربه مع العنصرية، فقال إنها، في نهاية المطاف، قد جعلته أشد قوة وأصلب عودًا.

لقد انسجمنا انسجامًا تامًا، ووافق على أن نلتقي مرة أخرى قبل عودته إلى باريس، حتى يتسنى لي أن أعرض عليه ملف أعماله. وسيكون لقاءنا في حانة «النسر الرمادي» في السابعة من مساء الثامن من يونيو.

إن موسى، بالنسبة لممثل، انطوائي على نحو يثير الدهشة. فهو يتحدث بهدوء وتواضع، وكثيرًا ما يعتذر إذا شعر أنه يستأثر بالحديث. وهو يتمتع بشخصية ودودة للغاية، ويبدو أنه نافر من الصراع بطبعه، ويقدم الآخرين على نفسه. ومن الجلي أنه منفتح على الأفكار والتجارب الجديدة، ومستعد حتى للعيش في مدينة يجدها صعبة، ولتغيير مساره المهني بناءً على اقتراح الآخرين. كما يُظهر درجة عالية من يقظة الضمير، إذ يحرص كل الحرص على رعاية عائلته. لقد وصل في الوقت المحدد، وقبل أن تغادر، جمع فنجاني القهوة وأعادهما إلى المنضدة، مع إكرامية للنادلة. طلبت منه توقيعه، فخط لها رسالة رقيقة على جانب كوب ورقي. من الواضح أنه مرهف الحس ومراعٍ لمشاعر الآخرين، ولكنه ليس عصابيًا. لقد أخذ وقته لتقييم ذاته وفهم مكانته في العالم.

في لقائنا القادم يوم 8 يونيو، سأهدف إلى معرفة ما إذا كان موسى قد قدم دعمًا إرشاديًا لشباب بشكل فردي في الماضي، وإن كان قد فعل، فما هو

الشكل الذي اتخذه ذلك وما الذي دفعه إليه. أعتقد أنه سيستجيب بشكل جيد إذا أخبرته عن عملي التطوعي في «مأوى سابلينغز لرعاية الأطفال في مرحلة الاحتضار» وما يدفعني لتكريس وقتي له. كما لدي شعور بأنه يود أن يُقدَّر على مساهماته في العالم بعيدًا عن مجال التمثيل».

ما الذي كان يفعله توم؟ لقد مارس فن الإصغاء الفعال خلال لقائه بموسى، وأمضى وقتًا طويلًا يتأمل في تفاعلهما، ويحلل أفعال موسى وكلماته. ذلك أنه كان يهدف بعد ذلك إلى أن يكتشف ما الذي يحرك دوافعه الكامنة، قبل أن يطلب منه دعمًا محددًا. وبعبارة أخرى، كان يخطط لسبر أغوار دوافع موسى. إن لدور الدوافع أهمية محورية في تجنيد العملاء في عالم التجسس، وهو لا يقل أهمية في تفاعلاتنا الشخصية والمهنية، لا سيما حين نطلب شيئًا من شخص ما. وسنتناول هذا الموضوع بالدراسة والتحليل في الفصل التالي.

ولكن، أولاً، حاشية لا بد منها. إن الاستخراج فن. فحتى أمهر الممارسين يصل أحيانًا إلى طريق مسدود. إذ لا يمكن للمرء أن يعرف سلفًا أي من المقاربات الممكنة المتنوعة ستؤتي أكلها. وأحيانًا، تؤتي المجازفة ثمارها، كما ستوضح الحكاية التالية.

* * *

لقد قابلت في حياتي الكثير ممن يحملون رتبة العقيد، ولكن لم يكن أي منهم اسمًا على مسمى أكثر من «العقيد أتك».(43)

روميك، جنوب السودان، عام 2010. قبل عام واحد من الاستقلال. بعد أكثر من عشرين عامًا من حرب أهلية مدمرة، كان «الجيش الشعبي لتحرير السودان» (SPLA) -وهو حركة عصابات- قاب قوسين أو أدنى من هدفه

المتمثل في فصل الجنوب المسيحي-الوثني في غالبيته عن الخرطوم الإسلامية. وفي إطار الإعداد لمستقبل مستقل، قرر الرئيس سلفا كير أن يتم نقل بعض من رجال الميليشيات التابعين له إلى وكالة استخبارات مدنية ستصبح فيما بعد «جهاز الأمن الوطني» (NSS). وكنت أنا رئيسًا لفريق خاص مرابط في رومبيك لمدة ثلاثة أشهر، لتدريب عشرين منهم على المهارات اللازمة للخدمة في هذا الجهاز.

لم تكن الأمور تسير على ما يرام بالنسبة لي.

كان التدريب شاقًا ومضنيًا. كان المجندون طلابًا جيدين، رغم أن الكثيرين منهم لم ينالوا إلا حطًا قليلًا من التعليم الرسمي. كانوا فضوليين، نهمين للمعرفة، منتبهين، وكان العمل معهم متعة حقيقية. ولكن كان من العسير أن تنتزع مقاتل الأدغال من كيان ضابط المخابرات الطموح. ففي كل صباح، وبدلاً من السترات، كانوا يعلقون بنادق الكلاشينكوف وأحزمة الذخيرة على ظهور كراسيهم. وخلال تمارين الاستجواب، كانت غريزتهم تدفعهم إلى التمر والصياح، بدلاً من استخراج المعلومات بلطف من المستهدفين. كان خطر العنف يلوح في الأفق دائماً. لم أستطع أن أنفض عني ذلك الشعور الملازم بأنني كنت أضيع وقتي. وبعد سنوات، وحين قرأت الروايات عن تحول جهاز الأمن الوطني إلى أداة للقمع والسيطرة، عاودني ذلك الشعور القديم.

كانت طبيعة الأرض هي الأخرى تمثل تحديًا. فدرجة الحرارة كثيرًا ما كانت تتجاوز 35 درجة مئوية، ونادرًا ما كانت تهبط عن 25، حتى في جوف الليل. وكان مجتمعنا السكني متواضعًا، بتكييف هواء محدود يعاني من انقطاع متكرر للكهرباء. كان هناك حمام سباحة في الموقع، تملؤه مياه فاترة راكدة تتلألأ فوقها طبقة من الطحالب الخضراء، وتفوح منها رائحة الموت. أما وجباتنا -التي كان يعدها على عجل رجل ماليزي دائم البشاشة يضع إصبعه في أنفه

دومًا ولم تقع عليه عين قط وهو يغسل يديه- فكانت بلا نكهة ولكنها غير صحية؛ كتل من اللحم من مصادر مريبة تسبح في برك من الزيت، تصحبها عصيدة سميكة من دقيق الذرة. ولم يكن من الحكمة أن يخطو المرء خارج المجمع الآمن، حيث كانت شوارع تفتقر لكل شيء آخر، وتعج بشباب خارج على القانون. أما داخل البوابات، فكانت أفاعٍ خطيرة ومخلوقات أخرى تزحف بين غرفنا المنفصلة وأحيانًا بداخلها. وذات يوم، شعرت بثقل غير مألوف تحت طية صدر سترتي -والسماء وحدها تعلم لم كنت أرتمي سترة في ذلك القبط- فقلبتها لأجد عقربًا قد اتخذ منها عشًا. ومنذ ذلك الحين، أصبحت أتفحص حذائي وثيابي كل صباح قبل أن أرديها.

لم يكن هناك الكثير لفعله في المساء، وأنا وفريقي نحاول هضم غضاريف العشاء. كان بوسعنا أن نشترى بيرة معبأة من حانة بدائية، يديرها الماليزي المبتسم. ولكن زجاجة واحدة كانت كفيلة بأن تسبب صداعًا عنيفًا يطرق الرأس. وفيما عدا ذلك، كان المآل هو العودة إلى غرفنا للقراءة، رغم أن زادي من مواد القراءة كان قد نفذ. لم تكن هناك أجهزة تلفزيون، ولا تغطية واي فاي أو هاتف محمول، وبالتالي لا مكالمات إلى الوطن. وقد ضاعف هذا من ألم الحنين إلى الوطن الذي كان يعتصرني، لأنني كنت أفوت عيد ميلاد شريكتي.

كنت أيضًا معتل الجسد، بفعل الحرارة، وسوء التغذية، وانعدام الحركة، ونوبة من عرق النسا، ذلك الداء الذي ينتابني بين الفينة والأخرى. وكل من جرب عرق النسا يعرف أنه ألم لا يرحم، يبعث على البكاء، يشع من أسفل الظهر، نزولًا في إحدى الساقين إلى أخمص القدم، فيجعل من العسير جدًّا التركيز على أي شيء آخر. وقليلة هي الأوضاع، وقوفًا أو جلوسًا أو استلقاءً، التي تهب المرء راحة منه. ولعل أقرب عيادة صالحة للاستعمال كانت في

جوبا، على مسيرة يوم كامل بالسيارة فوق دروب طينية إلى الجنوب. لم يكن أمامي خيار سوى أن أتحمل الألم. كنا قد أمضينا ستة أسابيع من انتدابنا الذي يدوم ثلاثة أشهر، وكنت أفكر في طلب استبدالي. وبعبارة أخرى، كنت أفكر في الاستسلام. وقليلون كانوا سيلوموني على ذلك.

ولكنني كنت أشعر بشغف عميق تجاه جنوب السودان. كنت قد سمعت حكايات مروعة عن سوء معاملة شعبه على أيدي الميليشيات التي ترعاها الخرطوم: عن الاغتصاب الممنهج، والتعذيب، والقتل. وقد روى لي أحد سكان جوبا أنه شهد جنودًا يوثقون جيرانه المدنيين في أكياس من الخيش، ثم يضحكون وهم يلقون بهم في النيل. كنت معجبًا بمثابرة وصمود مقاتلي الجيش الشعبي لتحرير السودان، أولئك الذين انطلقوا للثأر من هذه المظالم وحماية أبناء وطنهم. كنت أوّمن بأن قضيتهم عادلة وتستحق أن يُعرف عنها على نطاق أوسع. وكنت أستشيط غضبًا لأن الحكومة البريطانية، من بين آخرين، رفضت الاعتراف بما كان يحدث وظلت متشبثة بسياسة السعي وراء سودان موحد.

لقد أتاح لي عملي في إدارة دورة الاستخبارات وصولًا لا مثيل له إلى الجنود الحاليين والسابقين، وكلهم في جعبتهم حكايات استثنائية يروونها، وكلهم يحترقون بنيران ظلم سادتهم الشماليين. لذا، عقدت العزم على البقاء، وعلى أن أكرس وقت فراغي لتدوين تجاربهم. ولاحقًا، كنت سأكتب روايات رسمية عن كفاحهم، وغاياتهم، والقيم التي كانت دافعهم، لأشاركها مع الدبلوماسيين والصحفيين الغربيين. كنت سأقوم بدوري لدعم شعب شعرت أنه قد حُرّم من فرصة عادلة ليُسمع صوته، شعب لم تكن أصواته تُسمع في الغرب إلا إذا كانت في ملعب كرة السلة (فشعب جنوب السودان يمتاز بقامته الفارعة

اللافتة). فإن كان ذلك يعني أن أمضي قدمًا في هذا القبط، متألّمًا من وجع عرق النساء، فليكن. فما قيمة هذا العناء اليسير مقارنة بمحنة مضيبي؟

أمضيت فترات الاستراحة، وأوقات الغداء، والأمسيات مع طلابي، أصغي إليهم وهم يصفون أيامهم مع الجيش الشعبي لتحرير السودان. حكايات عن التدريبات والدراما، والرفقة والتمويه، والقنابل اليدوية والالتحام المباشر. كانت قصصًا مثيرة، لكنني كافتحت لأتواصل معهم عاطفيًا. كانوا جميعًا متحفظين، يرفضون الخوض في أي شيء يتجاوز حدود الوقائع المجردة، ويأبون الكشف عن الإنسان خلف الزي العسكري. وحين كنت ألح عليهم ليشرحوا ما كان دافعهم، وماذا شعروا حيال تجاربهم، كانوا جميعًا يجيبون بذات الجواب: «يجب أن نتحدث إلى العقيد أتاك». ولمّ هو بالذات؟

لأنه كان جنديًا طفلًا.

وُلد العقيد أجاك «جاي أتاك» عام 1983، وهو العام الذي اندلعت فيه حرب الاستقلال الثانية في جنوب السودان. وقد قُدِّر لهذه الحرب أن تستمر حتى عام 2005، لذا كان «أتاك» أكثر من مجرد «طفل حرب»؛ لقد كان طفل حرب، ومراهق حرب، وبالغ حرب. لقد صاغه رعب النزاع المسلح، وتشرب به حتى الثمالة. الحرب هي التي حددت ماهيته.

كان الآن يجلس قبالي في غرفتي الشبيهة بصومعة راهب، هو على كرسي خشبي مستقيم كان يصر تحت ثقله، وأنا جاثم على السرير، أتلوى باحثًا عن أي زاوية تخفف من عذابي مع عرق النساء. كان «أتاك» قد ألقى ببندقيته بيننا على أرضية المشمع المبقعة. كانت وحدة تكييف الهواء قد لفظت أنفاسها الأخيرة، ورائحة العرق في الغرفة قوية ونفاذة. كنت قد فتحت النوافذ، وكنا نسمع عواء بنات أوى في الخلفية. وبين الفينة والأخرى، كان يقطع الصمت صوت ارتطام ورفرة أجنحة محمومة؛ حشرات طائرة مجهولة الهوية -بعضها

بحجم حبة الجوز- كانت تصطدم بالشاشات المعدنية الواقية من البعوض، وقد أربكها الضوء المرتعش لمصباح مكشوف منخفض الواط، يتدلى فوقنا من سلك قذر.

كان رجلاً مهيباً، يبلغ طوله مترين تقريباً، مكتنراً بالعضلات، وقد حُفر وجهه بالندوب الطقسية لقبيلة الدينكا. جلس بلا حراك، إلا من مضغه لجوز الكولا الذي كان يمسكه بيده اليسرى. ثبت عليّ عينين داكنتين لا ترمشان. لم تكن نظرتة تنم عن ريبة، تمامًا، بل كانت أقرب إلى الحيرة المشوبة بالدهشة. كنت أول شخص على الإطلاق يطلب منه أن يروي قصته. كان حائرًا، وعنيديًا، وقليل الصبر. فقد كان من المقرر أن يغادر الدورة في صبيحة اليوم التالي، ليتولى منصبًا في ديوان الرئيس. كان قد نال ترقية، ولم يعد لديه الآن سبب وجيه ليجامل رئيس تدريبه. ولكنه وافق على الحديث معي من باب اللياقة.

لقد كان حوارنا في البداية مقتضبًا إلى حد محبط، ودائريًا أحيانًا. وكان أحد الحوارات كالتالي: «من فضلك حدثني عن كيفية انضمامك إلى الجيش».

«قال أبي إنه يجب عليّ ذلك».

«يجب؟»

«أجل. كان واجبي».

«واجبك؟ كلمة لها وزنها. فماذا تظن أن أباك كان يقصد بها؟»

«كان يقصد أنه كان من واجبي أن أنضم إلى الجيش».

لم يكن من المفترض أن تكون محادثتنا تمرينًا على الاستخراج، ولكنها أصبحت كذلك، وكنت أكابد فيها الأمرين. ويعود ذلك جزئيًا إلى أن «أتاك» كان رجلاً يصعب سبر أغواره. لم يكن انبساطيًا أو انطوائيًا بشكل ملحوظ، وذا قبول متوسط، ومنفتحًا في بعض النواحي ومنغلقًا في أخرى، وذا ضمير يقظ

إلى حد ما، وليس عصائياً ولكن مع بعض الأدلة على تفكير يتسم بجنون الارتياب (وهو أمر غير مفاجئ).

وكما هو الحال مع الآخرين، لم تكن هناك مشكلة في حمل «أتاك» على أن يسرد لي الحقائق المجردة. كنت قد علمت أن والده قد ذهب إلى القتال وهو لا يزال طفلاً، وعاد على عكازين. وأن رجال ميليشيا الخرطوم قد اجتاحوا قريته بعد ذلك بوقت قصير، وأنه هو وأسرته وجيرانه قد أُجبروا على الخروج من ديارهم. وقد قطعوا رحلة شاقة بحثاً عن ملجأ عبر الحدود إلى إثيوبيا. وهناك، وفي الثانية عشرة من عمره، استماله والده للانضمام إلى معسكر تدريب تابع للجيش الشعبي لتحرير السودان. كان سريع التعلم، وسرعان ما عاد إلى جنوب السودان، حيث كان يقوم بما أسماه «مهمات تخريبية» لكتيبته: عمليات تخريب خلف خطوط العدو، كانت تقوم بها مجموعات من الجنود الأطفال يرتدون ملابس مدنية ويزرعون المتفجرات لتفجير خطوط الإمداد. لقد كانت تلك مهام انتحارية بحق.

بعد مضي ساعة أو نحو ذلك من حوارنا، كنت قد أحطت علمًا بالأحداث وتسلسلها الزمني، ولكنني ظللت أجهل تمامًا تلك الجوانب المثيرة للاهتمام حقًا في تلك الأحداث. كيف جعلت أتك يشعر؟ وما الذي دفعه ليعرض حياته الغضة للخطر، وبفجر خطوط الإمداد بينما كان من المفترض أن يركل كرة قدم مع رفاقه؟ وعمّ كان يتحدث هو ورفاقه من الجنود الأطفال وهم يتسللون خلف خطوط العدو؟ وما هو الأثر بعيد المدى للحياة العسكرية عليه؟ وكيف كان يشعر حيالها الآن؟ هل كان الأمر يستحق كل ذلك العناء؟ وهل كان ليقول لابنه الذي لم يبلغ سن المراهقة بعد، إن من واجبه أن ينضم إلى الجيش الشعبي لتحرير السودان؟

كنت قد جربت العديد من الحيل تحت عناوين الأرضية المشتركة، والمعاملة بالمثل، ومناشدة الأنا. ولم يوصلني أي منها بعيدًا. فبادئ ذي بدء، كان من العسير إيجاد أرضية مشتركة بين شخص نشأ في بلد متقدم في زمن السلم، وشخص وُلد في أتون الصراع والنزاع. وفي الحديث، لم يكن في جعبتي الكثير لأقدمه لأدعو إلى المعاملة بالمثل: فلم يكن أذاك مكترنًا جدًّا بمشاعري أو أحاسيسي تجاه أي شيء. ولماذا عساه أن يكثر؟ وكان كبرياء أذاك متجددًا، لا في الكيفية التي جعلته بها تجربته كجندي طفل يشعر، بل في فخره بأنه قد خدم وطنه.

شعرت بأن أي سيطرة كانت لي على اللقاء تفلت من بين يدي، ويحل محلها شعور بالعقم واللا جدوى. كنت منتحلًا، دجالًا. فما مكاني أنا لأعلم هؤلاء الرجال كيفية استخراج المعلومات من محاورين عازفين عن الكلام؟ من الواضح أنني لم أكن أهلًا لهذه المهمة بنفسي. كنت أبدأ في فهم لماذا كانوا يفضلون تكسير المقاعد على ظهور الناس على استدراجهم إلى تبادل الأسرار. ليس أنني كنت قادرًا على ذلك. لم أستطع إلا أن أقارن بينتي الهزيلة وذراعي النحيلتين بنية أذاك الجسدية المهيبة. في تلك اللحظة، شعرت بأنني مستنزف الطاقة وغارق في الألم لدرجة أنني شككت فيما إذا كنت سأقوى حتى على رفع بندقيته الكلاشينكوف من على الأرض.

اقترحت استراحة قصيرة. خرج أذاك ليدخن، ولجأت أنا إلى الحمام. بقيت هناك طويلًا، أفكر. كان أذاك سيغادر غدًا، لذا لم يعد لدي وقت لبناء الثقة معه. ولكن، لعل هناك سبيلًا آخر لحمله على الكلام. لقد كان رجلًا فخورًا، شديد الفخر. كان عليّ أن أعمل على هذه النقطة، إن أردت أن أرتقي بحوارنا من سرد الحقائق إلى بوح المشاعر. وأفضل طريقة استطعت التفكير فيها

لتحقيق ذلك، كانت استخدام الاستفزاز: تلك التقنية الأكثر خطورة ومجازفة على الإطلاق.

فهل ملكت الجرأة لذلك؟

عاد أتاك إلى غرفتي وأنا أخرج من الحمام. زحف صرصور عبر طريقه، فسمعت طقطقة غضروفه وهو يُسحق تحت حذائه العسكري الضخم. عدت أعرج إلى سريري، وأتاك يراقبني دون أن ينبس ببنت شفة، وهو يمسح حذاءه بعناية على ممسحة الأرجل شبه الملساء.

استعاد مقعده، تثاءب، ثم نظر إلى ساعته بتكلف واضح.

قال: «أحتاج إلى أن أنام قبل أن أسافر لمقابلة الرئيس في جوبا صباحًا. هل يمكننا أن ننهي هذا الأمر الآن؟»

جزء مني لم يكن يريد شيئًا أكثر من ذلك. كنت قد اقتصدت حتى الآن في استخدام الباراسيتامول في حقيبي الطبية، فتبقى لدي حفنة منه. لربما كان بوسعي الآن أن أتمنى لأتاك ليلة هانئة، وأخذ جرعة مضاعفة وأختلس قسطًا من النوم، قبل أن أجري مكالمة عبر الهاتف الفضائي وأطلب إجلائي جواً من هذا المكان. لقد انتهت اللعبة.

لكنني ذكرت نفسي بأنني كنت أكرّم أتاك ورفاقه. كنت مصممًا على أن أروي حكاياتهم، وكان حدسي يخبرني أن حكايته آسرة؛ من ذلك النوع من القصص الإنسانية التي يمكن أن تقلب نظرة جمهور ما إلى صراع بأكمله. فلو توقفت الآن، لكنت أخذه هو والآخرين. ولكنك أفعل ذلك، لأكون صادقًا بقسوة، لأنني كنت خائفًا منه. ومن ردة فعله المحتملة على ما خططت لقوله، وأنا أتأمل في خلوة حمامي. حدثت في البندقية لثوانٍ معدودات، مفكرًا في

كل ما تمثله في كفاح جنوب السودان من أجل بناء أمته. ثم رفعت رأسي،
وقابلت عيني أتك الغامضتين اللتين لا تفصحان عن شيء.

«إلى الجحيم إذن»، قلت في نفسي. أخذت نفسًا عميقًا وقلت: «حسنًا، أنا
أفهم. وأشكرك على وقتك هذا المساء. ولكن، قبل أن ننتهي، أود فقط أن
أسمع رأيك في أمر أخبرني به أحد معارفي في الخرطوم. هو رجل عسكري،
وقال إنه كان جزءًا من القوة التي أتت إلى قريبتكم».

للمرة الأولى، بدا الاضطراب على وجه أتك. «وماذا قال هذا
الصرصور؟» بصق الكلمة بصقًا.

«أخبرني أن الجيش لم يأت لقتالكم، بل جاء في مهمة إنسانية. وأنهم جلبوا
الطعام والماء والمؤن الطبية إلى قريبتكم».

قال أتك: «إنه لكاذب». ثم أشعل سيجارة أخرى، دون أن يكلف نفسه عناء
الخروج هذه المرة.

قلت: «إنه رجل مهذب. ولا أظنه قد كذب عليّ قط». سحب أتك نفسًا
عميقًا من سيجارته، وثبت عينيه عليّ وأنا أغير من جلستي، باحثًا عن أي وضع
يريح أسفل ظهري. واصلت حديثي: «أخبرني صديقي أنه ورفاقه قد أتوا
لمساعدتكم، حاملين رسالة سلام من الخرطوم، وأنكم جميعًا هربتم لأن...»
ترددت.

قاطعني أتك: «لأن ماذا؟» تكلمت بصوت خفيض وبطاء، محاولًا ألا أنكمش
أمام نظرة أتك الثابتة التي لا تلين.

«لأنكم كنتم جميعًا جناء».

جلس أتك مذهولًا لعدة ثوانٍ. عيناه، اللتان كانتا غامضتين عديمتي التعبير
حتى تلك اللحظة، ومضتا بنار السخط والغضب والاستياء. فهل كان ذلك

موجهًا نحو «مصدري» السوداني؟ أم نحوي أنا، مجرد حامل للرسالة؟

فجأة، نهض واقفًا، فطالني بظله وهو يشير إليّ. قال متوعدًا، بصوت خفيض يقطر تهديدًا: «لَمْ عساك تصغي لما قاله ذلك الوغد؟» حاولت جاهدًا أن أمنع الارتجاف عن صوتي. «أنا لا أقول إنه كان على صواب، ولكن هذا ما تقوله الخرطوم. وبوسعي أن أساعدك في وضع الأمور في نصابها».

«أنت تساعدني!» بدا صوت أتك ساخرًا غير مصدق. «ولكنكم أيها الغربيون لا تعرفون شيئًا. تجلسون في بيوتكم في لندن، تنعمون بأجهزة تلفازكم وسياراتكم، بينما نقاتل نحن من أجل حريتنا ونرى أحياءنا يُذبحون. أنتم لا تعرفون شيئًا».

قلت: «أعلم ذلك يا سيادة العقيد. ولهذا السبب التمسيت الحديث معك. أرجوك، أخبرني أنت. حينها يمكنني أن أخبر الآخرين». تردد لبرهة، ثم، ببطء، عاد فجلس. مسح جبينه وعينيه بكم قميصه، وارتخت كتفاه في استسلام. ثم انهار السد.

على مدى الساعتين التاليتين، تكلم أتك وأنا أصغيت. لم تكن لدي فرصة لأوجه دفة الحديث، ولا قدرة على استيعاب كل ما كان يقوله. لذا، تركت جهاز التسجيل الصوتي يقوم بمهمته، مكتفيًا بإيماءات عرضية وهمهمات تشجيع. مرة، توقفنا لأجلب له ماء. ومرة، زمجر غضبًا. وفي مرة أخرى، حين استذكر كيف استخدمت أمه عربة يدوية ككرسي متحرك مؤقت لتدفع والده إلى بر الأمان في مخيم اللاجئين، بكى. وكان بكاؤه هذا أشد إقلاقًا من غضبه. حدثني عن الألم العاطفي الذي دفعه إلى القتال، وعن التزامه تجاه أسرته، ومجتمعه، وأمته، ومثله العليا. أخبرني ما هي تلك المثل. صب لعناته على حكومة

الخرطوم وعملائها، ولكنه أقسم بأنه سيسعى إلى المصالحة مع جلاديه، ما أن تتحرر بلاده. تكلم، وأفاض في الكلام. وأنا أصغيت.

وأخيرًا، حين فرغ ما في جعبته، أوقفت جهاز التسجيل وشكرت أتك على وقته وعلى صراحته. أخبرته بأنني شعرت بالفخر لأنه قد اختارني لأشاركه مثل هذه التجارب المؤلمة، ووعده بأنني سأبذل قصارى جهدي لأروي للعالم قصة جنوب السودان.

جلس لبرهة، كما لو كان يقلب في ذهنه ما إذا كان سييوح بما يجول في خاطره. ثم قرر أن يتكلم، وهو يللم بندقيته الكلاشينكوف.

قال: «أتعرف يا فيشر؟ أنت على حق. إن بلادي بحاجة إلى حلفاء من أمثالك». ثم أوما برأسه نحو جهاز التسجيل. «إنني لأتمنك على ما قلته، وأثق بأنك ستتعامل معه بعناية. فالعالم بحاجة إلى أن يعرف حجم معاناتنا». وبينما كان يلقي ببندقية على ظهره، أضاف: «ويؤسفني أن أغادر دورتك. فما تعلمنا إياه لهو أمر حيوي لأمتنا الوليدة. سأتحدث إلى الآخرين قبل أن أرحل، وسأوصيهم بأن يتعلموا منك. فأنا أعلم أنهم يكونون لك الاحترام، كما أكنه أنا لك».

نهضت لأودع أتك، وفوجئت بأن ذلك الألم الذي كان يعتصر ظهري قد بدأ يخف. لربما سابقى، بعد كل شيء.

* * *

خلاصة

• احرص كل الحرص على ألا تستخدم مهارة الاستخراج إلا لغايات إيجابية، وفي سبيل بناء تحالفات تعاونية. ولتحقيق ذلك، ستحتاج إلى التخطيط للقاءاتك.

• ضع أهدافًا للمعلومات التي ترغب في استخلاصها وتأكد من أنها «ذكية» (SMART): أي محددة، وقابلة للقياس، وقابلة للتحقيق، وذات صلة، ومحددة زمنيًا.

• قم بإعداد تقييم لشخصية حليف أهدافك، ولعلك تستخدم في ذلك سمات الشخصية الخمس الكبرى أو نموذج مايرز-بريغز لأنماط الشخصية الستة عشر.

• لا تتردد في الاحتفاظ بسجلات للقاءاتك مع الشخص المستهدف، وأنت في طور إعداد تقييم له.

• احترم حق الشخص المستهدف في الخصوصية، والتزاماتك القانونية المتعلقة بالتعامل مع البيانات. وإياك أن تسجل أي بيانات حساسة عن أي فرد. قرر أي من تقنيات الاستخراج ستكون أنجع مع شخصية المستهدف، واختر واحدة -أو اثنتين على أقصى تقدير- لاستخدامها في لقاءك التالي.

• ذكر نفسك بأنك تنشئ التعاون. فما الذي يمكنك أن تقدمه للمستهدف لتجعل اللقاءات ممتعة أو نافعة له هو أيضًا؟ لعل الأذن الصاغية تكفي.

الفصل الخامس

القوة الكامنة في تحديد الدوافع

لقد كتبت في الفصل الثاني أن «الستار» هو، على الأرجح، «أهم مهارة في ترسانة الجاسوس». هذا جيد، ولكن الستار لذاته لا طائل من ورائه. لقد تعلمنا أن الستار المتقن لا يكون أبدًا إلا في خدمة غاية أخرى؛ فاستخدامه يوفر ذريعة للجاسوس ليتواصل مع الشخص المستهدف في المقام الأول، ويؤسس لاهتمامات مشتركة تصبح التربة الخصبة للاستقطاب الناجح لذلك الشخص، ويضع إطارًا تُوظَّفُ ضمنه تقنيات الاستخراج. وكل هذا يعمل في سبيل بلوغ ذلك الجانب المحوري لأي عملية تجنيد للعملاء: ألا وهو مناقشة الدوافع. والواقع، لو طُلب مني أن أوجز مهمة الجاسوس في عبارة واحدة، لكنت تلك العبارة هي: «تحديد دوافع المستهدفين واستغلالها».

فإذا كانت مهارة الاستخراج تُستخدم لحمل المستهدف على أن «يقول» شيئًا ما، فإن مهارة استغلال الدوافع تُستخدم لحمله على أن «يفعل» شيئًا ما. وفي حالة علاقة الجاسوس بالمستهدف، يستخدمها الجاسوس لإقناعه بأن يصبح عميلًا. وبعبارة أخرى، أن يخون بلاده أو قضيته: أن يصبح خائنًا.

فلا يساورنكم أدنى شك؛ فما كان لأحد أن يصبح عميلًا لو لم يكن لديه بالفعل دافع قوي يدفعه إلى ذلك. فالمخاطر جسيمة لدرجة لا يمكن معها المجازفة.

وهذا ما يقودنا إلى الحقيقة الكامنة في قلب عالم التجسس، تلك الحقيقة التي تتيح للجواسيس تحقيق ما هو خارق للعادة، وما لا يمكن حتى تصوره.

وهي أنه في عملية التجنيد الناجحة، لا يفعل الجاسوس شيئاً سوى النفاذ إلى استعداد دفين -بل وربما توك وشوق- كان كامئاً في الشخص المستهدف قبل أن يظهر الجاسوس في حياته. إن براعة الجاسوس تتجلى في قدرته على تحديد دوافع الشخص المستهدف الخاملة أو شبه الخاملة، وتهيئة الظروف التي يشعر فيها الشخص بالقدرة على تحقيقها. وبعبارة أخرى، إن تحديد دوافع الشخص المستهدف يمكن الجاسوس من تحقيقها، وتحقيق دوافعه بدوره يمكن من تجنيده كعميل.

وبصياغة أخرى، يدرك الجاسوس البار تمام الإدراك أن هذه المهنة لا تتمحور حوله، بل تتمحور بأكملها حول الشخص المستهدف. وسينظر الجاسوس البار إلى نفسه على أنه «المُيسَّر الأسمى» لطموحات الشخص المستهدف. ذلك أن الدوافع الصالحة لا تنبع إلا من الداخل.

لقد أدرك جهاز الكي جي بي هذه الصلة بين دوافع الشخص المستهدف ودور الجاسوس كميَّسَّر، مشيراً إلى أنه: «في سياق البحث عن الدوافع المهيمنة على سلوك الشخص المستهدف، وعن رغباته ومشكلاته، يجب على العميل [الجاسوس] أن يلفت الانتباه إلى نفسه بوصفه شخصاً قادراً على مساعدة المستهدف في تحقيق رغباته وحل مشكلاته [...] وهنا يتجلى فكر العميل الإبداعي، وفنه كمجتد وضابط استخبارات».(44)

كما توضح ملاحظات التدريب الخاصة بالكي جي بي، فإن استغلال دوافع الشخص المستهدف ينطوي على مرحلتين متميزتين. الأولى هي تحديد ماهية هذه الدوافع. والثانية هي أن توضح للشخص المستهدف كيف يمكن للجاسوس أن يعينه على إشباعها. وسندرس هنا المرحلة الأولى ذات الأهمية القصوى، ونتقل إلى المرحلة الثانية في الفصل التالي.

إن الجواسيس مفكرون منهجيون، ويميلون إلى التفكير في الدوافع على نحو منهجي. وهذا غالبًا ما يتضمن نموذجًا يُعرف بـ«مايس» (MICE).

«مايس» هو اختصار يرمز إلى: المال (Money)، والعقيدة (Ideology)، والإكراه (Coercion)، والأنا (Ego). قد يخبرك بعض الجواسيس أن كل الدوافع الممكنة التي قد تدفع شخصًا ما لقبول عرض التجنيد، ستندرج بدقة تحت أحد هذه العناوين الأربعة. غير أنني أختلف مع هذا الرأي إلى حد ما، وسنعود إلى هذه النقطة لاحقًا.

المال

كان أحد زملائي المدربين في جنوب السودان مغرمًا بترديد المقولة التجارية القديمة: «حجم المبيعات غرور، والربح تعقل، ولكن النقد هو الملك». وتراودني الرغبة في إعادة صياغتها لتناسب أغراض عالم الاستخبارات: «الإكراه حماقة، والأنا غرور، والعقيدة تعقل، ولكن النقد هو الملك».

في المسلسل التلفزيوني «الخلافة» (Succession)، يقول كيندال روي في تأبين والده إن المال هو «شريان الحياة، أكسجين هذه الحضارة الرائعة التي شيدناها من الطين». ولا بد من الإقرار بأن هذه لغة منمقة ومزخرفة، ولكن وجهة ما تقوله لا يمكن إنكارها. فبغض النظر عن مدى استياء البعض من الأمر، فإن المال هو ما يمسكنا معًا، جسديًا وروحًا، ومجتمعًا. وغالبًا ما يكون أشد المحتجين على هذه الحقيقة هم من يملكون أكبر قدر منه. فلم أقابل قط شخصًا غارقًا في الفقر يبدي أي ازدراء للمال، حتى وهو يستنكر التفاوت في توزيعه. فأولئك الذين لا يملكون مالا يتوقون إليه، وأولئك الذين يملكون بعضه يسعون جاهدين للمزيد، وأولئك الذين يملكون أكثره يكنزون به بحرص (مع بادرة عرضية لتهدئة الضمير تُقدّم في صورة عمل خيري). وهذا أمر مفهوم، فكما

كان والدي مولعًا بالقول: «المال قد لا يشتري لك السعادة، ولكنه بالتأكيد يشتري لك شكلًا من البؤس أكثر راحة».

إن للمال تفرد في أنه قادر على أن يلعب دورًا في كل مستوى من مستويات «هرم ماسلو للاحتياجات»، ذلك الهرم الذي يفترضه أبراهام ماسلو منطبقًا على البشر كافة. ولمن لم يألَف هذا المفهوم من قبل، فقد طرحه ماسلو لأول مرة عام 1943، في مقال بعنوان «نظرية في الدافعية الإنسانية». نُشر المقال في مجلة Psychological Review وأُعيد نشره منذ ذلك الحين على نطاق واسع، وغالبًا ما يُمثل بيانًا في صورة هرم. فعند قاعدة الهرم تستقر «الاحتياجات الفسيولوجية»، كالحاجة إلى الطعام والمأوى والنوم. وفوقها تأتي «احتياجات الأمان»، أو السعي إلى درء المخاطر وانعدام الأمن. ثم تأتي «احتياجات الحب»، أي ذلك الشوق إلى «الأصدقاء، أو الحبيبة، أو الزوجة، أو الأبناء». وأسفل قمة الهرم توجد «احتياجات التقدير»، أي الرغبة في «احترام الذات، أو تقديرها، وفي نيل تقدير الآخرين»؛ وعند القمة، «الحاجة إلى تحقيق الذات». فعلى حد تعبير ماسلو: «لا بد للموسيقي أن يصنع موسيقى، وللفنان أن يرسم، وللشاعر أن يكتب، إن هو أراد أن يكون سعيدًا في نهاية المطاف. وهذه الحاجة، يمكننا أن نسميها تحقيق الذات».

إن دور المال في تلبية الاحتياجات الفسيولوجية والأمان لهو أمر بديهي لا يحتاج إلى بيان. أما مكانته في تحقيق احتياجات الحب، فهي أقل وضوحًا. ولكن يمكن القول دون مجازفة إن الأثرياء ربما يجدون جذب الأصدقاء والشركاء أيسر من جيرانهم المعوزين. كما أنهم يميلون، في المجتمعات الغربية على الأقل، إلى نيل التقدير وكأنه حق مكتسب لهم. وأخيرًا، فإن الأمان المالي يعين أيما إعانة على توفير الوقت لذلك الفنان أو الكاتب أو الموسيقي الطموح. فلا يسعنا جميعًا أن نكون مثل تي. إس. إليوت، نكتب

أجزاء قصيدة «الأرض اليباب» خلال فترات الراحة من عملنا كموظفين في بنك. (45) ولكن لربما كان بوسعنا جميعًا أن نكون إلى حد ما مثل جيلبرت كابلان -وهو غير موسيقي أصبح يقود عروضًا عالمية لسيمفونية ماهلر الثانية- لو أننا فقط، مثله، كنا قد «جمعنا ثروة طائلة في وول ستريت» أولًا. (46)

وفضلاً عن ذلك، فإن للمال سطوة الإدمان. إذ تشير بعض الدراسات إلى أن المقدار الأمثل من المال لسعادة الإنسان متواضع نسبيًا: دخل سنوي يبلغ حوالي 120 ألف جنيه إسترليني، وفقًا ليان-إيمانويل دي نيف، أستاذ الاقتصاد والعلوم السلوكية بجامعة أكسفورد. (47) ولكننا نعلم جميعًا أن أولئك الذين يستطيعون تكوين ثروات طائلة نادرًا ما يمنحون أنفسهم هدنة من فعل ذلك، حتى حين تبلغ ثروتهم مليارات الجنيهات. فوارن بافيت، الذي تقدر ثروته الصافية بـ 122 مليار دولار، (48) يواصل الاستثمار، رغم أنه قد بلغ الثالثة والتسعين في اليوم الذي أخط فيه هذه الكلمات.

وبتبيين أننا سرعان ما نألف مستوى أعلى من الدخل، وبطبيعة الحال، فإن «صاحب المال هو الأمر الناهي». فلا عجب إذن أن يسبر الجواسيس في جميع أنحاء العالم غور نقاط الضعف المالية للأشخاص المستهدفين، ويسعون إلى استدراجهم إلى علاقات مالية في مرحلة مبكرة. وكما يقول جهاز الكي جي بي: «إن إحدى وثائق وكالة المخابرات المركزية حول تجنيد العملاء لتشدد أيما تشديد على استدراج الشخص المستهدف إلى وضع تجنيد، وذلك من خلال عرض المساعدة عليه في المرحلة الأولية من العلاقة». ومن بين «الأساليب المختلفة» التي استشهد بها الكي جي بي، يبرز اثنان: «عرض المساعدة الطبية» و«عرض العون المالي».

وليس من المستغرب أنه لا يتطلب الأمر كبير عناء للعثور على قضايا تجسس شهيرة كان فيها المال هو الدافع الرئيس أو دافعًا جوهريًا. إذ يصف

فورنهام وتايلور(49) روبرت هانسن الذي توفي مؤخرًا بأنه «ضابط كبير في مكتب التحقيقات الفيدرالي [قدم] معلومات استخباراتية بالغة الخطورة للروس، معظمها مقابل المال». ولعل من سخرية القدر أن من كشف هوية هانسن كمصدر لهذه التسريبات هو ألكسندر شيرباكوف، «ضابط سابق متعثر في الكي جي بي»، مقابل مكافأة بملايين الدولارات حسبما يُروى.(50) فالمال له لغته التي يتكلم بها، على طرفي الانقسام.

المشكلة هي أن للمال السنة كثيرة يروي بها الحكايات. بل إنه قد يكون هو ذاته خائنًا، فظهوره المفاجئ قد يكشف أن موظفًا مدنيًا كان معسرًا في السابق، أو موظفًا في قسم تكنولوجيا المعلومات في إحدى الشركات، قد يكون ضالغًا في أمر مريب. وعليه، فإن الجاسوس الفطن سيظل متيقظًا لأي شخص مستهدف يبدو أن دافعه الوحيد هو المكسب المالي. إذ من غير المرجح أن يتمكن مثل هذا الشخص من مقاومة إغواء التباهي بثروته الحديثة، أمام شخص ما، في مكان ما، فيعرض بذلك أمنه وأمن مشغله للخطر.

وتكمن مشكلة أخرى في المال كدافع وحيد، وهي أنه يمنح العميل كل حافز ممكن لاختلاق معلومات استخباراتية يظن أن مشغله يتوق إلى سماعها. ويبدو أن هذا ما حدث مع ضابط المخابرات العراقي السابق، الرائد محمد حارث. إذ يُروى أن حارث قد اختلق معلومات استخباراتية حول أسلحة الدمار الشامل المزعومة في بغداد، مما أسهم في بناء مبررات الحرب التي ساقتها الولايات المتحدة والمملكة المتحدة عام 2003. وقد اعتُبرت أوهامه في البداية تأكيدًا لتقارير العميل سيء السمعة الذي يحمل الاسم الرمزي «كيرفبول» (CURVEBALL)، والذي سندرس قضيته في الفصل الثامن حيث نتناول فن كشف الخداع. لقد تسبب حارث و«كيرفبول» معًا في ضرر لا يُقاس، ليس للعراق (فتلك الحرب ربما كانت سُنْشن على أية حال) بل لسمعة مجتمع

الاستخبارات الغربي. وقد قيل إن دافع حارث لفعله ذاك هو أنه «أراد وطنًا جديدًا». (51)

العقيدة (الأيدولوجيا)

من البديهي أنه من المرغوب فيه أن يكون هناك دافع آخر يحرك العميل المحتمل، والعقيدة هي الدافع الأمثل.

فمن العسير أن نتصور شيئًا أنبل من المخاطرة بحياة المرء أو حرته في سبيل مثال سياسي أعلى، شريطة أن يكون ذلك هو المثال «الصحيح»، بالطبع. فنحن لا نميل إلى إسباغ صفة النبل على مسؤولين بريطانيين من أمثال كيم فيلبي، ودونالد ماكلين، وغاي بورغيس، أولئك الذين انشقوا جميعًا إلى «مرتفعات الاتحاد السوفيتي الإيديولوجية المشمسة». وكملاحظة عابرة، من المثير للاهتمام أن نلاحظ أن هؤلاء الثلاثة قد نبذوا مبادئ الرأسمالية، ولكنهم جميعًا كانوا ينحدرون من عائلات ثرية (فكما أسلفنا، إن شخصًا معدمًا يذم المال لهو بحق كائن خرافي). ليس من السهل أن نعجب بهؤلاء الثلاثة ورفاقهم بلانت وكيرنكروس، خاصة وأن أفعالهم ربما كلفت آخرين حياتهم. ولكن ليس من الصعب أيضًا أن نفهم لماذا كانوا موضع تقدير كبير لدى مشغليهم السوفييت. فالالتزام العقائدي (الأيدولوجي) يمكن أن يكون دافعًا جبارًا، وإذا ما توافق مع عقيدة الجاسوس، فإنه يجعل مهمة الأخير أيسر بكثير.

الأنا

والقليل من الأنا يساعد أيضًا. فبعد المال، لعلها تكون الدافع البشري الأكبر التالي. وهناك مشهد آسر في فيلم «قائمة شندلر»، يخبر فيه أوسكار شندلر (الذي يجسده ليام نيسون) آمون غوث السيكوباتي (رالف فاينز) بأن «القوة هي حين يكون لدينا كل مبرر للقتل، ولا نقتل [...] هذا ما قاله الإمبراطور.

رجل يسرق شيئًا، فيؤتى به أمام الإمبراطور، فيطرح نفسه أرضًا. يتوسل لي بقي على حياته، وهو يعلم أنه سيموت. والإمبراطور... يعفو عنه. هذا الرجل الذي لا قيمة له، يطلق سراحه [...] تلك هي القوة يا أمون. تلك هي القوة». وفي مشهد تالٍ، يستشيط غوث غضبًا من إخفاق فتى مستعبد في تنظيف حوض استحمامه، ولكن بدلًا من أن يتبع غريزته ويطلق النار على الفتى، يضع غوث إصبعين على جبهته ويقول: «أعفو عنك».

لقد ناشد شندلر «أنا» غوث. وعلى وجه التحديد، في هذه الحالة، ما شخصه على أنه «عقدة الألوهية» لدى غوث. غير أن الأمر لم يدم طويلًا. فبينما كان الفتى يهرول مبتعدًا عبر الساحة أمام فيلا غوث، غلبت عليه ميوله السيكوباتية، فرفع بندقيته وأطلق النار على الفتى في مؤخرة رأسه. ولكن الأمر كان يستحق المحاولة، وهو توضيح بارع لدور الأنا في تحريك الدوافع.

في سياقات التجسس المعتادة، عادة ما تكون دوافع الأنا أقل دراماتيكية. فقد يكون الأمر أن موظفة مدنية في منتصف عمرها تشعر بأنه قد تم تخطيها في الترقية، وتتوق إلى بعض الاعتراف بمواهبها. وقد يسعى نرجسي إلى تلك الرعشة المثيرة من «التفرد» التي تأتي مع انضمامه إلى عالم التجسس. وقد يرغب أكاديمي محبط في إثبات صواب رؤيته للعالم، في حالة تندمج فيها الأنا بالعقيدة. وقد يكون موظف سجلات في إحدى الدوائر الحكومية قد لدغته مواقف رؤسائه، فيتعطش للانتقام، فضلًا عن بضعة قروش إضافية. وفي بعض الحالات، كل ما يريده العملاء المحتملون هو أن يُروا، من قبل أي شخص كان. وفي جميع الحالات، سيستخدم الجاسوس البارع تقنيات الاستخراج للكشف عن هذه المحركات الكامنة أحيانًا في رحلته نحو التجنيد.

الإكراه

وأخيرًا، ومع الاعتذار عن الإخلال بالترتيب الطبيعي لاختصار «مايس»، كلمة موجزة عن الإكراه: وهو فرض الدافع من الخارج، لمساعدة الشخص المستهدف على تجنب الأذى أو الضرر أو الإحراج. وسواء اتخذ شكل الابتزاز، أو الحرمان، أو السلوك المهدد، أو التعذيب، فنادرًا ما يكون فكرة سديدة. والواقع أنني أرى أن أي شخص يقدم معلومات استخباراتية تحت وطأة مثل هذه الأساليب، لا ينبغي أن يُعد «عميلًا استخباراتيًا». فالعميل هو من يعمل عن طيب خاطر مع مُشغله، على مدى فترة ممتدة. أما ضحية الأساليب القسرية، فالأرجح أنها ستبحث عن مخرج مبكر من «علاقتها» بالمشغل، إن لم يكن عن وسيلة للتأثر. ونكرر القول: إن أفضل الدوافع هي تلك التي تنبع من الداخل.

مؤخرًا، أصبح نموذج «مايس» غير رائج إلى حد ما. إذ يعتبره بعض الخبراء تبسيطيًا أو ناقصًا، ويقدمون نماذج بديلة. فمايكل سميث، ضابط استخبارات عسكري سابق تحول إلى صحفي، (52) يضيف الجنس، والولاء القبلي، والانتقام، والوطنية، والمغامرة إلى القائمة. (53) ويدرج هاري فيرغسون، بالإضافة إلى «مايس»، الحب، والشعور بالذنب، والحاجة إلى المساعدة، والانتقام، والملل. (54) ويصنف فورنهام وتايلور الدوافع تحت عناوين العقيدة والإيمان، والمال، والإثارة، والصدقة. (55) ولعل نموذج «مايس» قد اكتسب شعبيته بشكل أساسي لأنه وسيلة تذكر عملية. ولكنني أود أن أفترض أيضًا أن العديد من القوائم الأخرى ليست سوى توسعات، أو تنويعات، على لحن «مايس». فالولاء القبلي والوطنية، على سبيل المثال، يمكن أن يندرجان تحت عنوان العقيدة. والانتقام، والمغامرة، والإثارة، تحت عنوان الأنا. وقد تكون الحاجة إلى المساعدة تنوعًا على دافع المال، وإن لم يكن دائمًا.

أما الجنس، والحب، والصدقة فمن العسير تصنيفهم ضمن نموذج «مايس». ولكن، بدلاً من أن نتخلص ببساطة من إطار عمل صمد أمام اختبار

الزمن، فإنني أقترح تعديلاً طفيفاً قد يستوعب هذه الروابط العاطفية القوية بين شخصين. سأضيف «الرغبة في الإرضاء» كفئة خامسة، لنشكل بذلك نموذج «مايسد» (MICED).

الرغبة في الإرضاء

سيستغل الجاسوس بالتأكيد رغبة الشخص المستهدف في إرضائه، وإن كان يتوقف عادة دون أن يصل إلى حد عرض الإشباع الجنسي في المقابل. لقد استكشفنا بالفعل مدى أهمية أواصر الصداقة والثقة في تطوير علاقة بين جاسوس والشخص المستهدف. ولا شك أنه كانت هناك حالات كثيرة على مر السنين وقع فيها العميل والمشغل في الحب، أو كان هناك حب من طرف واحد من جانب أحدهما أو الآخر. ففي نهاية المطاف، إن عملية الاستقطاب والتجنيد لهي ضرب من ضروب التودد. ولكن الرغبة في الإرضاء لا تكفي عادة لإقناع الشخص المستهدف ما بأن يصبح عميلاً طويل الأمد. ويرجع ذلك إلى أنه، في مرحلة ما، سيسلّم إلى ضابط قضية آخر، والرغبة في الإرضاء ليست شيئاً سهلاً نقله.

على النقيض من ذلك، حين يتعلق الأمر بتحليل دوافع «حلفاء أهدافك» واستغلالها، فإن أجزاء كبيرة من نموذج «مايسد» لن تكون ذات صلة. فيمكن استبعاد المال والإكراه، وإن لعبت العقيدة أي دور، فلن يكون ذلك إلا بمعنى ضيق جدًا. أما لأغراضك أنت، فإن «الأنا» و«الرغبة في الإرضاء» سيكون لهما دورهما الخاص. وسنستكشف هذا الأمر بمزيد من التعمق أدناه، وسأقترح طريقة جديدة للتفكير في الدافعية، بالاختصار «غريد» (GRADE). ولكن أولاً، حكاية عن كيف حددت وناشدت الأنا، لأكسب ود حارس حدود عنيد، قبل وقت طويل من أن أطبق هذه المهارة عن وعي وقصد.

* * *

يُدْهَش الكثير من الناس حين يعلمون أنني لم أسافر إلى خارج البلاد إلا وأنا في العشرين من عمري. بل وأكثر من ذلك، لم أكن بارعًا في السفر، في جولتي الأولى.

كان المال شحيحًا في طفولتي، وكانت عطلاتنا العائلية محلية، نقيم في منزل صديق قريب في الريف، بينما كان أصحابه ينطلقون في مغامرات حول العالم. كانت تلك إجازات رائعة، لكنها لم تزودني إلا بالنزر اليسير من المهارات الشخصية للتعامل مع المطارات والطائرات، والإجراءات الحدودية، وتدبر أمر العملات الأجنبية، وحواجز اللغة، والاختلافات الثقافية. كما حال المال بيني وبين الانضمام إلى رحلات التزلج المدرسية السنوية. فكنت واحدًا من حفنة قليلة تبقى في الخلف، أجلس في فصل دراسي أقرأ، تحت النظرة الساخطة للمعلم الذي لم يُكتب له الذهاب إلى المنحدرات الثلجية في ذلك العام. وحاولت أن أوسع آفاقي في سنة الفجوة التي تلت المدرسة، ولكن مرة أخرى، أحببت شح المال خططي، كما وصفت ذلك في موضع آخر.

لذا، فبحلول الوقت الذي التحقت فيه بالجامعة، نادرًا ما كنت قد غامرت بعيدًا عن منطقة «ميدلاندز». كنت قد قضيت ليلة رأس سنة واحدة في لندن، وبلغت شاطئ أبيريستويث الحصوي بضع مرات في رحلات ليوم واحد. لم أكن رحالة خبيرًا. وأذكر أنني شعرت بالانبهار خلال أسبوع الترحيب بالطلاب الجدد، حين أخرج أحد زملائي في الدفعة حفنة من العملات المعدنية من جيبه، وأخذ يفرز بين الفرنكات والماركات الألمانية والليرات الإيطالية ليجد بعض القطع من فئة عشرة بنسات لآلة بيع الكوكاكولا في ردهتنا المشتركة. آه، كم تمنيت لو كنت بمثل هذه الخبرة والرقى.

وقد سُنحت لي فرصة الانضمام إلى عالم الكبار كثيري الأسفار في عطلة الصيف الطويلة بين السنتين الأولى والثانية. كنت قد انضممت إلى جمعية جامعية تهدف إلى دعم الطلاب من الاتحاد السوفيتي السابق، في أعقاب سقوط جدار برلين. وفي العام الدراسي التالي، كنت على وشك أن أبدأ مساقًا بعنوان «اقتصادات الدول الشيوعية السابقة». وقد ساعدني اهتمامي بهذا المجال في الفوز بمنحة لحضور مؤتمر شبه أكاديمي حول تحديات الانتقال من الشيوعية إلى الرأسمالية. كان من المقرر أن يُعقد المؤتمر لمدة أسبوع في فندق قلعة سيراك الرائع، على بعد ساعة بالسيارة من العاصمة المجرية بودابست. وقد غطت المنحة تكاليف الإقامة والطعام للأسبوع كاملاً، لذا كل ما احتجت إليه هو تدير المال لرحلة الذهاب والإياب، وثمان كأس بييرة بين الحين والآخر. هذا، بالإضافة إلى الحصول على جواز سفري.

كان الحصول على جواز السفر أمرًا هَيِّئًا إلى حد ما. تسلمته من مكتب الجوازات في فيكتوريا بعد بضعة أسابيع من تقديم طلبي. كان وثيقة من تلك الوثائق البريطانية العتيقة، ذات غلاف مقوى، أسود صارم، وأكبر قليلًا من أن يستقر بأريحية في جيب سترة داخلي. وعلى صفحته الثالثة، أُصقت صورة لي أبدو فيها يافعًا، شاحب الوجه، مذعور النظرات، وكان هناك متسع لي لأوقع اسمي بالحبر الأسود. كانت له هيبة ووزن، تليق بتلك الصياغة الفخمة المكتوبة على غلافه من الداخل: «تطلب وتأمّر صاحبة الجلالة البريطانية، إلخ». كنت فخورًا به أشد الفخر، ولكنني نسيت أن أوقعه.

أما تدير المال، فكان أكثر عسرًا. ادّخرت بعضه من أعمال مؤقتة: عشرة جنيهات نقدًا مقابل غسل الأكواب خلف حانة نادي الرغبة المحلي؛ ومبلغ أكبر قليلًا مقابل تصميم إعلانات لصحيفة محلية مجانية، باستخدام برنامج «كوارك إكسبرس». وأقرضتني صديقتي آنذاك، التي كانت أحسن مني تديرًا للمال،

بعضًا منه، وأكملت أُمِّي الباقي بقرض من ميراث صغير كانت قد ورثته حديثًا. قررت أن أسافر بالعبّارة والقطار، إذ كان ذلك أرخص بكثير من الطيران. وبعد أن دفعت ثمن تذاكري، كان لدي حوالي 150 جنيهًا إسترلينيًا تحت تصرفي، وهو مبلغ بدا لي آنذاك ثروة. لكن لم يكن كذلك.

بيدين رطبتين من العرق، قدمت جواز سفري لضابط الهجرة في دوفر. أشار لي بالمرور ولكنه ناداني من خلفي قائلاً: «لا تنسَ أن توقع جواز سفرك». شعرت ببعض الحماقة، وقد انكشف أمرى كمبتدئ في أول رحلة دولية لي. ولكن كان هناك الكثير مما يشنت انتباهي، كتدبير كيفية الصعود إلى عبّارة إلى كاليه، ومن هناك، إلى قطار إلى باريس، مع تغيير القطار للوصول إلى زيورخ: وجهات بدت لي غريبة وساحرة، بمحطات قطار مربكة لا بد من سبر أغوارها. ورغم كل ذلك، ظللت ناسيًا أن أوقع جواز سفري، ولكن لم يلحظ أي من ضباط الحدود في فرنسا أو سويسرا ذلك، أو يكثر له.

كانت المحطة الأخيرة من رحلتي الملحمية على متن قطار ليلي من زيورخ إلى بودابست، في رحلة مباشرة تديرها شركة السكك الحديدية المجرية (MÁV). كان وقت التبديل في زيورخ ضيقًا، وقد كابدت الأمرين مع المظهر والصوت الغريبين للغة المجرية. استغرق الأمر مني بعض الوقت لأهتدي إلى القطار والعربة الصحيحين، ولم يسعفني الوقت لأتناول طعام العشاء. وبينما كنت أرفع حقبتي إلى العربة، أدركت أنني قد فوتت الغداء أيضًا، في خضم حماستي لأول مغامرة قارية لي. فقلت في نفسي إنني سأتمكن من شراء طعام وشراب على متن القطار.

كان الدخول إلى مقصورة نومي أشبه بالولوج إلى إحدى روايات أغاثا كريستي. فالديكور كان ينتمي إلى ثلاثينيات القرن الماضي: أسطح مغلقة بالبني والأصفر الكئيبين؛ وحبل جلدي لسحب النافذة وفتحها بوضع بوصات؛

وذلك النوع من المفروشات الخشنة التي قد تخدش السيقان العارية؛ ورائحة عفونة، تمتزج برائحة الديزل النفاذة. كان المكان متواضعًا، ولكنه مثير.

كان الجو لافحًا، في ذلك اليوم من أيام أغسطس. لا تكييف للهواء، وليس سوى تلك الفتحة الضيقة للنافذة لتحريك الهواء الساكن. كانت حبات العرق تتساقط ببطء على ظهري. حاولت أن أصنع تيار هواء، ففتحت باب مقصورتي. لكنه عاد فانزلق مغلقًا، فأسندته بحقيتي. لم يرق ذلك لحارس القطار (محمّر الوجه في زيه الصوفي وقبعته ذات الحافة). عنفني باللغة المجرية، فهزرت كتفي في عدم اكتراث، فالتقط حقيتي ودفعها بقوة على حبال رف الأمتعة العلوي. ثم مد يده طالبًا تذكرتي، فقص زاوية منها، وانصرف غاضبًا وهو يدب بقدميه. أبقيت الباب مغلقًا.

دوت صافرة عالية، وانطلق القطار في هزة عنيفة. شققت طريقي إلى عربة الطعام، باحثًا عن طعام وماء بارد، وأنا أترنج وأرتطم بجدران الممر الضيق مع تمايل القطار. جلستُ خلف المنضدة امرأة ضخمة متجهمة، ترتدي منديل رأس خمري اللون وتضع أحمر شفاه من ذات اللون. كانت تسحب نفسها عميقًا من سيجارة بينما أشرت إلى شطيرة سلامي وعلبة مشروب غازي يحمل اسمًا غريبًا. ألقت بهما على المنضدة، ثم نقرت عليها بإصبعها مطالبة بالثمن. أخرجت من محفظتي بعض الفرنكات الفرنسية وقدمتها لها، فأعادتها إليّ وهي تهز رأسها في استنكار. جربت الجنيه الإسترليني، فأصدرت صوت امتعاض وهزت إصبعها في وجهي. ثم ضغطت على زر في آلة تسجيل نقد عتيقة الطراز، وفركت بعض أوراق «الفورنت» بين إبهامها وسبابتها الغليظتين. لم يخطر ببالي قط أن السكك الحديدية المجرية لن تقبل إلا عملتها. تراجعت. لم أتبادل أنا والمرأة كلمة واحدة، ناهيك عن طعام أو شراب.

فجأة، أدركت عطشي الحاد، ودب الذعر في أوصالي. بالطبع، سيكون هناك ماء في دورات المياه، فقصدتها. كانت هناك لافتة فوق الحوض، عليها صورة منمقة لكأس تحيط بها دائرة حمراء ويشطرها خط أحمر. فهمت من ذلك أن الماء غير صالح للشرب. ولثوانٍ معدودات، دار في رأسي صراع حول ما إذا كان عليّ أن أجازف على أي حال. ولكنني آثرت السلامة وعدت إلى مقصورتي التي تشبه الفرن. كان الحارس محمر الوجه قد عاد في غيابي وأنزل السرير العلوي. كان أمامي عشر ساعات لأقضيها بلا طعام أو ماء، فخلعت ملابسي وانسلت بين الملاءات.

كانت ليلة لا تعرف للراحة سبيلاً، أول مرة أنام فيها على متن قطار. كان يتوقف مرارًا وتكرارًا، فتُصفق الأبواب، وتخترق الأضواء الستائر الهزيلة، ويصيح الناس، وتدوي الصافرات. وكان التقدم بين المحطات بطيئًا ومتقطعًا. وكثيرًا ما كنت أعني ارتطام العربات ببعضها البعض في تتابع كأحجار الدومينو. وحين كنت أغفو، كنت أحلم بأكل لحم الخنزير المقدد والبيض، والشرب من ينبوع تتفرقر مياهه الصافية النقية. كل ذلك ليزيد من خيبة أجلي حين أستيقظ بمعدة خاوية، وفم جاف، ورأس مثقل بالصداع.

اشتدت وطأة الحر مع تقدم الليل، فألقيت عني الملاءات. كنت عاريًا حين انزلق الباب فُفتح، ودلف حارس حدود مجري. لا بد أنه كان يملك مفتاحًا عامًا، فقد كنت على يقين من أنني أوصدت الباب. لم يكن الحارس يتقن من الإنجليزية سوى كلمة واحدة: «جواز السفر». لففت الملاءة حولي، وتناولت جوازي من سترتي المعلقة على شماعة مقابلة. ولعله ارتبك حين واجهه إنجليزي عارٍ، شاحب، ونحيل، فقلّب الصفحات على عجل حتى عثر على التأشيرة، التي كانت السفارة المجرية قد ألصقتها في جوازي قبل بضعة أسابيع. وحين اطمأن، أعاده إليّ، دون أن يكلف نفسه عناء وضع ختم الدخول.

على الأقل، كان ظهوره يعني أنني الآن في المجر، وأن بوسعي أن أتطلع إلى طعام الإفطار وشراب في الساعات القليلة القادمة. وقد طغى شعوري بالارتياح ونحن ندخل محطة كيليتي الفسيحة الشبيهة بالكهف على أي حماسة كان من الممكن أن تتابني. راجعت مرة أخرى رسالة منظمي المؤتمر. حافلة ستقل الواصلين من محطة كيليتي في ساعات محددة. ولكن، أولاً، الطعام. وقفت في طابور طويل أمام مكتب صرافة لصرف شيكاتي السياحية: عملية بطيئة، ذات بيروقراطية شيوعية الطابع. ثم، و«الفورنت» في يدي، قصدت كشكاً في صالة المغادرة، لأشتري شطيرة وزجاجة عليها صورة مشمش. تجرعت نصف الزجاجة، قبل أن أدرك أنها كحولية. عدت أدراجي لأشتري ماءً. وبعد أن ارتوى ظمئي، خرجت إلى شمس الساحة الأمامية للمحطة، في الوقت المناسب تمامًا لأرى حافلتني وهي تنعطف وتختفي في زحام المرور.

أظن أنه كان بوسعي أن أقضي الصباح أتسكع في بودابست ثم أعود لألحق بالحافلة التالية بعد أربع ساعات. لكنني كنت منهكاً، أشعث أغبر، يلفحني الحر، أجر حقيبة ثقيلة، وقد نال مني شراب الشنابس قليلاً. كانت سيارة الأجرة إلى قلعة سيراك هي الخيار الأكثر إغراءً، فانهرت في مقعد الراكب في سيارة أجرة صفراء كانت تنتظر، وأريت السائق عنوان الفندق ثم غططت في النوم، غافلاً عن التحقق مما إذا كان قد شغل العداد.

وجدت أنه لم يفعل.

وبعد نحو ساعة، وحين توقفت السيارة أمام الدرج المؤدي إلى مدخل القلعة، خط على ورقة المبلغ الذي يطالبني به. إن مجادلة سائق سيارة أجرة لهو أمر عسير في أفضل الأحوال، فما بالك بلغة لا تفقهها. وهكذا، خرجت من تلك السيارة وأنا أفقر بأربعة عشر ألف فورنت، أي ما يعادل حوالي 115 جنيهًا إسترلينياً. سيكون هذا مبلغًا باهظًا لرحلة اليوم، أما قبل اثنين وثلاثين عامًا،

فقد كان ابتزازًا فاحشًا. وقد تركني ذلك بمبلغ من المال ضئيل بشكل مؤلم لبقية الأسبوع.

لحسن الحظ، كانت تكاليف الطعام والمشروبات غير الكحولية مغطاة، لذا لم أعان كثيرًا. ولكن لم يكن هناك سمر مع أبناء وطني في جوف الليل، نحتسي الجعة وتتجادل في أمر الرأس مالية. كان هناك يوم راحة في منتصف الأسبوع، كان من المقرر أن نُنقل فيه إلى بودابست ليوم من مشاهدة المعالم ووليمة غداء فاخرة. وخوفًا من ألا أتمكن من مجاراة نفقاتهم، تظاهرت بألم في المعدة في ذلك الصباح وأمضيت اليوم أقرأ وأتجول في حدائق الفندق، لا يؤنسني سوى تغريد الطيور ووخزات الجوع المألوفة؛ فلم يُقدم غداء في الفندق، إذ كان جميع النزلاء الآخرين في بودابست. ولكنني حصلت على العشاء، فلم أذهب إلى الفراش جائعًا، ومرت ببقية الأسبوع دون أحداث تذكر. وفي رحلة العودة إلى الوطن، تضافرت أخطائي المختلفة في السفر لتشكل عاصفة هوجاء.

كان حارس الحدود الذي صعد إلى القطار في محطة صغيرة على مشارف النمسا، أشد شراسة بكثير من زميله الذي أيقظني في طريقي إلى المجر. ووفقًا لشارة اسمه، كان يدعى آمون. كان أشقر الشعر، مفتول العضلات، وقدّرت أنه في أوائل العشرينيات من عمره. غير أن خطوط القلق كانت تحفر وجهه، ورائحة البيرة الفاسدة قد أفسدت أنفاسه. وكانت لحيته الخفيفة التي لم تحلق منذ يومين، ومزاجه الحاد، يكملان صورته. وكذلك، على النقيض من زميله، كان يتقن الإنجليزية إتقانًا تامًا، وكان عازمًا على استخدامها معي. سد بضامته مدخل مقصورتني، وألقى نظرة ملؤها الاشمئزاز على جواز سفري.

«أين ختم دخولك؟»

«لقد نسي زميلك أن يختمه لي».

رمقني بنظرة فاحصة من قمة رأسي حتى أخمص قدمي، ثم عاد بصره إلى جواز السفر، يقلب صفحاته في تودة، متفحصًا كل صفحة بيضاء على حدة. ثم لوح به في وجهي.

«وأين توقيعك؟»

قلت وأنا أمد يدي لأتناوله: «أوه، لقد نسيت أن أوقعه. سأفعل ذلك الآن». فاخطفه من يدي.

قال: «لن تفعل. جواز السفر هذا غير صالح». ثم دسّه في أحد جيوبه الجانبية، مزيحًا مسدسًا في جراب من طريقه ليفعل ذلك. «تعال معي».

قلت: «ولكن القطار يوشك أن يغادر».

قال: «مشكلتك أنت، لا مشكلتي».

وبينما كان آمون يقتادني عبر الرصيف، كنت ألمح رفاقي في المؤتمر يحدقون من النوافذ ويتهامسون فيما بينهم. لعلهم يظنون أنني جاسوس، قلت في نفسي، لا مجرد مسافر تعيس الحظ.

تركني أسري في غرفة خرسانية جرداء تفوح منها رائحة البول ودخان السجائر. كانت مؤثثة بطاولة وكرسيين، ولم يكن ينقصها من مشهد الاستجواب الكلاسيكي سوى ذلك المصباح الساطع الموجه الذي يُسلط على عيني المعتقل. وكانت هناك أيضًا ساعة حائط بلاستيكية كانت ناصعة البياض يومًا ما، ثم اصفرّت بفعل النيكوتين. راقبت عقاربها وهي تزحف مقتربة من موعد مغادرة قطاري. فإذا فاتني، فلن أجد مألًا لتذكرة بديلة للعودة إلى المملكة المتحدة، ولا بطاقة ائتمان لأتدبر بها أمري. وتساءلت عما إذا كانت

هناك كلمة لتلك الرعشة العصبية اللاإرادية في ساقى اليمنى، وهي ترتد على مشط قدمي.

سمعت صرير مفتاح في القفل. فتح آمون الباب بعنف وألقى بجسده على الكرسي المقابل لي، فأصدر الكرسي أنينًا.

قال: «لدينا مشكلة».

«أوه، حقًا؟ وما هي؟»

«لقد استولى رئيسي على جواز سفرك، ولن يفرج عنه حتى تدفع غرامة».

«وكم تبلغ الغرامة؟»

أشاح آمون بوجهه. «عشرون ألف فورنت. عشرة آلاف لعدم وجود توقيع، وعشرة آلاف لعدم وجود ختم». مئة وخمسة وستون جنيهاً إسترلينياً، أو نحو ذلك. أخرجت محفظتي وبسطت أمامه ذلك المبلغ الضئيل من المال المتبقي لدي. قرابة ألف فورنت، وبعض الفرنكات، وورقة نقدية من فئة عشرين جنيهاً. وضعتها كلها على الطاولة. قلت: «هذا كل ما في الأمر. كل ما أملك. يمكنك أن تأخذه إن شئت».

خُيل إليّ أنني لمحت طيقاً من الحرج يعبر عينيه. «ولكن الغرامة عشرون ألفاً».

«أعلم، ولكن هذا كل ما أملك».

قال مرة أخرى: «إذن، لدينا مشكلة».

«لقد حُصر في زاوية»، قلت في نفسي. فماذا عساك أن تفعل حين تسعى وراء رشوة، وضحتك لا يملك مالا؟ أتدعه يذهب؟ أم تصعد الموقف وتجعله يفوت قطاره؟ أتقر بالهزيمة؟ أم تقا تل؟ كنت أخشى الخيار الأخير. ففي نهاية

المطاف، كانت هناك مشكلة حقيقية في جواز سفري، بل مشكلات. وكان بوسع آمون بسهولة أن يسلمني للنظام، أيًا كان ذلك النظام في تلك الأيام التي أعقبت انهيار الشيوعية. كنت بحاجة لأن أمنحه سببًا ليقف في صفي.

كان لزامًا عليّ أن أكتشف ما الذي يحركه، سوى المال. لم يكن يكبرني بكثير، وقد استشعرت إحباطه. كان من الواضح أنه متعلم، فأمون كان يتحدث الإنجليزية بطلاقة، وهو أمر كان نادرًا في المجر آنذاك. فالنظام الذي عرفه طوال طفولته قد انهار في العامين الماضيين، وقد حمل ذلك الانهيار في طياته وعودًا وفرصًا، ولكنها ذهبت أدراج الرياح. كان لا يزال يرتدي زيًا رسميًا وضيعةً، يتسلط على المسافرين في نقطة عبور نائية نهارًا، ويشرب لينسى عبثية كل ذلك ليلاً. هذا الرجل أراد أن يُرى. أراد شخصًا ما أن يعترف بأهميته، وبمكانته في هذا العالم المربك. لقد رأيت شيئًا من توقه هذا في نفسي أنا.

فجاءت كلماتي التالية مفاجئة لي أنا نفسي. «أتعرف يا آمون، أظن أنك أكثر أهمية مما توحى به لنفسك».

رفع بصره في حدة، ولعله انزعج لأنني ناديته باسمه. «ماذا تقصد؟» قلت: «أعني أنك تتحدث الإنجليزية ببراعة فائقة. وأنت متعلم». ثم أشرت بيدي إلى ما حولي. «كان بوسعك أن تدير أنت هذا المكان، وأراهن أن رئيسك يعلم ذلك. كان بوسعك أن تكون معي في جامعة أكسفورد، لا هنا».

حدق فيّ لبرهة. ثم أومأ برأسه موافقًا.

قلت: «إذن، أراهن أنك تستطيع أن تخلصني من هذا المأزق». وأشرت من النافذة. «ذلك القطار يوشك أن يغادر، ويجب أن أكون على متنه. وإلا، سأعلق هنا، بلا مال». لملمت الأوراق النقدية القليلة التي كانت مبعثرة على الطاولة بيننا. «يمكنك أن تأخذ كل هذا، أو يمكنك أن تدعني أحتفظ به لأشتري لنفسي

بعض الطعام. الخيار لك. ولكني أراهن أنك تستطيع الذهاب إلى رئيسك واستعادة جواز سفري». خيم الصمت بيننا للحظة. ضغطت على ركبتي المرتعشة لأسكتها. لو كان فيلم «قائمة شندلر» قد عُرض بحلول ذلك الوقت، لربما أغرتني نفسي بأن أضيف: «تلك هي القوة يا آمون. تلك هي القوة» وأطلب منه العفو. لم تكن هناك حاجة لذلك.

نهض آمون فجأة، وجرّ كرسيه خلفه. قال: «انتظر هنا»، وكأنني أملك خيارًا آخر. هذه المرة، لم يغب سوى أقل من دقيقة، ولعل ذلك لم يستغرق وقتًا أطول من إخراج جواز سفري من جيبه، بعيدًا عن الأنظار. عاد إلى الغرفة، ملوِّحًا به في زهو وانتصار. قال: «هيا، لنلحقك بذلك القطار».

رفع يده تحية لي والقطار يغادر المحطة. وعلى الفور، أحاط بي زملاء المؤتمر، مطالبين بمعرفة القصة. اشترى لي أحدهم كأسًا من النبيذ الفوار وجلست بين الأصدقاء. كان النبيذ دافئًا، مفرط الحلاوة، فاقدًا لنكهته ومقرزًا. ولكن ذلك لم يكن مهمًا، فقد كانت روعي المعنوية تغلي فرحًا. نعم، لقد أثبتت أنني فاشل ذريع في السفر. لم أكن أعرف كيف أستخدم جواز السفر. وأغفلت حمل الماء معي في رحلات القطار الطويلة صيفًا. وأربكتني العملات الأجنبية. وتجرعت الكحول بطريق الخطأ لأروي ظمئي في الصباح الباكر. وفاتتني الحافلات، ووقعت ضحية احتيال سائقي سيارات الأجرة. وأمضيت الوقت أقرأ وأتجول وحيدًا بدلًا من الاعتراف بفقرتي المدقع. وأوقعت نفسي في مشاكل على الحدود واضطرت لأن أتحدث لأشقّ طريقني خارجًا منها. كنت النموذج الأمثل للإنجليزي الساذج في الخارج.

وقد أحببت ذلك!

* * *

كان آمون يشعر بالملل والإحباط من حياته. ولعله كان أيضًا في حاجة مالية حقيقية. غير أنني أشك في أن ذلك كان دافعه لطلب الرشاوى. فما كان يتوق إليه حقًا هو الاعتراف بسلطته وقوته. ولحسن حظي، استطعت أن أتفهم ذلك. وهكذا، تمكنت من تحديد دافع قوي والنفاز من خلاله. لقد أراد أن يُرى، فأعلمته أنني أراه.

خلاصة

• لا فرصة للجاسوس إذا كان الشخص المستهدف يفتقر إلى الدافع ليصبح عميلًا. وسينظر الجاسوس البارِع إلى نفسه على أنه «الميسر الأسمى» لطموحات الشخص المتسهدف.

• هناك مرحلتان لاستغلال دوافع الشخص المستهدف. الأولى هي تحديد ماهيتها. والثانية هي أن توضح له كيف يمكن لك أن تعينه على إشباعها.

• درج الجواسيس على التفكير في نموذج «مايس» (MICE): المال، والعقيدة، والإكراه، والأنا. تجاهل الإكراه، فلا مكان له في عالم التجسس النزيه.

• قد يكون المال هو الدافع الأقوى، ولكن له عيوبه، وتظل الدوافع العقائدية مرغوبة بشدة بالإضافة إليه. وتساعد الأنا، إذا ما أُدبرت بحذق.

• إن نموذج «مايس» قد عفا عليه الزمن، ولكن يمكن تعديله بإضافة «الرغبة في الإرضاء» كقئة خامسة، لنشكل بذلك نموذج «مايسد» (MICED).

• «الرغبة في الإرضاء» ذات صلة أيضًا بدوافع «حلفاء الأهداف». وهي تشكل جزءًا من نموذج منقح، هو «غريد» (GRADE)، سنتناوله بالدراسة لاحقًا.

إن نموذج «مايس» (MICE) لنموذج آسر، ومفيد جدًا عند تقييم دوافع الأهداف الاستخباراتية. غير أن هذا النموذج يحتاج إلى تعديل عند فحص دوافع شخص ما ليصبح حليقًا لأهدافك. فالمحركات التي تدفع شخصًا ناجحًا أو مرموقًا إلى إرشاد شخص آخر أو تأييده أو رعايته أو مساعدته، تختلف عن الدوافع التي تدفع شخصًا ما ليصبح عميلًا استخباراتيًا، وإن كان هناك بعض التداخل بين هاتين المجموعتين من الدوافع.

ففي حالة حلفاء الأهداف، من غير المرجح أن يكون للمال دور يُذكر. ومن المتصور، بالطبع، أن تكون في وضع يتيح لك أن تدفع مبلغًا كبيرًا لأحد المؤثرين على وسائل التواصل الاجتماعي ليقوم بالترويج لك على قنواته، على سبيل المثال. فإن كان الأمر كذلك، فهنيئًا لك، ولكنك على الأرجح لست بحاجة إلى قراءة هذا الكتاب. وبدلًا من ذلك، هناك ظروف قد يبذل فيها شخص مؤثر جهدًا لدعمك، على افتراض أنه سيجني ثمارًا مالية في المستقبل. وهذا هو حال الوكلاء الذين يمثلون الكتاب والممثلين والخطباء. ومرة أخرى، إن كنت قد بلغت مرحلة يمكنك فيها جذب وكيل، فالأرجح أنك قد حققت بالفعل تلك الانطلاقة التي ضُمم هذا الكتاب ليعينك على تحقيقها.

كذلك، من غير المرجح أن يكون الالتزام بعقيدة (أيديولوجيا) ما ذا فائدة كبيرة، على الأقل بمعناها القاموسي أي «مجموعة من المعتقدات أو المبادئ، خاصة تلك التي يقوم عليها نظام سياسي أو حزب أو منظمة». (56) قد تلعب القناعة الدينية دورًا، وكذلك المُثل (أو القيم)، على عكس الأيديولوجية. ولكن بوسعنا أن نجد طريقة أفضل لنمذجة تلك الدوافع.

أما الإكراه، فيمكن تجاهله تمامًا، لأسباب بديهية. فإجبار شخص ما بالقوة على دعم أهدافك لن يكون مرفوضًا أخلاقيًا فحسب، بل إنه، على الأرجح،

سيرتد عليك بنتائج عكسية. فلا أحد يحب المتنمر أو المبتز، وكثيرًا ما يُكشف أمر هؤلاء. ولن نضيع المزيد من الوقت عليهم هنا.

إن المجال الرئيس في نموذج «مايس» (MICE) ذي الصلة بدوافع حلفاء الأهداف هو «الأنا» (Ego). وسنعود إلى سبب ذلك، ولكن «الأنا» تتخذ مكانها في نموذج الدوافع الخاص بنا، وهو نموذج صُمم خصيصًا لبناء تحالفات من شأنها أن تغير مجرى الحياة. ومن الآن فصاعدًا، وبدلاً من التفكير في نموذج MICE، اسأل نفسك السؤال التالي عن حلفاء أهدافك: هل يرقون إلى المستوى المطلوب؟ وهل يملكون «مؤهلات» (GRADE) النجاح؟

إن «غريد» (GRADE) هو اختصار يرمز إلى: الامتنان (Gratitude)؛ والمسؤولية (Responsibility)؛ والإيثار (Altruism)؛ والرغبة في الإرضاء (Desire to Please)؛ والأنا (Ego).

ويستند هذا النموذج إلى ظاهرة يطلق عليها علماء النفس اسم «السلوك الاجتماعي الإيجابي» (prosocial behaviour)، والتي يمكن تعريفها بأنها «أي فعل نأتيه طواعية بهدف مساعدة الآخرين، سواء كان هؤلاء «الآخرون» جماعة من الناس أم مجرد شخص واحد. والمفتاح هنا هو أن هذه الأفعال طوعية وليست مفروضة على من يقدم المساعدة». (57) دعنا إذن نتفحص دوافع «غريد» للسلوك الاجتماعي الإيجابي، دافعًا تلو الآخر.

الامتنان

قد يدرك شخص ناجح أنه قد استفاد من مكانة اجتماعية مرموقة (كأن يكون، على سبيل المثال، فردًا في جماعة عرقية تمتعت تقليديًا بمزايا على غيرها، أو فردًا في طبقة أُتيح لها التعليم الخاص وشبكات النفوذ). ونتيجة لذلك، قد يشعر بأن في عنقه دينًا من الامتنان للمجتمع، فيسعى إلى «سداده»

من خلال أعمال السخاء أو دعم مَن هم أقل حظًا منه. والواقع أن هذه الظاهرة لا تقتصر على أولئك الذين استفادوا من الامتيازات الاجتماعية. فأنا أعرف رائد أعمال ناجحًا وُلد في ظروف محرومة، وجمع ثروته بقوة الخيال، وسرعة البديهة، والعزيمة، والعمل الجاد. وهو دائمًا ما يصف نفسه بأنه «محظوظ للغاية»، ويمضي وقتًا طويلًا في توجيه الآخرين وإرشادهم. فهو يرى أن فطنته وملكاته الشخصية هي «امتيازات فطرية»، ولا يشعر بإحساس بالامتنان أقل حدة من أولئك الذين يرجع تقدمهم إلى امتيازات خارجية. ويمعني تواضعه الجم عن ذكر اسمه.

وأيًا كان منبع امتنان الفرد، فإنه يمكن أن يكون دافعًا قويًا لدعم الآخرين -ولا سيما الشباب وأبناء الفئات المهمشة- ليصبحوا هم أنفسهم ناجحين. ومثل هؤلاء الأشخاص يمكنهم أن يصبحوا حلفاء لأهدافك، ذخيرة ثمينة وباقية على الدوام.

المسؤولية

يرتبط هذا الدافع ارتباطًا وثيقًا بالامتنان، من حيث إن الامتنان قد يولد في النفس شعورًا بالمسؤولية تجاه فعل الخير في العالم. وتوجز العبارة الفرنسية «noblesse oblige» الأمر برمته: «فالنبل يُلزم أصحابه». (58) ولكن دافع المسؤولية يمكن أن يتجاوز (وهو يفعل ذلك) نطاق المعاملة بالمثل. فالقناعة الدينية هي أحد المحركات البديهة للسلوك الاجتماعي الإيجابي. ولكن حتى الأشخاص غير المتدينين قد يشعرون بمسؤولية غامضة لدعم الآخرين ومساعدتهم. وإذا أُلح عليهم، فقد يتمكنون من صياغة حجة فلسفية لأفعالهم الاجتماعية الإيجابية؛ ربما بالرجوع إلى سوفوكليس، الذي قال إن «فعل الخيرات هو أمجد مهام الإنسان». أو إلى الدالاي لاما الذي قال: «إن غايتنا الأولى في هذه الحياة هي أن نساعد الآخرين، فإن لم تستطع مساعدتهم،

فعلى الأقل لا تؤذهم». أو، لعلهم يلجأون إلى إيمانويل كانط، الذي أعلن أن «الفعل، لكي تكون له قيمة أخلاقية، لا بد أن ينبع من دافع الواجب». وبدلاً من كل ذلك، قد يبسطون أيديهم ببساطة قائلين: «إنه الشيء الصواب الذي ينبغي فعله».

إن كل ذلك لا يهم حقاً، على الأقل حين يتعلق الأمر بتقييم دوافع حليف لأهدافك. فالاعتبار الجوهرى هو ما إذا كان يملك حساً بالمسؤولية، لا من أين أتاه هذا الحس، على الرغم من أن مناقشة أوسع حول الضرورات الأخلاقية يمكن استخدامها كوسيلة للاستخراج (انظر الفصل الرابع أعلاه).

ولكن، قد يكون الأمر أنه لا يحمل عبء المسؤولية، بل مدفوع إلى فعل الخير لذاته، بدافع من نكران الذات، أو الإيثار.

الإيثار

هذا مفهوم شائك. فالجدل الفلسفى حول إمكانية وجود أفعال غيرية حقيقية لا يزال محتدمًا، حتى إن بعض المفكرين يزعمون أن أرسطو نفسه، في «الأخلاق النيقوماخية»، «يقبل شكلاً من أشكال الأنانية النفسية، مؤداه أن كل شخص يتصرف في نهاية المطاف من أجل سعادته هو». (59) ويشير علماء النفس إلى هذه النظرة أيضًا باسم «مذهب اللذة النفسى»، الذي يفترض أن «اللذة أو الألم وحدهما هما ما يحركاننا». (60) ورغم روعة هذا الجدل، فإننا أكثر اهتمامًا بـ«فرضية التعاطف-الإيثار»، التي ترى أن مشاعر العطف والشفقة «تخلق دافعًا تكون فيه الغاية القصوى هي تحسين رفاهية الشخص الآخر الذي أشعل هذه المشاعر، ومن ثم يكون السلوك إيثاريًا». (61) وغالبًا ما تنشأ مثل هذه المشاعر في العلاقات التي تنطوي على انخراط عاطفى، كالقراية أو الصداقة. غير أن هذه الحالات قد يتم التعبير عنها على نحو أفضل من خلال الفئة التالية من الدوافع في نموذج «غريد» (GRADE).

الرغبة في الإرضاء

بالنظر إلى الجدالات القائمة حول إمكانية أو استحالة الإيثار، فإن مفهوم الرغبة في الإرضاء يكون أكثر جدوى عند تقييم دوافع حليف لأهدافك. اسأل نفسك ما إذا كان قد أبدى -إما بالتعبير الصريح أو من خلال الاستخراج- أي رغبة في إرضائك في تفاعلاته معك. فإذا كنت قد أتقنت عمك في الاستزراع (الاستقطاب)، فسيكون قد أصبح معجبًا بك ووثقًا فيك. وفي هذه الحال، من المرجح أنه سيكون مدفوعًا بالفعل برغبة في نيل رضاك.

الأنا

وإن لم يكن الأمر كذلك، فلربما تود أن تفحص دور الأنا، التي يمكن القول إنها أقوى الدوافع غير المالية على الإطلاق. قد يهتم الجواسيس بتلك الأنا التي تريد تغيير العالم، أو تتعطش للانتقام من زملاء لا يستحقون، أو تنشده ذلك الاعتراف الذي تفتقده من أقرانها. أما من يسعى لتجنيد حلفاء لأهدافه، فيبحث عن شيء أقل دراماتيكية. على المستوى الأساسي، قد يلعب مبدأ المعاملة بالمثل دورًا: فإذا ساعدك الشخص المستهدف، فقد تتمكن من رد الجميل له لاحقًا. وهذا دافع وجيه، ولكنه ربما ليس هو الأفضل من وجهة نظرك. فالأفضل منه هو ذلك الشخص الذي يستمد الرضا من الامتنان الصريح الذي يبديه من يتلقى دعمه. أو ذلك الذي يعتقد أن الظهور بمظهر فاعل الخير يعزز من صورته العامة: ابحث عن الشخص الذي ينشر بغزارة على وسائل التواصل الاجتماعي عن أنشطته الخيرية.

قد يعتقد بعض الأشخاص المستهدفين المفهوم البوذي لـ«الكارما». قال بوذا: «إن لكل الكائنات الحية أفعالها (الكارما) تملكها، وترثها، وهي سببها الخلقي، وعشيرتها، وملجؤها. والكارما هي التي تميز الكائنات فتقسمها إلى مراتب دنيا وعليا».(62) ولعل الشخص المستهدف ليس على دراية بهذه

المقولة، ولكنه يمتلك إحساسًا أعم بأن «الكون سيكافئ» أو أننا «نسترد ما نعطيهِ». ومرة أخرى، هذه دوافع جديرة بالاستكشاف وقد تعمل كـ«مفاتيح» للاستخراج.

وقد يكون تحسين المزاج ذا صلة هو الآخر. ففعل الخير، وعون الآخرين، وتقديم الدعم، قد يحسن من الحالة الذهنية للشخص المستهدف. ووفقًا للمعاهد الوطنية للصحة، (63) «وجدت دراسة أن مراكز المتعة في الدماغ قد نشطت حين قرر الناس التبرع بجزء من مبلغ جديد من المال للجمعيات الخيرية، بدلًا من أن يستأثروا به كله لأنفسهم». واستخدمت الدراسة ذاتها التصوير بالرنين المغناطيسي الوظيفي (fMRI) «لتصنيف الناس إما كأنانيين أو إيثاريين، اعتمادًا على ما إذا كانت أدمغتهم تستجيب أكثر لتدفق مالي لأنفسهم أم لـ [...] جمعية خيرية». وقد وجدوا أن «الإيثاريين، باستجاباتهم الأقوى للتبرعات الخيرية، قد تبرعوا بالمال لبنك طعام بما يقارب ضعف عدد مرات تبرع الأنانيين».

ويبدو أن هناك شيئًا يسمى «نشوة المساعدة»، تلك التي تفضي إلى «مشاعر إيجابية تلي الخدمة المتجردة للآخرين». (64) وهذا ما اكتشفه توم.

دراسة حالة

في اليوم السابق للقائهما المقرر في الثامن من يونيو، أرسل توم رسالة نصية قصيرة إلى موسى، ليتأكد من أن الموعد المتفق عليه لا يزال مناسبًا له. وقد أرفق بالرسالة رابطًا لـ«ميم» (meme) عن الموضة، إذ لم يكن يريد أن تتخذ الرسالة طابعًا عمليًا بحثًا. رد موسى على الفور، معربًا عن إعجابه بـ«الميم» ومؤكّدًا حضوره إلى حانة «النسر الرمادي» في الموعد المحدد. وكما فعل سابقًا، أجرى توم استطلاعًا للمكان، ليقدّر مدى ازدحامه في وقت لقائه بموسى، وليتحرى عن أفضل الأماكن للجلوس حيث يمكنهما التحدث

بأريحية. وفي يوم اللقاء، راجع ملاحظاته السابقة عن موسى ورسم خطة ذهنية لكيفية مقاربة الأمسية. أراد أن يكون قادرًا على «الدخول في صلب الموضوع» بسرعة حين يلتقيان. وبعبارة أخرى، أراد أن يتواصل مع موسى عن قصد وغاية.

وبعد اللقاء، دوّن توم مذكرة الاتصال القصيرة التالية: «قال موسى إنه معجب بتصميماتي، وأنها تذكره بأعمال مايكل كورس. يا له من إطرء رفيع! طوبت تصميماتي جانبًا وأخبرته أنني، رغم عشقي للتصميم، واقعي وأدرك أن هناك العديد من المصممين الشباب، وأنه لا يوجد سبب وجيه لكي أنجح أنا بالذات. وأحيانًا، يغمرنني هذا الشعور بالإحباط، لذا أحاول أن أبقى قدمي على الأرض من خلال التطوع في «مأوى سايلينغز لرعاية الأطفال». وقلت إنني أشعر بمشاعر مختلطة بعد قضاء الوقت مع المرضى هناك».

قال موسى إنه يفهم ما أعنيه. وأخبرني أنه، في بعض الأحيان، يقدم خدمات إرشادية للأطفال الذين يعانون من مشاكل نفسية، تمتد من التوحد إلى النجاة من الإساءة. وقال إن عمله معهم يحزنه، ولكنه في الوقت ذاته يبعث فيه الحيوية. وكانت كلماته بالحرف الواحد: «إنني لأشعر بنشوة حقيقية حين أجعل حياتهم أفضل، وهو ما يشعرنني بالذنب أحيانًا». قلت له إنه لا داعي للشعور بالذنب، وأنا جميعًا نساعد الآخرين لدوافع شتى. فكر موسى في ذلك لبرهة، ثم أجاب في نهاية المطاف: «أظن أنك على حق. فمن الواضح أن فعل شيء ذي قيمة يجعلني أشعر بالرضا. ولكنني أعلم أيضًا أنني كنت محظوظًا. لقد التقيت في طريقي بأناس دعموني، حين لم يكن لديهم أي سبب لفعل ذلك. وأريد أن أردد بعض الجميل».

قلت إنه لا بد أنه يستمتع بالامتنان الذي يناله مقابل عمله. لكنه هز رأسه قائلاً: «الأمر لا يتعلق بذلك على الإطلاق. فهؤلاء الأطفال ليس لديهم الكثير

ليشعروا بالامتنان من أجله، وأنا لا أريدهم أن يروني كمنقذ. كل ما أريده هو أن يزدھروا». كنت أعتقد في السابق أن موسى كان يسعى وراء التقدير. كنت مخطئًا.

اتفقنا على أن نلتقي في باريس حين أزورها الشهر المقبل. لقد كان لقاء «النسر الرمادي» مفعمًا بالعاطفة. ولن يكون من اللائق تكرار ذلك حين نلتقي في باريس. بل أعتقد أنه سيكون الوقت الأمثل لي لأقدم عرضي».

في مستهل هذا الفصل، أوجزت مهمة الجاسوس بأنها «تحديد دوافع الشخص المستهدف واستغلالها». ولقد رسمنا معالم المرحلة الأولى من هذه العملية ذات المرحلتين أعلاه، وأعدنا صياغة النموذج ليناسب أغراض تجنيد حلفاء للأهداف، ورأينا كيف شرع توم بنجاح في تحديد دوافع موسى. فموسى، بلا شك، ممتن للنجاح الذي حظي به في حياته، وهذا ما يحفزه لمساعدة الآخرين. ولكن من الجلي أيضًا أنه كان ليشعر بحس من المسؤولية لمساعدة الآخرين، حتى في غياب النجاح الشخصي. وفضلًا عن ذلك، فهو لا ينشد أي شيء بعينه مقابل العون الذي يقدمه للآخرين؛ فإحساسه بالمسؤولية يدفعه إلى فعل الخير لذاته. ويلعب الامتنان والرغبة في الإرضاء دورًا، غير أن المسؤولية والإيثار هما الأهم. أما أنا، فلا تدخل في المعادلة.

بعد ذلك، وفي الفصل السادس، سنتناول كيفية تعامل الجواسيس مع المرحلة الثانية: أي كيف يناشدون دوافع الشخص المستهدف لتجنيد كعميل. وسنستكشف كيف يمكنك أن تعمل مع دوافع حلفاء أهدافك لإقناعهم بمساندة قضيتك. ولكن، قبل ذلك، أود أن أروي لكم حكاية سوزان، ضابطة الشرطة، وما الذي دفعها لمساعدة رجل مطلوب على الفرار من بلادها.

* * *

كانت سوزان ألمع ضابطة شرطة التقيتها في حياتي. كانت تحمل شهادة جامعية بمرتبة الشرف الأولى في اللغويات، وتحدث ثلاث لغات بطلاقة. وفي وقت فراغها، كانت تدرس الهندسة، وقد نالت رخصة طيار خاص قبل أن تبلغ الخامسة والعشرين. كانت تطمح لأن تكون ضابطة سرية، في ما يعادل «الفرع الخاص» البريطاني. وفي رأيي، كان ذلك ليكون إهدارًا لعبقريّة سوزان، لكنها كانت ممثلة بالفطرة، وكانت لتبرع في ذلك أيما براءة، أو في أي شيء آخر توجه إليه عقلها الجبار.

لكن رؤساءها الذكور كلفوها بتنظيم حركة المرور.

كانت سوزان متزوجة من سام، الذي كان ألمع سائق سيارة أجرة التقيت به على الإطلاق. كانا قد التقيا في الجامعة، حيث درس سام الفلسفة. وقد أوصي لي به كسائق ومدبر عام للأمور في بلد أفريقي كنت أتردد عليه في العقد الثاني من القرن الحادي والعشرين: ومن الأفضل ألا أبوح باسمه، حفاظًا على سلامة سوزان. كان مفكرو سام المفضلون هم الرواقيون، وكنا نمضي الوقت في مناقشة «اليودايمونيا» (مفهوم السعادة والازدهار الإنساني)، ونحن نختنق بأبخرة البنزين في زحام مروري خانق. هذا، حين لا نكون نتحدث عن سوزان، التي كان سام متفانيًا في حبها. كان يعمل ساعات إضافية ليدفع ثمن ساعات طيران سوزان، ليضمن أن تظل رخصتها سارية المفعول. وكنت أجد الأعذار لأستأجره، حتى حين كنت أستأجر سيارتي الخاصة، لأنني أردت أن أدمهما كليهما ولأنني كنت أستمتع بصحبته أيما استمتاع. وعلى مدى رحلات شتّى، توطدت بيننا أواصر الصداقة وأصبحت زائرًا منتظمًا لمنزلهما. وهناك، كانا ينفسان عن سخطهما على الحكومة وعجزها عن إنعاش اقتصاد البلاد المحتضر. وقد عنى هذا الفشل أن الفرص الوظيفية المناسبة لأصحاب المؤهلات مثلها كانت شحيحة. وكانا، على وجه

الخصوص، غاضبين من الرئيس، بل كانا ثائرين عليه في حقيقة الأمر. ولم يكونا وحدهما في ذلك.

كان الرئيس قد انُخب في اقتراع ديمقراطي مزعوم، ولكن قلة قليلة هم من آمنوا بأن النتيجة قد عكست إرادة الشعب. فساحة اللعب الانتخابية كانت، بلغة المراقبين الدوليين، غير متكافئة. إذ كان من المعروف أن الجيش يساند الحزب الحاكم، وقد تعرض مرشحو المعارضة للمضايقة طوال حملاتهم الانتخابية. وفي يوم الانتخابات، كانت مراكز الاقتراع غير كافية في المناطق المؤيدة للمعارضة، وحُرم العديد من الناخبين من حق التصويت. وشعر آخرون بأنهم قد أُرغموا على التصويت للرئيس بالتخويف، مع ورود تقارير عن دخول «مراقبين» معهم إلى كبائن الاقتراع. وكان من المستحيل التحقق من النتائج المعلنة، إذ مُنع مسؤولو المعارضة والصحفيون والمراقبون المستقلون من دخول مراكز فرز الأصوات الإقليمية. تدمر المجتمع الدولي من النتيجة، ولكنه لم يحرك ساكنًا. حتى الآن، كل شيء معهود.

ومنذ انتخابه، شرع الرئيس في إثراء نفسه وعائلته، وتورط في فضائح فساد لا حصر لها. وما فتئت الحكومة تستهزئ بالمعايير العالمية لحقوق الإنسان، فتجرم الأقليات وتضطهدها. ورغم ذلك، وقف المجتمع الدولي متفرجًا، لم يقدم للمضطهدين سوى التلويح بالإصبع لومًا وعتابًا. ثم جاء الدور على الصحفيين، فاضطهدت الحكومة وخوّفت أولئك الذين تجرأوا على انتقاد الطبقة الحاكمة. وكان علي واحدًا منهم، وقد أسرّ إليّ على العشاء بأنه يخشى على حياته.

كان علي قد طلب أن نلتقي في كازينو، له باحة طعام خارجية ذات طاولات متباعدة. كان هواء الليل الرطب الخامل يحمل إلينا أريج دخان الخشب واللحم المشوي، بينما اخترنا طاولة تحت مكبر صوت كان يصدح بموسيقى صاخبة

للأسطورة الجنوب أفريقية بريندا فاسي. كانت تغني «ناكوبيندا»: أي أحبك. تبادلنا أنا وعلي الابتسامات عبر الطاولة، متظاهرين بأننا لم نلاحظ الشخصين اللذين يرتديان سترتين رديئتي التفصيل، واللذين جلسا على الطاولة المجاورة وطلبنا زجاجتي سودا. كان ذلك سلوك مراقبة كلاسيكيًا في ذلك الجزء من العالم. طلبنا شرائح لحم ضأن وجعة محلية، وجلسنا متكئين إلى الخلف، نتصنع اللامبالاة. حافظ علي على صوته خفيًا ومتطيرًا وهو يصف أحداث اليومين الماضيين، تحت ستار غناء بريندا فاسي الأجنس. كانت قد انتقلت الآن إلى أغنية «نغيزوبويا»: أي سأعود.

في اليوم السابق، كان علي قد لاحظ سيارة غريبة ترابض خارج منزله الصغير. كان هناك رجلان في مقدمتها: ذات الرجلين الجالسين الآن على بعد عشرين قدمًا منا، يعبثان بزجاجتي السودا. كانا قد لازماه لأكثر من أربع وعشرين ساعة، وكان الخوف قد استبد به. ففي الشهر الماضي، أخبره زميل له في الصحيفة اليومية المائلة للمعارضة أن رجلين يتبعانه. وبعد بضعة أيام، عُثر على ذلك الزميل ميتًا في سيارته، التي اصطدمت بشجرة على امتداد طريق مقفر، خارج المدينة مباشرة. لم يستطع علي إثبات أن الأمر بفعل فاعل، ولكنه كان على يقين تام بأن زميله الصحفي قد قُتل. كان مرعوبًا من أن يكون هو التالي على خط النار، وقرر الفرار من البلاد، لو أمكنه فقط التخلص من ملاحقيه وعبور الحدود دون الحاجة إلى استخدام معبر رسمي.

كان من المفهوم أن علي قد أفرط في الشراب أكثر مني بكثير في ذلك المساء. فرفضت أن أسمح له بالقيادة إلى المنزل؛ فإذا كان هناك حادث مدبر له، فإن ثمالة ستوفر الغطاء المثالي. أدرك هو وجهة الأمر، رغم غشاوة الكحول، ووافق علي أن أقله إلى الشقة التي كنت أستأجرها، لينام هناك حتى يصحو. انطلقت من موقف السيارات إلى طريق مزدوج، ثم انعطفت انعطافة

كاملة عند فجوة في الجزيرة الوسطى للطريق كان معدنها قد تآكل بفعل الصدا. كانت مناورة محظورة، ولكن الجميع كانوا يفعلونها، لتوفير نصف ميل من القيادة وصولاً إلى نقطة الدوران التالية. لسبب ما، تباطأ ملاحقو علي ونحن ننطلق، ولم تكن هناك سيارات أخرى في الجوار. لذا، شعرت أنه من الآمن أن أدور بسيارتي اللاند روفر ديفندر المستأجرة. ولكن قلبي هوى حين خرج ضابط شرطة من الظل ورفع يده ليوقفني. حمدت الله فقط أن علي كان ثملاً جدًّا لدرجة لم يكثرث معها. ففي حالته تلك من جنون الارتياب المتزايد، كان توقيف للشرطة قد يدفعه إلى حافة الانهيار.

أوقفت سيارة الجيب على رقعة من الحصى على جانب الطريق، وأنزلت نافذة السائق، لأجد سوزان تبتسم لي. قالت: «أهلاً جولز. لم أتوقع أن يكون أنت. لم لا يوصلك سام هذا المساء؟» قلت: «إنه في مشوار إلى المطار».

سلطت سوزان مصباحها اليدوي على علي، ثم قطبت حاجبيها اشمئزًا من رائحة الخمر.

ضحكت وقالت: «أمل أنك لم تحتسٍ مثلما احتسى هو. وإلا، فلن يكون أمامي خيار سوى إلقاء القبض عليك».

لفت وميض من أضواء المصابيح الأمامية بصري، فالتفت لأرى فريق المراقبة يغادر الكازينو في سيارة تويوتا لاند كروزر بيضاء. أبطأوا سرعتهم عند الفجوة التي استدرت عندها، ولكن لعلهم، إذ رأوني مع ضابطة شرطة، آثروا مواصلة السير على الدوران. ولا شك أنهم ظنوا أنني سأتعطل وقتًا كافيًا يتيح لهم اللحاق بي بعد الدوران حول الميدان الذي يبعد نصف ميل على الطريق.

تحدثت على عجل. «أحتاج معروفًا منك يا سوزان. يجب أن أنصرف الآن. فورًا». وأشارت إلى علي. «هذا الرجل في خطر. هل يمكنكني أن آخذه إلى منزلك، من فضلك؟»

لوحت بمصباحها اليدوي إلى الأمام. قالت: «بالتأكيد. انطلق. هل كانت تلك السيارة الأخرى تتبعك؟»
«أجل».

«حسنًا. سأتولى أمرهم وأوقفهم لإجراء فحص روتيني. سأكسبك بعض الوقت».

«شكرًا يا سوزان. قد تكونين منقذة لحياة بالمعنى الحرفي للكلمة». ضغطت على دواسرة الوقود بكل قوتي وانعطفت عند المنعطف التالي. وبعد بضع لفات عشوائية أخرى، اطمأن قلبي إلى أنه لا أثر لسيارة اللاند كروزر خلفنا، فقصدت منزل سام وسوزان، حيث تمكنت من ركن السيارة في مرآب مغطى، بعيدًا عن الأعين. وهناك، انتظرنا لنحو ساعة، حتى سمعت سوزان تصل في سيارة الشرطة. أدخلتنا إلى المنزل على عجل، وأوصلنا علي إلى الفراش.

صبت لي سوزان كأسًا من الويسكي وجلسنا في غرفة معيشتها، حيث كانت وحدة تكييف الهواء تئن وتطن. كان الجو باردًا فوقف الشعر على ساعدي العاريين. شرحت لها وضع علي، بأوجز ما يمكن من كلمات، ثم ألقيت سؤالي القاتل.

«هل يمكنك المساعدة في إخراجه من البلاد؟»

سحبت سوزان شهقة حادة وحبستها لعدة ثوانٍ، واضعة سبابتها المعقوفة على شفيتها.

قالت أخيرًا: «ولكن، يا جولز، أنا شرطية. أنت تطلب مني أن أخرق القانون».

هزرت رأسي نافيًا: «كلا، أنا أطلب منك أن تنقذي حياة رجل. فكل ما فعله هو أنه كتب مقالات عن فساد الرئيس. وهو الآن مُلاحق. لا يدري لمّ أو على يد من، ولكنه يخشى أنهم سيحاولون قتله».

صمتت سوزان وقد تقطب جبينها.

قلت: «لا توجد مذكرة توقيف بحقه، أليس كذلك؟»

هزت رأسها نافية.

قلت: «إذن، فالمسألة ببساطة هي حماية رجل يخشى على حياته. ومن المؤكد أن ذلك يقع في صميم واجبات ضابط الشرطة».

قالت: «إذا أراد حمايتنا، فبوسعه أن يطلبها بالطرق الرسمية».

«وهل تؤمنين حقًا بأن ذلك سيجدي نفعًا؟ ألا تظنين أن رجال الرئيس يستطيعون اختطافه من الشارع، حتى على مرأى ومسمع منكم؟»

«بالطبع، إنهم يفعلون ذلك طوال الوقت».

نهضت سوزان وأخذت تجوب الغرفة ذهابًا وإيابًا. فواصلت الضغط عليها.

«أنتِ لا تدينين لهذه الحكومة بأي شيء. أنتِ تعلمين أنهم غير شرعيين، وتعلمين أنهم قتلة. ولا تدينين لقوة الشرطة بأي شيء؛ لقد تجاهلوا مواهبك، ورفضوا طلبات نقلك، وجعلوكِ تحررين مخالفات وقوف السيارات».

قالت: «إنهم يدفعون راتبي».

أدرت بصري في أرجاء المكان، متأملًا الأثاث البالي وجهاز تلفزيون أشعة الكاثود القديم، وقلت: «بالكاد بما يكفي. وعلى أية حال، أنتِ تؤدين العمل الذي تتقاضين مقابله أجرًا. حتى إنكِ كدتِ أن تحرري لي مخالفة هذا المساء». ضحكت سوزان وعادت فجلست. «إنني أطلب منك إنقاذ حياة رجل. ومن المؤكد أن هذا هو الأمر الأهم».

انتظرت. عشر ثوانٍ، خمس عشرة، عشرون.

أخيرًا، انبسطت أسارير جين سوزان، وتكلمت. «أنتِ على حق. الرئيس وُحش. ومن المرجح أنه كان سيقتل صديقك. لا يمكنني أن أسمح بذلك».

«شكرًا يا سوزان. كنت أعلم أنكِ ستفعلين الصواب».

قالت بحدة: «ولكن لا يمكنكِ أن تتورط في الأمر. لا أريدك أن تخرق القانون هنا. سأتغاضى عن دوران غير قانوني، ولكن هذا كل شيء. لذا، اخرج من هنا، وسأضع خطة مع علي في الصباح».

عانقتني وهي تطردني.

مرت بضعة أيام قبل أن ألتقي بسوزان مرة أخرى. تناولت العشاء معها ومع سام في أحد أفضل فنادق المدينة. كانت الدعوة على حسابي، شكرًا لها على مساعدتها. كانت عيناها تبرقان، وقبلت كأسًا من الشمبانيا، رغم أنها نادرًا ما كانت تشرب. وحين سرى الكحول في عروقها، أصبحت أكثر ثرثرة، متلهفة لأن تفيض في سرد تفاصيل مغامرتها.

قالت: «كنا نعلم أنهم سيراقبون منزل علي. لذا كانت معضلتنا الأولى هي كيفية إحضار جواز سفره وبعض متعلقاته الشخصية ليأخذها معه».

قاطعها سام قائلاً: «أنا كنت الطعم». وبدا مسرورًا بنفسه سرورًا يبعث على الضحك. «قدت سيارتي إلى منزل علي ورأيت السيارة ترابض في انتظاره.

تجولت حول الجزء الخلفي ومكثت هناك لخمس دقائق. وحين عدت إلى الأمام، كنت أحمل ظرفًا كان في جيبي، فبدا الأمر وكأنني قد تسلمت شيئًا ما. وبالفعل، لحقوا بي وأنا أغادر بالسيارة».

«وكم من الوقت ظلوا يتبعونك؟»

«طوال الصباح. كانت لدي ثلاث مشاوير وقد ظلوا يتعقبونني في كل منها. وفي نهاية المطاف، سئموا من الأمر، فأتوا إليّ وقت الغداء وشرعوا في استجوابي. أخبرتهم بأنني تلقيت اتصالًا للذهاب إلى عنوان علي لأقل ركبًا، ولكنه لم يظهر. انتظرت لبرهة ثم انصرفت».

«وهل سألوك عن الظرف؟»

«أجل. أعطيته لهم. لم يكن فيه سوى قائمة تسوق. أخبرتهم بأنني قد أمضيت الوقت في كتابة القائمة بينما كنت أنتظر ذلك الراكب الذي لا وجود له».

ضحكت قائلاً: «عبقري». ثم التفّث إلى سوزان وسألت: «وماذا كنتِ تفعلين في تلك الأثناء؟»

«أقللت علي إلى منزله، فجمع ما يحتاجه. وقد حذرته من أنه لا يمكنه إحضار سوى حقيبة متوسطة الحجم، لكي تتسع لها مؤخرة طائرة «سيسنا 152» وألا تخل بتوازننا».

رفعت حاجبي في دهشة. «هل هربته بالطائرة خارج البلاد؟»

«بدأت أسهل السبل. قدنا السيارة إلى مهبطي المعتاد، وقدمت خطة طيران لرحلة دائرية، كجزء من ساعات الطيران المطلوبة مني. ولكنني أعرف مهبطًا في محمية للطرائد، مباشرة خلف الحدود. لا مشاكل مع الرادار هناك، ولا حاجة لإذن بالهبوط. فكل شيء يتم بالنظر في تلك الأماكن».

«عبقري. ولكن هل تساءل أحد في مدرسة الطيران عن سبب وجود شخص آخر معك؟»

«كثيرًا ما أفعل ذلك. فالقواعد لا تمنعه، وهم لا يكثرثون كثيرًا. ولكن واجهتنا مشكلة أخرى.»

«وما هي؟»

«علي يخاف من الطيران. استغرقنا بعض الوقت حتى أصعد به إلى الطائرة. وحين حلقتنا في الجو، فقد وعيه، ظننت في البداية أنها نوبة قلبية، ولم يكن بيدي شيء أفعله حتى أهبط بالطائرة. كنا على بعد نحو نصف ساعة من الحدود، فكان عليّ أن أقرر ما إذا كنت سأقوم بهبوط اضطراري على هذا الجانب من الحدود، أم سأواصل المسير.»

قلت: «يا له من قرار عصيب. وماذا فعلت؟»

«واصلت المسير. تأكدت من أن الطائرة مستقيمة ومستوية، وأجريت له فحصًا أساسيًا. لم يكن يعاني من رجفان وكان يتنفس. فخمنت أنه قد أغشي عليه للتو من شدة التوتر. فمغادرة البلاد والطيران في طائرة سيسنا قديمة ومتهالكة قد يفعلان ذلك برجل.» قالت ذلك وعيناها تلمعان بمرح.

«إذن، تمكنت من إخراجه؟»

مدت يدها إلى زجاجة الشمبانيا وأعدت ملء كأسها ثم قالت: «أجل. هبطنا في المهبط، ونجحت في إفاقته.» رفعت كأسها. «فلنشرب نخب تدريبي على الإسعافات الأولية، فهو الشيء المفيد الوحيد الذي قدمته لي الشرطة على الإطلاق.»

قرعنا جميعًا كؤوسنا، وأمسك سام بيد زوجته، محدقًا فيها بإعجاب ودهشة.

قال: «يا لها من امرأة.»

قلت: «سأشرب نخب ذلك».

قالت سوزان: «لا تخجلني. ولكن شكرًا لك يا جولز، لأنك أشركتني في هذا الأمر».

فاجأني قولها. «أنتِ تشكريني. لم؟ ظننت أن لديكِ تحفظات؟»

«كانت لدي. لكنني أدرك الآن أنني كنت بحاجة إلى سبيل لأنفس عن إحباطي من هذه الحكومة عديمة الجدوى. شعرت بابتهاج غامر بعد أن سلمت علي إلى رعاية مديري المحمية. وشعرت وأنا أقلع مرة أخرى وكأنني أقلع نحو حياة جديدة. لقد أشيع ذلك توفًا ما في داخلي، ومنحني فكرة عن تغيير مهني».

قلت: «هذا رائع. وما هي الفكرة؟»

«لن أبوح لك بها الآن. سأنتظر حتى يتم».

أومأت برأسي، وارتشفت من الشمبانيا، وتركت الأمر وشأنه.

وللأسف، لم أرَ سام أو سوزان منذ ذلك المساء، فقد غادرا البلاد بعد ذلك بوقت قصير، لتتبع سوزان مسيرتها المهنية الجديدة. لكنني اتصلت بها بعد بضعة سنوات لتتجاذب أطراف الحديث. استرجعنا الذكريات لبرهة، ثم سألتها كيف تسير أمورهما كمغتربين.

أخبرتني أنها تعشق حياتها الجديدة، حيث تعمل كطيار لجمعية خيرية للإسعاف الجوي.

* * *

خلاصة

• إن نموذج «مايس» (MICE) ليس هو النموذج الأمثل لتقييم دوافع حلفاء الأهداف. فكر بدلاً منه في نموذج «غريد» (GRADE)، وهو يرمز إلى: الامتنان (Gratitude)؛ والمسؤولية (Responsibility)؛ والإيثار (Altruism)؛ والرغبة في الإرضاء (Desire to Please)؛ والأنا (Ego).

• ينطبق نموذج «غريد» على الدوافع الفردية للأفعال الاجتماعية الإيجابية؛ أي تلك التي تُؤتى طواعية لمساعدة الآخرين، سواء كانوا جماعة أم فردًا. ينطبق الامتنان حين يدرك فرد ناجح أنه قد استفاد من امتياز ما، فيرغب في سداد دين متصور للمجتمع.

• قد تكون المسؤولية ذات طابع ديني أو علماني، وتنبثق من شعور بالالتزام بفعل الخير في العالم، من خلال عون الآخرين.

• الإيثار مفهوم شائك، ولكن الرغبة في الإرضاء هي ضربٌ منه. وتكون هذه الرغبة قوية بشكل خاص حين تتوسط أواصر الصداقة، من خلال الاستزراع (الاستقطاب).

• الأنا دافع قوي للأفعال الاجتماعية الإيجابية. وقد يدخل في ذلك مبدأ المعاملة بالمثل، أو قد يسعى حليف الأهداف ببساطة إلى بلوغ «نشوة المساعدة».

الفصل السادس

قوة العرض المثالي الجاذبة

لقد آن الأوان. فهذه هي اللحظة التي كان كل شيء يفضي إليها: عرض التجنيد. تلك اللحظة التي يكشف فيه جاسوسنا عن غايته الحقيقية للمستهدف ويدعوه ليصبح عميلًا. إنها لحظة اللاعودة.

ولهذا السبب، فإن الإعداد أمر حيوي. فقبل بلوغ هذه اللحظة، كان الجاسوس دقيقًا كل الدقة في استعداداته.

فعلى امتداد مرحلتي الاستهداف والاستقطاب، احتفظ بسجل مكتوب رسمي لكل تفاعل مع الشخص المستهدف، وبتقييمه المتطور له. وقبل اليوم الموعود، يقوم الجاسوس وفريق دعمه بمراجعة صارمة ومنهجية للملف الناتج، فيشكلون تقييمًا للشخص المستهدف يغطي ثلاثة أمور جوهرية.

إمكانية الوصول

أولًا، هل أصاب تمرين الاستهداف الشخص المنشود؟ هل بوسع الشخص المستهدف أن يجلب معلومات ذات صلة بالمتطلبات المحددة في المرحلة الأولى من دورة الاستخبارات؟ وهل يمكنه أن يجلب معلومات يمكن أن تصبح معلومات استخباراتية، بالمعنى المحدد لكونها «ذات قيمة عسكرية أو سياسية»؟ (65) وإن كان الأمر كذلك، فهل تلك المعلومات سرية ومحظورة، أم يمكن الحصول عليها بوسائل أخرى أكثر مباشرة؟ وبعبارة أخرى، هل هي سرية؟ يُعرّف موقع «لو إنسايدر» «السر الاستخباراتي» بأنه «معلومات

استخباراتية [...] محمية بالسرية لمنع الوصول إليها أو معرفتها أو حيازتها من قبل أطراف لا حق لها فيها». (66) هذا هو المعيار النموذجي المطبق حين يُقرر ما إذا كان الشخص المستهدف يستحق مجازفة عرض التجنيد أم لا. إن تحليل معادلة المكافأة مقابل المخاطرة لهو أمر محوري للحصول على تصريح بمحاولة التجنيد: فإدارة المخاطر جزء حيوي من مهمة الجاسوس، كما سندرس في الفصل التاسع.

الصلاحية

يتعلق المجال الثاني للتقييم بالمخاطر. فهل يصلح الشخص المستهدف ليكون عميلًا جيدًا؟ وهل يمتلك من الفطنة والإبداع ما يمكنه من الحصول على معلومات سرية دون إثارة الريبة؟ قليلون منا يعون تلك «الإشارات الخفية التي تفضح مكنونات الصدر». ولكن الجاسوس البارع سيكون قد راقب الشخص المستهدف عن كثب، ليتأكد من قدرته على الكذب بشكل مقنع، وعلى الحفاظ على رباطة جأشه تحت الضغط. ولا يقتصر الاهتمام على سلوك العميل المحتمل أثناء العمل فحسب، بل سيرغب الفريق أيضًا في الاطمئنان إلى أنه لن يتباهى بتورطه في العمل الاستخباراتي أو يتحدث بتهور تحت تأثير الكحول. وإن كان المال دافعًا كبيرًا، فهل هو من ذلك النوع الذي سيتباهى بثروته الحديثة؟ فإن كان كذلك، فالأرجح أنه سيجذب انتباهًا لا يُحمد عقباه: فقد كانت الثروة غير المبررة، جزئيًا، هي ما دفع مكتب التحقيقات الفيدرالي إلى التحقيق مع ألدريش إيمز، ضابط وكالة المخابرات المركزية الذي قُبض عليه عام 1994 بتهمة تزويد روسيا بمواد سرية. (67) كل هذه الاعتبارات توضع في كفة الميزان.

الدافع

وثالثًا، بالطبع، تأتي مسألة الدافع. فلمَ قد يخون بلاده ويعمل لصالحنا؟ كما رأينا، فإن جزءًا كبيرًا من عمل الجاسوس خلال مرحلة الاستقطاب يتمثل في تحديد واستكشاف دوافع الشخص المستهدف. وقد حان الآن وقت تحديد ما إذا كانت تلك الدوافع كافية لكسبه إلى صفنا.

* * *

هل يمتلك الشخص المستهدف إمكانية الوصول المناسبة؟ وهل يصلح لحياة العميل؟ وهل لديه الدافع ليصبح عميلًا؟ ما أن تتم الإجابة على هذه الأسئلة الثلاثة على نحو يرضي المقر الرئيسي، حتى يُمنح التصريح للجاسوس للقيام بمقاربتة. وعندها، سيشرع في وضع خطة لكيفية تنفيذ ذلك. وستشمل الخطة المتقنة المكان، والمزاج، واللغة، وخطط الطوارئ («ماذا لو؟»)، ومسالك الانسحاب («المخارج»).

لا توجد قيود محددة على مكان عرض التجنيد. فيمكن أن يتم في ركن هادئ من مطعم أو حانة، أو في بهو فندق أو غرفة خاصة، أو في مساحة مكتبية مستأجرة، أو أثناء نزهة على الأقدام، عبر الغابات أو بمحاذاة شاطئ البحر. وسيكون بوسعك التفكير في العديد من البدائل. ولكن، أيًا كان المكان المختار، فلا بد له من أن يوفر الخصوصية للجاسوس والشخص المستهدف. وبقدر الإمكان، يجب على الجاسوس أن يضمن ألا يتم التنصت عليهما. ومن المهم أيضًا ألا يبدو الاثنان غريبين عن المكان المختار، تجنبًا لإثارة الفضول. ولا بد من وجود ذريعة معقولة لوجودهما معًا هناك، إذا ما تعرضا للمساءلة. ومن المستحسن أيضًا أن يشعر الشخص المستهدف بالاسترخاء في ذلك المكان، وهو اعتبار يصب في مسألة المزاج العام.

من الناحية المثالية، ينبغي أن يكون الشخص المستهدف في حالة ذهنية مرتاحة ومتقبلة حين يُقدم إليه عرض التجنيد. ومرة أخرى، فإن السبل المحتملة لبلوغ هذه الحالة كثيرة ومتنوعة. سيأخذ الجاسوس في اعتباره ما يعرفه عن الشخص المستهدف عند اختياره للمكان والزمان، وفي تقريره لكيفية ضبط النبرة العامة. فمن الأفضل، على سبيل المثال، تقديم العرض لشخص أنيس يعشق السهر على مائدة عشاء لا على وجبة إفطار. بينما قد يفضل ذلك الشخص الطموح الذي يرتدي ملابس تعكس النفوذ وجبة الإفطار. أما مدمن العمل، فمن غير المرجح أن يشكر الجاسوس على مقاطعة يومه بغداء طويل. ومن المرجح أن يُفضّل الانطوائي مشروبًا هادئًا في غرفة فندق خاصة على لقاء في البهو الصاحب بالأسفل. وقد يفضل من لا يحتسي الكحول مقهى شاي أو قهوة على حانة. وهكذا دواليك. وسيكون الجاسوس البارِع قد زار أماكن شتى محتملة في أوقات مختلفة من اليوم ليعينه ذلك على تكييف المكان بما يلائم احتياجات الشخص المستهدف.

ولكن هذا ليس كل ما عليه فعله لكي يشعر الشخص المستهدف بالاسترخاء، بطبيعة الحال. إذ سيحتاج إلى ضبط النبرة ما أن يجتمعًا. فليس من الحكمة عادةً تقديم العرض منذ البداية. بل من الأفضل قضاء بعض الوقت في مناقشة الأمور الشخصية وإعارة أذن صاغية متعاطفة لأي مخاوف قد تكون لدى الشخص المستهدف. وبعض الدعابة لا تضر أيضًا. وإذا كان اللقاء على وجبة طعام، فيُنصح بالانتظار حتى تُقدّم القهوة والمشروبات الكحولية الخفيفة قبل الخوض في صلب الموضوع. هذا، شريطة أن يكون لدى الشخص المستهدف متسع من الوقت وألا يكون في عجلة من أمره. فسيكون هناك الكثير مما يجب مناقشته إذا ما وافق على التجنيد. وليس كل هذا قابلًا للتخطيط؛ فكلنا نعلم أن اللقاءات الشخصية لها عادة أن تشق طريقها

الخاص. ولكن الأفضل للجاسوس أن يدخل الاجتماع وفي ذهنه هيكل أساسي، وإن كان مستعدًا للمرونة.

إن الانتقال السلس من الدردشة الاجتماعية إلى الحديث الرسمي أمر عسير الإدارة، ويتطلب اختيارًا دقيقًا للغة. فعرض التجنيد لا يُقارن باجتماع عمل، أو عرض بيع، أو مقابلة وظيفية. فمن المهم أن يبدو مختلفًا وأقل تنظيمًا. ولكن من المهم بالقدر ذاته أن يكون الجاسوس واضحًا بشأن نواياه. وكما يقول فيرغسون: «إن النقطة الجوهرية في أي عرض تجنيد هي أنه لا بد أن يوضح بجلاء أن هذه عملية استخباراتية، وما هو المطلوب من الشخص المستهدف أن يفعله على وجه الدقة». (68) وإن تحقيق التوازن الصحيح بين هاتين القوتين المتنافستين قد يكون تحديًا. ويمكن لبعض القواعد العامة أن تساعد في ذلك.

أولاً، ينبغي للجاسوس أن يعيد تأكيد متانة علاقته الشخصية بالشخص المستهدف. فهذا من شأنه أن يوفر تمهيدًا أنيقًا (إن لم يكن سلسًا) للعرض. فعلى سبيل المثال، قد يقول، وهو ينحني ليعيد ملء كأس نبيذ الشخص المستهدف: «لقد استمتعت أيما استمتاع هذا المساء. لقد ذكرني بمدى تقديري لصداقتنا، لذا فإنني أريد حقًا أن أكون صادقًا معك. فهناك أمر أعتقد أنه ينبغي لك أن تعرفه عني». قد تمهد هذه الكلمات للكشف عن هويته كضابط استخبارات، دون تقديم عرض صريح في تلك المرحلة. ويمكن لرد فعل الشخص المستهدف على هذا الكشف أن يكون كاشفًا للغاية، بل قد يعين في توجيه الخطوة التالية. فإذا كانت ردة فعله هي الهلع وهاجمه لأنه لم يكن صريحًا معه، فإنه سيعيد النظر في مدى استصواب تقديم العرض له في تلك المناسبة، فقد يحتاج بعض الوقت ليعتاد على الفكرة. وعلى النقيض من ذلك، فإن رد فعل ضاحك على غرار «هذا أسوأ سر حُفظ على الإطلاق»، أو

ردًا أكثر رصانة مثل «لطالما شككت في أمرك»، يمكن أن يُنظر إليه على أنه دعوة ضمنية للمضي قدمًا: أي ما يعادل «كلانا يعرف ما يجري هنا. فلنبرم الصفقة».

ثانيًا، ينبغي للجاسوس أن يستخدم لغة العمل الجماعي، والتعاون، والمعاملة بالمثل، لا لغة التجنيد، حتى وإن كان هذا هو ما يحدث. قرر بنفسك أي العبارات تبدو أفضل، من بين الأزواج الثلاثة التالية:

• «أود أن نعمل معًا» أم «أود أن تعمل من أجلي»؟

• «أظن أنه يمكننا إيجاد سبيل للعمل ضد النظام هنا» أم «أحتاج منك أن تمرر لي معلومات لدعم المصالح القومية لبلادي»؟

• «أود أن أجد طريقة لمساعدتك في دفع تكاليف علاج طفلك» أم «سأدفع لك مقابل أن تسرب لي أسرارًا»؟

لا بد أنك قد لاحظت أن الصياغة الأولى في كل من هذه العبارات تعكس أيضًا دوافع مختلفة: الرغبة في الإرضاء، والعقيدة، والمال. وهذا هو الاعتبار الثالث للجاسوس حين يحدد اللغة التي سيستخدمها أثناء التجنيد. تذكر أن هذا هو الشق الثاني من إيجازي لمهمة الجاسوس: استغلال دوافع الشخص المستهدف. ومن الأفضل أن يتم ذلك بشيء من الدهاء والمهارة، وإن كان ذلك دون ترك أي مجال للشك. فقد يقول الجاسوس: «لقد سمعتك حين قلت إنك تعاني من ضائقة مالية، ولذا لدي اقتراح قد يعينك»، أو «أرى أن لديك رؤية آسرة لما يحدث هنا، وأود أن أشارك حكومتني في بعض ما تقوله. وأعلم أنهم سيقدِّرون ذلك». ومهما كانت الصيغة الدقيقة للغة، فلا بد من ألا يُترك الشخص المستهدف في أي شك بأنه يُدعى ليصبح عميلًا استخباراتيًا. فبدون هذا الوضوح التام، سيجد الجاسوس صعوبة في معالجة جانب حيوي من علاقة

الجاسوس بالعميل، ألا وهو: الأمن. وسنعود إلى هذا في الفصل التاسع. أما الآن، فيكفي أن نشير إلى أنه ينبغي للجاسوس أن يوضح أن أولويته القصوى هي أمن الشخص المستهدف. وعليه أن يقدم تطمينات حول عدد الأشخاص الذين سيعرفون هوية الشخص المستهدف وطبيعة عمله. وقد يشرح ما هي التدابير المتبعة في وكالته لضمان التعامل الآمن مع المعلومات. وبوسعه أن يبدأ في فتح موضوع «المهارة التجسسية»، التي يصفها فورنهام وتايلور بأنها عملية «لضمان ألا يراقب الأشخاص أو الأجهزة المعادية المحتملة اجتماعاتهم [أي المشغل والعميل]». (69)

إن جزءاً من المهارة التجسسية هو التخطيط للطوارئ. وهذا أيضًا أمر لا بد للجاسوس من فعله وهو يعد لعرض التجنيد الخاص به، إذ ينطوي على توقع سلسلة من «ماذا لو؟». ماذا لو دخل الشخص المستهدف في حالة من الإنكار ورفض ببساطة أن يصدق الجاسوس حين يخبره بأنه ضابط استخبارات؟ ماذا لو قبل العرض ولكنه طالب بمبلغ فاحش مقابل خدماته؟ ماذا لو رد بأنه هو الآخر ضابط استخبارات وقدم عرضًا مضافًا (فليس من النادر أن يظن كل من ضابطين من طرفين متعارضين أنه هو المستقطب لا المستقطب)؟ ماذا لو أعلن حبه للجاسوس؟ أو عرض مقايضة الأسرار بالجنس؟ كل هذه الأسئلة وغيرها لا بد من استباقها والاستعداد لها.

ثم هناك السؤال الأهم. ماذا لو قال الشخص المستهدف لا؟ في هذه الحالة، لا يقتصر الأمر على الضربة التي يتلقاها تقدير الجاسوس لذاته فحسب، بل هناك أيضًا تلك المسألة الصغيرة المتعلقة بسلامته. فهل هو في بيئة عمليات معادية؟ وهل هناك احتمال أن يبلغ الشخص المستهدف السلطات عنه؟ إن كانت الإجابة على هذين السؤالين نعم، فسيحتاج إلى خطة انسحاب جاهزة. وإن لم تكن كذلك، فإن «مخرجه» سيدور أكثر حول حفظ ماء الوجه وإبقاء

الخيارات مفتوحة أمام الشخص المستهدف، إذا ما غير رأيه. فمن غير المرجح لعبارة عفوية مثل «انسَ أنني قد ذكرت الأمر أصلاً» أن تفي بالغرض. أما العبارة المدروسة أكثر فقد تكون على غرار: «عذراً، يبدو أنني قد أسأت تقدير أمر ما هنا. أرجوك سامحني. بالطبع، إنني أحترم قرارك احتراماً كاملاً، ولكن، إن غيرت رأيك يومًا ما، فأنت تعرف كيف تجدني».

إن الجزء الأهم في ذلك الرد هو قولك: «إنني أحترم قرارك احتراماً كاملاً». فكما أكدث مرارًا، فإن أفضل الدوافع هي تلك التي تنبع من الداخل. إن تمكين الشخص المستهدف هو جوهر اللعبة وسرها، لا سلبه استقلالته أو فرض ضغوط لا مبرر لها عليه. وينطبق المبدأ ذاته حين تطلب من حليف لأهدافك أن يتخلى عن وقته لدعمك، بأي شكل من الأشكال. وسنبحث في أفضل السبل لتحقيق ذلك لاحقًا، بعد أن أروي لكم حكاية إحدى أولى محاولاتي لتجنيد حليف لأهدافي.

لم أكن أعرف حينها أن هذا هو ما كنت أفعله.

* * *

«ما الذي قد يدفع بيتر ليوافق على إرشادي؟» كان هذا هو السؤال الذي يثور في رأسي، وأنا أشق طريقني إلى اجتماعنا في غرفة استقبال اللورد العمدة. كنت أسير على قدمي، توفيرًا لأجرة الحافلة التي كنت بالكاد أقوى على تحملها، ولكي أمنح نفسي متسعًا من الوقت للتفكير. كنت قد فرغت من امتحاناتي النهائية في الأسبوع السابق، وبالكاد كنت قد نفضت عني آثار احتفالات مطولة. والآن، حان أوان البدء في العمل الجاد لكسب حلفاء يعينونني على الظفر بوظيفة. كنت أسلك طريقًا مختصرًا عبر حديقة سمر

فيلد، غير بعيد عن منزلنا. كان أطفال يلعبون مباريات كرة قدم عفوية تحت شمس يونيو الواهنة. وكانت صيحات تشجيعهم، وهتافات انتصارهم، وأنات خيبتهم، ووقع أقدامهم على الكرة الجلدية هي الموسيقى التصويرية لتقدمي المتعثر. غير أنني كنت غارقًا في أفكاري، وبالكاد ألحظهم.

ما الذي قد يدفعه ليوافق على إرشادي؟

كنت أعرف بيتر بارويل منذ بضع سنين، ولكن معرفتي به لم تكن وثيقة. كان عضو مجلس نواب عن دائرة مجاورة، وكنا قد قمنا ببعض الحملات الانتخابية أو توزيع المنشورات معًا، خلال الحملات الانتخابية المحلية المتقطعة. وكنت قد تجاذبت معه أطراف الحديث في مناسبات الدائرة الانتخابية. كان يعرف من أنا، وكنت على ثقة من أنه معجب بي. ولكن هذا كل ما في الأمر. لم أكن قد «استزرعته» (استقطبته) بوعي، ولم أكن لأعرف حينها معنى هذه الكلمة. لم يكن ذلك أساسًا متيّنًا لأطلب منه أن يناصر قضيتي الشخصية. ورغم ذلك، كنت عازمًا على أن أطلب. كل ما كنت أحتاجه هو مدخل مناسب.

انطلقت كرة قدم شاردة عبر الطريق أمامي. حاولت أن أعيدها إلى المراهق ضخم الجثة الذي كان يعدو خلفها، ولكنني ركلت الكرة بشكل أخرق، فأرسلتها بعيدًا وقصيرًا عنه. واصلت السير، ووجهي يتوهج من الحرج، محاولًا أن أتجاهل التهكم والضحكات: «تصويبة جميلة يا رجل!»؛ «تعال وانضم إلينا. أريدك في الفريق الآخر». لم يكن ذلك فألاً حسنًا. وظل الإحراج يلازمي، على طول الطريق إلى مبنى المجلس، فيشتتني عن التخطيط لطلبي من بيتر. لم أعد أرغب في التفكير في أي «تصويبات» أو «استهدافات»، سواء كانت كروية أم غير ذلك، بعد ما حدث.

كان اللورد العمدة لطيفًا ومهذبًا، كما هو عهدي به دائمًا. أخذني في جولة خاصة في مبنى المجلس البلدي الفيكتوري البديع في برمنغهام، قبل أن يجلسنا في غرفة استقباله، حيث أمر بإحضار الشاي والكعك. هنأني على إتمام امتحاناتي النهائية وسألني عن خططي المهنية. كنت لا أزال مترددًا في كيفية أن أطلب منه دعمي لدخول معترك الحياة المهنية، فمرت تلك الإشارة دون أن ألتقطها. ثم انتقلنا إلى مناقشات عامة حول السياسة. كان جون ميجور قد حقق نصرًا غير متوقع على حزب العمال في وقت سابق من ذلك العام، وكانت أيرلندا على وشك التصويت في استفتاء على معاهدة ماستريخت المثيرة للجدل، لذا كان هناك الكثير مما يمكن أن نتحدث عنه. في ذلك الوقت، كنت أفكر في امتهان الضغط السياسي. ولكن، مرة أخرى، أضعت الإشارة. تحدثنا عن قريب شاب له، كنت قد ناقشت معه فكرة تأسيس شركة ضغط تركز على الحكومة المحلية. أضعت تلك الفرصة أيضًا. هدف آخر في مرمى خالٍ أضعته.

مرت الساعة، وشعرت بأن الموقف يفلت من بين يدي. وكلما ركزت بشكل هوسي على النهاية التي تقترب بسرعة لاجتماعنا، أصبحت أقل تركيزًا على مهمتي. سينفذ منا الوقت، وسيتساءل بيتر لم طلبت رؤيته أصلًا. سيظن أنني أهدر وقته. لقد كنت أهدر وقته.

ولكن الكلمات ظلت حبيسة في حلقي، تأبى أن تخرج.

كانت المشكلة تكمن في هوسي بمبدأ المعاملة بالمثل. كنت أعتقد بسذاجة آنذاك أن كل التعاملات الإنسانية لا بد لها من عنصر قائم على المقايضة من نوع ما. لذا، أخذت أستعرض في ذهني الأفكار حول ما يمكنني أن أقدمه لبيتر مقابل دعمه. المزيد من المساعدة في الحملات الانتخابية؟ لم يكن بحاجة إليها، وهو في منصب اللورد العمدة. إحالة عملاء محتملين إلى مطبعته؟ لم

أكن أعرف أحدًا. أن أدعوه إلى العشاء؟ لم يكن لدي مال. كنت عالقًا في حلقة فكرية مفرغة: «أود أن أطلب دعمه، ولكني لا أملك شيئًا أقدمه في المقابل. ولن أملك شيئًا أقدمه إلا حين أحرز تقدمًا في حياتي. ولن أحرز تقدمًا كبيرًا في الحياة بدون دعم من شخص مثل بيتر...»

لم يخطر ببالي قط أن شخصًا مثل بيتر قد تكون لديه دوافع أخرى لمساعدة الشباب الأصغر سنًا. ولكن الدلائل كانت تحيط بي من كل جانب: صور له وهو يمنح الجوائز في الأيام الرياضية المدرسية، ورسائل شكر مؤطرة من جمعيات خيرية شتى لجهوده في جمع التبرعات، وحقيقة أنه قد وهبني دون تردد ساعة من وقته الثمين. كما أن كونه عضوًا في المجلس لما يقرب من ثلاثين عامًا وكونه لوردًا عمدة كانا أيضًا من الدلائل. كان بيتر خادمًا للشأن العام حتى النخاع، مكرسًا حياته لتحسين حياة الآخرين.

وأخيرًا، فك عني كربى.

قال وهو يقدم لي آخر شريحة من الكعكة: «لدي اجتماع آخر بعد خمس دقائق. لقد سررت حقًا برؤيتك يا جولز، وأشكرك على أفكارك حول الوضع الراهن لسياستنا». ثم نفص فتاة عن طية صدر سترته قائلاً: «ولكني على يقين من أنك لم تأت إلى هنا لمجرد الدردشة وتمضية الوقت. فما الذي يمكنني أن أفعله من أجلك؟»

لقد رأى عدم ارتياحي وترددى، فقرر أن يحسم الأمر بنفسه. كان ذلك مريبًا، ولكن الضغط اشتد عليّ حقًا. كان عليّ الآن أن أقدم عرضي، ولم أكن قد أعددت العدة لهذه اللحظة كما ينبغي، وذلك بفضل كرة قدم طائشة. أدت بصري في أرجاء المكان، فاستقرت عيناى على صورة لبيتر على خشبة المسرح في مدرسته القديمة، بلوكسهام، وهو يلقي كلمة أمام التلاميذ. فأشرت إليها.

قلت: «أنت على حق، بالطبع. وأعتذر لعدم دخولي في صلب الموضوع في وقت أبكر».

هز بيتر رأسه قائلاً: «على الإطلاق. لقد كانت جلسة ممتعة».

قلت: «لا يسعني إلا أن ألاحظ أنك تكرس قدرًا كبيرًا من وقتك لدعم الآخرين. ولا سيما الشباب».

أوماً بيتر برأسه. «بالطبع. لقد كنت محظوظًا جدًّا في الحياة. فقد ارتدت مدرسة رائعة، وحظيت بدعم عائلة رائعة وأصدقاء كثير. وأنا حريص دائمًا على أن أرد بعض الجميل.»

قلت: «حسنًا، في هذه الحالة إذن، أتساءل عما إذا كان بإمكانني أن أناشد روحك السخية؟»

«وما الذي يدور في خلدك؟»

«إن سوق العمل صعب، وأنا بحاجة ماسة إلى مرشد، ليعينني على شق طريقي فيه. كما تعلم، شخص يتمتع بالحكمة والخبرة. شخص ناجح وموضوع احترام».

لم يقل بيتر شيئًا.

أضفت قائلاً: «شخص مثلكم»، حتى لا أدع مجالاً لأي شك.

قال: «لطالما استمتعت بصحبتك، وكنت أراك شابًا مثيِّرًا للاهتمام. سيسعدني أيما سعادة أن أساعدك. ولكن، ماذا يعني ذلك على أرض الواقع؟»
شعرت وكأنني عدت أقف على أرض أكثر صلابة، فقد كنت قد تدربت سلفًا على إجابتي لهذا السؤال.

«يمكنكم أن تقدّموني إلى كبار الشخصيات الذين تعرفونهم ولديهم شواغر للخريجين. وأن تزكونني لديهم، وتقدموا توصية شخصية عني. ويمكنكم مساعدتي في تحسين سيرتي الذاتية، وأن تشرحوا لي بالتفصيل ما يبحث عنه رجال الأعمال الناجحون في المرشحين. ولعلكم تكونون بمثابة مجلس شورى لي حين تقترب مقابلاتي، حتى أتمكن من اختبار أفكار عليكم».

أوماً بيتر برأسه في تأمل. ثم نهض وتوجه إلى مكتبه، ليقلب البطاقات في «رولودكس» (وللقراء الأصغر سنًا، كان «الرولودكس» حامل بطاقات دوارًا، والوسيلة الرئيسة التي كان يحتفظ بها رجال الأعمال بجهات اتصالهم في العصر الذي سبق العصر الرقمي).

سحب بطاقة من «الرولودكس»، ثم انحنى ليخط رقمًا على ورقة ملاحظات تحمل ترويسة رسمية. قال: «لدي صديق قديم يدير شركة علاقات عامة هنا. وأنا على يقين من أنه سيسعد بلقائك ومناقشة بعض الخبرة العملية. فهو سيقدّر شخصًا لديه بعض المعرفة السياسية. سأتصل به بعد ظهر هذا اليوم». وبينما كان يناولني الورقة، أضاف: «اتصل بديفيد صباح الغد».

قلت: «شكرًا لك يا بيتر، هذا هو بالضبط نوع العون الذي أحتهج. فمساعدتك ستحدث فرقًا هائلًا في بحثي عن وظيفة، وأنا ممتن لك أيما امتنان».

قال: «يسرني سماع ذلك». ثم قطب حاجبيه مفكرًا. «ماذا أيضًا يمكنني أن أفعل من أجلك؟» قلب صفحات مذكرته المكتبية، ثم فرقع أصابعه في لحظة استنارة. «لدي فكرة. إنني بحاجة إلى قليل من المساعدة هنا، بين الفينة والأخرى. مجرد ساعتين في الأسبوع، لمساعدتي في كتابة الخطب وإجراء بعض الأبحاث. يمكنني أن أدفع لك نفقاتك. ولكن الأهم من ذلك، أن هذا العمل يمكن أن يُضاف إلى سيرتك الذاتية. وحينها، يمكنني أن أقدم لك توصيات

عمل، بالإضافة إلى التوصيات الشخصية». كان الأمر يسير على نحو أفضل مما توقعت. التقط بيتر هاتفه وطلب من سكرتيرته أن تؤجل اجتماعه التالي نصف ساعة. ثم أغلق الخط وقال لي: «حسنًا، الآن دعنا نتحدث عن سيرتك الذاتية».

وكما شاءت الأقدار، كانت معي نسخة منها، تحسبًا لأن يطلب رؤيتها. فأمسك بيتر بقلم وبدأ يعدلها، شارحًا لي الهيكل والنبرة واللغة والمحتوى الذي من الأرجح أن يأسر عين مسؤول التوظيف. لقد علمني الكثير في تلك الدقائق الثلاثين، ولكن لو كان عليّ أن أختار نصيحة واحدة كانت هي الأثمن، لكانت هذه: «دقق، ثم أعد التدقيق، ثم أعد التدقيق مرة ثالثة في الإملاء والقواعد النحوية. ففي نهاية المطاف، إن لم تستطع أن تقدم لمسؤول التوظيف مجاملة أن تكون كتابتك صحيحة، فلم عساه هو يقدم لك مجاملة قبولك في الوظيفة؟»

لم يكن هذا لقاءً عابرًا. فقد ظل بيتر على اتصال بي طوال ذلك الصيف، وأنا أواصل بحثي عن وظيفة. ومنحني صديقه ديفيد أسبوعين من الخبرة العملية القيمة. وكنت أمضي بضع ساعات أسبوعيًا أساعد بيتر في أبحاثه، فقدم لي في المقابل توصيات عديدة. وأرسل في طريقي فرصًا أخرى، أفضت جميعها إلى مقابلات. لم أكن بارعًا في تلك المقابلات، وتطلب الأمر نصيحة من جهة أخرى لأحل تلك المعضلة، ولكن تلك قصة أخرى، تُروى في موضع آخر من هذا الكتاب. لقد منحني كلمات التشجيع حين تعثرت، وكان سخيًا في ثنائه حين ظفرت أخيرًا بوظيفة.

وخلاصة القول، لقد كان حليقًا لأهدافي، سخيًا وقيمًا.

وقد مرت سنوات عديدة قبل أن أدرك أنني، دون وعي مني، قد خاطبت دوافعه مباشرة.

الامتتان: «لقد كنت محظوظًا جدًّا في حياتي».

المسؤولية: «النبيل يلزم أصحابه»، وذلك شأن لورد عمدة.

الإيثار: «إنني حريص دائمًا على أن أurd بعض الجميل».

الرغبة في الإرضاء: «سيسعدني أيما سعادة أن أساعدك».

والأنا: «شخص يتمتع بالحكمة والخبرة. شخص ناجح وموضوع احترام».

ولا أظنني كنت مضطرًّا لمناشدة «أنا» بيتر رغم ذلك. فغريزته لمساعدة الآخرين كانت قوية بما يكفي دونها. وقد اتضح ذلك جليًّا بعد وفاته في الرابع من مارس عام 2020، عن عمر يناهز 84 عامًا، في تأبين حافل من مدرسته الأم، مدرسة بلوكسهام. وقد جاء فيه، ضمن ما جاء: «لقد كان سخاء بيتر الخيري مثالًا يحتذى به لمجتمع المدرسة: من خلال إهداء الكتب لمكتبة ليدون، وتقديم هدية صليب لغرفة الاعتراف، والتبرع لصندوق نداء المثوبة، كل ذلك في غضون سنوات قليلة فقط من تخرجه. إن الرغبة في رد الجميل للمدرسة التي منحته الكثير لم تفتّر في قلبه قط». كما علمت، من ذات المصدر، أنه في عام 1985 «مُنح بيتر صليب الاستحقاق الذهبي لخدمات خاصة للمجتمع البولندي».(70) ليس لدي أي فكرة عما أكسبه هذا التكريم، ولكن لا يدهشني أنه فعله.

كما أشاد موقع «بلوكسهام أونلاين»، الذي يؤرخ لأحداث قرية مدرسته السابقة وحيث قضى سنوات تقاعده، بكرم بيتر وشعوره بالمسؤولية المدنية. وأشار إلى أنه «في عام 1992، عُين لوردًا عمدة لبرمنغهام، وبُذكر خلال فترة ولايته بسخائه تجاه القرية في ذلك الوقت. ففي إحدى المناسبات [نقل] حافلة مليئة بالقرويين إلى حفل عشاء مسائي في مبنى المجلس المحلي، قبل أن يجد، في وقت لاحق من ذلك العام، وقتًا لافتتاح مهرجان قرية بلوكسهام،

مرتديًا زي اللورد العمدة الرسمي الكامل». ووصف المقال بيتر بأنه «عضو نشط جدًا في المجتمع، تولى مجموعة متنوعة من المناصب التطوعية». (71)

إن بيتر بارويل، الحاصل على وسام الإمبراطورية البريطانية ووسام الخدمة المتميزة، اللورد العمدة السابق لبرمنغهام، من الواضح أنه يُذكر من قبل مدرسته القديمة ومن قبل رفاقه القرويين في بلوكسهام بمودة عظيمة، وامتنان عميق، وإعجاب كبير.

وهكذا أتذكره أنا أيضًا.

* * *

ملخص

• التخطيط أمر حيوي قبل عرض التجنيد. وسيبدأ الجاسوس وفريقه بمراجعة شاملة لملف الشخص المستهدف لتقييم مدى استعداده للقبول.

• سيطرحون ثلاثة أسئلة: هل بوسع الشخص المستهدف الحصول على المعلومات المطلوبة؟ وهل يصلح ليكون عميلًا جيدًا وكتومًا؟ وهل لديه الدوافع ليصبح عميلًا؟

• سيقوم الجاسوس بعد ذلك بالتخطيط لاجتماع التجنيد نفسه. وستشمل الخطة المكان، والمزاج، واللغة، وخطط الطوارئ، وسبل الانسحاب. ولكنه سيكون مستعدة للمرونة.

• يجب أن يكون القصد من العرض جليًا لا لبس فيه. فيجب أن يعرف الشخص المستهدف مَنْ هو الجاسوس حقًا، وماذا يطلب منه. فلا مجال للغموض.

• قد يناقش الجاسوس المهارات والأساليب التجسسية: كيف سيحافظ على سلامة العميل، بافتراض أنه قد قبل العرض. فإن لم يفعل، فقد يحتاج إلى تفعيل خطة انسحابه.

• سيحترم قرار الشخص المستهدف. فالتجنيد يتعلق بتمكين الشخص المستهدف، لا بوضعه تحت ضغط. وينطبق المبدأ ذاته على تجنيد حلفاء الأهداف.

* * *

دعونا نتأمل في فعل «يجند Recruit».

لهذا الفعل معنى رسمي محدد جدًا، وفقًا لـ«قاموس أكسفورد الإنجليزي الموجز»: «إلحاق (شخص) بالقوات المسلحة» أو «تسجيل (شخص) كعضو أو عامل في منظمة». ولا ينطبق أي من هذين التعريفين تمام الانطباق على «تجنيد» الجاسوس لعميل، إذ إن العميل لن ينضم إلى القوات المسلحة أو يصبح عضوًا أو عاملاً «في» منظمة الجاسوس. غير أن القاموس يقدم تعريفًا آخر غير رسمي، وهو: «إقناع (شخص) بفعل شيء ما أو المساعدة فيه». وهذا المعنى غير الرسمي هو ما يربط بين فعل التجنيد في عالم التجسس ومهمة كسب حليف لأهدافك. فكلاهما يهدف إلى إقناع شخص ما بفعل شيء ما أو المساعدة فيه. لذا، فمن المنطقي أن تتم مقارنة كلتا المهمتين بتخطيط صارم ومماثل.

ولكن، قبل الشروع في عملية تخطيط رسمية، هناك بعض العمل الذهني الجوهري الذي لا بد من القيام به، في كلتا الحالتين: ألا وهو الوصول إلى الحالة الذهنية المناسبة.

أعد قراءة الكلمات الافتتاحية لهذا الفصل: «لقد آن الأوان. فهذه هي اللحظة التي كان كل شيء يفضي إليها». ومن سخرية القدر - بالنسبة لي - أن الأمر أشبه بتسديدة على المرمى. فقد بُذل الكثير من الجهد والتخطيط لوضعك أنت والكرة في الموضع المناسب. فإن أسكنت الكرة الشباك، تنعمت بالمجد. وإن عَلت الكرة العارضة، تجرعت مرارة خزي الفشل. وقد لا تسنح لك فرصة أخرى في هذه المباراة. ولحسن الحظ، فأنا أكثر براعة في استخدام الاستعارات مني في لعب الكرة.

لذا، قبل أن تشرع في تقييم مدى استعداد الشخص المستهدف، اسأل نفسك هل أنت مستعد. هل أنت مُهيأ عاطفيًا للتعامل مع ضغط تقديم العرض؟ وهل ستكون مرتاحًا إذا ما رفض الشخص المستهدف؟ ستكون مجهزًا للمهمة بشكل أفضل بكثير إذا انطلقت من أقوى وضع ذهني يمكنك بلوغه. فمن الأفضل تجنب الأحداث شديدة التوتر كمحاولات التجنيد حين تشعر بالضعف العاطفي، أو بالوهن الجسدي. فالحالتان غالبًا ما تترافقان، لذا قد تستفيد من برنامج تمارين رياضية في الفترة التي تسبق اليوم الموعد. وإن كان لديك شخص مستعد لمناقشة خططك معك، فتلك أيضًا فكرة سديدة. فالصديق الصدوق أو فرد العائلة الصادق سيتمكن من إخبارك ما إذا لم تكن مستعدًا ذهنيًا للمضي قدمًا، حتى وإن وجدت صعوبة في الاعتراف بذلك لنفسك.

وعلى ذكر ذلك، حاول أن تنمي الوعي الذاتي، حتى يتسنى لك أن تكون صادقًا مع نفسك. فالأشخاص الواعون بذواتهم يمكنهم أن يفهموا كيف يراهم الآخرون (ويفضل أن يكون ذلك دون أن يصبحوا شديدي الوعي بذواتهم على نحو مربك). وهم أقدر على أن يكونوا موضوعيين تجاه أنفسهم، وأن يلتزموا بقيمهم الشخصية، وأن يديروا عواطفهم. إن الوعي الذاتي عضلة رائعة يمكنك

تمرينها. وهناك العديد من الموارد على الإنترنت التي ستعينك على تقويتها، ولكن إليك بعض التمارين التي وجدتها فعالة على مر السنين.

أولاً: حدد قيمك صراحة

ما الذي تؤمن به في قرارة نفسك؟ بصدق. لا تتبنَّ مجموعة من القيم تظن أنها قد تكون مقبولة في عُرف المجتمع. بدلاً من ذلك، اكتشف ما يهملك حقاً. هل هي الصحة الجسدية؟ أم الرفاه المالي؟ أم حرية التعبير عن الذات؟ أم التوجه الأسري؟ أم الشفقة؟ أم الحياة الاجتماعية؟ أم تجنب الصراع؟ لا توجد هنا إجابات صحيحة أو خاطئة، بل إجابات صادقة فحسب. وحين تصل إلى إجاباتك الصادقة، فأكدّها، وبث فيها الحياة.

رددّها في سرك؛ انطق بها جهراً؛ خطها بيمينك. افعل ما تراه مناسباً لك.

ثانياً: واءم بين أفعالك وقيمك

هل انتابك يوماً ذلك الشعور المبهم بعدم الارتياح تجاه ذاتك؟ إحساس بأن شيئاً ما ليس في نصابه الصحيح؟ قلق من أنك لست شخصاً صالحاً أو محبوباً؟ قد يرجع ذلك إلى أن أفعالك في عدم وفاق مع قيمك. ويمكن أن تنشأ حالات عدم الوفاق هذه حين نشغل وظائف لا تناسبنا، أو حين نرضخ لضغط الأقران فننتصرف بما يخالف طبائعنا. أو قد يكون الأمر ببساطة أننا لم نتفقد أحوالنا الداخلية منذ حين. فلتنمّ في نفسك عادة التأمل الذاتي من حين لآخر، لتضمن أن ما تفعله، وما تقوله، وما تقدّره، يظل متوافقاً ومتسقاً.

ثالثاً: اعرف نفسك من خلال إجراء اختبار للشخصية

أنا أفضل تقييم «مؤشر مايرز-بريغز للأنماط» (MBTI) (72®) وهو ليس الوحيد، ولكنه مورد يمكنك الاستفادة منه بيسر عبر الإنترنت. ويأتي التقييم في صورة استبيان يقيس الاستجابات لمواقف متشابهة من وجهات نظر

مختلفة، مما يقلل من خطر قيام المستخدم بدفع النتائج نحو اتجاه مرغوب. وتُحلَّل الإجابات لتخصيص «رمز» للمجيب، يشير إلى موقعه على أربعة مقاييس نفسية: الانطواء (I) - الانبساط (E)؛ والحس (S) - الحدس (N)؛ والتفكير (T) - الشعور (F)؛ والحكم (J) - الإدراك (P). وقد تدهشك النتيجة. أنا دُهشت. فقد كنت أتوقع أن تكون نتيجتي ENTJ؛ لكن نتائجي (التي أُعيد تأكيدها مرتين) أظهرت أنني INFJ.

رابعًا: تدرب على أن تكون وفيًا لشخصيتك عن وعي

قد تظن أن هذه النصيحة لا لزوم لها. ففي نهاية المطاف، كيف يمكننا أن نخون شخصياتنا؟ كل ما بوسعي قوله ردًا على ذلك هو أن الأمر قد استغرقني أكثر من عام لأتصالج مع فكرة كوني انطوائيًا. فقد كنت دائمًا أعتبر نفسي شخصًا انبساطيًا؛ وأسعى لأن أتصرف على هذا النحو. ولم أكن أدرك أن هذا كان يلحق بي ضررًا عاطفيًا، وربما جسديًا، إذ كنت أميل إلى الاعتماد على الكحول لأجتاز المناسبات الاجتماعية التي لم أكن أرغب حقًا في حضورها.

ليس الأمر أنني خجول بشكل خاص، وإن كنت كذلك أحيانًا. بل إن الأمر يتعلق أكثر بأبني، شأنه شأن كل الانطوائيين، أحتاج إلى الانسحاب من العالم بين الفينة والأخرى، من أجل العزلة والتأمل الخاص. فهذه هي الطريقة التي أستعيد بها طاقتي، بينما يستمد الانبساطيون طاقتهم من التواجد حول الآخرين. وما أن تقبلت هذا الأمر، وخصصت وقتًا لنفسني عن وعي، حتى أصبحت أهدأ عاطفيًا وتخفُّ اعتمادي على الكحول كدعامة اجتماعية. وهذا بدوره مكنتني من أن أصبح أكثر تعاطفًا وحساسية لاحتياجات الآخرين. يُروى أن كونفوشيوس قال: «احترم نفسك وسيحترمك الآخرون». ربما. أما أنا فأفضل القول: «احترم نفسك وستحترم الآخرين».

مارس اليقظة الذهنية

أنا لا أقترح عليك أن تبدأ في ممارسة التأمل، وإن كانت هناك أسباب وجيهة جدًا لذلك، إن كنت تميل إليه. بل أدعوك إلى أن «تلقني نظرة على نفسك من الداخل» بين الفينة والأخرى. اسأل نفسك: أين أنا وماذا أفعل؟ ثم كن هناك، وافعل ذلك. وترتبط هذه التقنية بفن الإصغاء الفعال، الذي استكشفتنا فيه في الفصل الرابع. فعلى سبيل المثال، إذا كنت تتحدث إلى شخص عزيز عليك عن يومه في العمل، فانخرط بفاعلية وفي اللحظة الراهنة بما يقوله، بدلًا من أن تسمح لنفسك، مثلًا، بأن تتشتت بأفكار للفصل التالي من الكتاب الذي تؤلفه. وهذا ليس باليسر الذي يبدو عليه، وأنا على يقين من أن خطيبي ستؤكد ذلك. وإذا رغبت في استكشاف اليقظة الذهنية والتأمل بعمق أكبر، فلا يمكنني أن أثنى بما فيه الكفاية على أعمال جون كابات-زين.(73)

ولكن، في الوقت الراهن، يكفيننا حديثًا عنك. الآن وقد أصبحت في حالة ذهنية قوية وواثقة، ومستعدًا لتقديم عرضك بوضوح وبلاغة، آن الأوان للنظر في الجانب الآخر من المعادلة. فهل سيكون الشخص المستهدف متقبلًا؟ لقد حان الوقت لمراجعة تعاملاتك معه حتى اليوم، وتقييم ما إذا كان مستعدًا لـ«التجنيد». وللقيام بذلك، عليك أن تفكر بعقلية جاسوس.

وبينما تراجع ملف حليف أهدافك، اسأل نفسك ثلاثة أسئلة.

الموقع والمكانة

أولاً، هل أصبت في تمرين الاستهداف؟ وهل الشخص المستهدف في الموقع المناسب ليصبح نصيرًا لك وداعمًا؟ فالأمر لا يقتصر على مدى نجاحه، أو صورته العامة، أو مدى صلة مهنته بأهدافك. بل ينبغي عليك أيضًا أن تطمئن إلى أن لديه متسعًا من الوقت ليمضيه في مساعدتك.

الصلاحية

ثانيًا، هل يصلح الشخص المستهدف ليكون حليقًا جيدًا لأهدافك؟ وهل لديه شخصية داعمة؟ أهو صبور، ومتعاطف، ومنفتح الذهن؟ أم أنه قليل الصبر، منطوٍ على ذاته، غير متقبل للآخر؟ فلا جدوى تذكر من محاولة استقطاب شخص قد يقول نعم -بكل النوايا الحسنة - ولكنه بعد ذلك يفتقر إلى الزاد العاطفي اللازم للمتابعة على المدى البعيد.

الدوافع

وثالثًا، ما هي دوافع الشخص المستهدف -إن وُجدت أصلًا- ليصبح حليقًا لك؟ فكر في هذا الأمر بتعمق ومنهجية، مستعينًا بنموذج «غريد» (GRADE) الذي أوضحناه في الفصل السابق. إن الفهم الواضح للدوافع لهو أمر جوهري، لأنه سيملي عليك اللغة الأكثر فعالية التي ينبغي لك استخدامها في عرضك.

وما أن تطمئن إلى أن الشخص المستهدف سيصلح ليكون حليقًا قيمًا، راعبًا وقادرًا على الالتزام بقضيتك، يمكنك حينئذٍ أن تضع «خطة هجومك». وأقترح عليك أن تدون خطة تحت العناوين التالية: المكان؛ والمزاج؛ واللغة؛ والطوارئ؛ والانسحاب. لاحظ أن هذا يحاكي خطة تجنيد الجاسوس، باستثناء أنك لن تضطر إلى الفرار من البلاد إذا رفض الشخص المستهدف عرضك، ولكنك ستحتاج إلى أن تنسحب من اجتماعك بلباقة وكرامتك محفوظة. ويمكن للتخطيط المسبق أن يعينك على تحقيق ذلك.

المكان

كما هو الحال مع عرض تجنيد الجاسوس، فإن الاحتمالات المتاحة للمكان المناسب لا حصر لها. وينبغي أن يكون الاعتبار الأول هو التفضيل المرجح للشخص المستهدف، ربما استنادًا إلى اقتراحات سابقة. فقد يكون قد اتبع نمطًا معينًا للاجتماع في مكتبه، فإن كان الأمر كذلك، فسايره. وقد يفضل

الالتقاء في مطعم، أو بهو الفنادق، أو مقهى، أو حانة، أو في نادٍ خاص يكون أحدكما عضوًا فيه. ومرة أخرى، استرشد بالتجارب السابقة.

وينبغي أن يكون اعتبارك الثاني هو ما إذا كان المكان المختار يتيح أجواءً ملائمة لمحادثة هادئة. فهل ستتمكن من إيجاد مكان يمكنك فيه الجلوس بقدر معقول من الخصوصية؟ وهل ستتمكن من إجراء محادثة دون أن يضطر أي منكما إلى إجهاد سمعه ليسمع الآخر؟

المزاج

يمكن للأماكن أيضًا أن تؤثر على المزاج العام للقاء. اسأل نفسك ما الذي سيكون أكثر ملاءمة لحالتك الخاصة. فهل الشخص المستهدف سريع وعملي الطبع؟ في هذه الحالة، يمكنك اختيار الاجتماع في مكتبه أو في مساحة مكتبية تستأجرها. أما إذا كان أكثر سهولة في المعشر، وربما يستمتع بمشروب ووجبة عند لقاء الآخرين، فلن تعوزك الأماكن المناسبة. بعد ذلك، يعود الأمر إليك لتقرر كيف ترغب في تشكيل المزاج ما أن تكون وجهًا لوجه مع الشخص المستهدف. وفي حالتك، قد تكون الرسمية أكثر ملاءمة مما هي عليه لأغراض الجاسوس، ولكن ليس دائمًا. فالأمر متروك لك لكي تحدد النبرة المثلى التي ينبغي ضبطها.

اللغة

إن النبرة التي ترغب في استخدامها، إلى جانب تقييمك لدوافع الشخص المستهدف، هي ما سيحدد اللغة التي ينبغي عليك استخدامها حين تقدم عرضك. فهل ستكون احترافية («إنني لأقدر حقًا هذه الفرصة لاستكشاف السبل التي من خلالها...»)? أم ودية حميمة («كم سيكون رائعًا لو...»)? هل ستكون جادة («كما تعلمون، إنها لأوقات اقتصادية عصيبة...»)? أم فكاهية

«لقد توقفت مسيرتي المهنية، وأنا بحاجة ماسة إلى من يعينني على إعادة إطلاقها...»)؟ أنت وحدك من يستطيع تقييم اللغة المناسبة لاستخدامها في ظروفك الخاصة. غير أن هناك بعض القواعد التي ينبغي أن تنطبق مهما كانت الظروف.

أولاً، كن واضحًا تمام الوضوح بشأن ما تطلبه. قارن بين قولك: «سيكون من الرائع لو تفضلت بقراءة مسودتي الأولى وأسدبت إليّ النصح حول كيفية تطوير أسلوبني الكتابي»، وقولك: «هل يمكنك إلقاء نظرة على مخطوطتي وإخباري برأيك؟». أو «أود أن تكون أول ضيف في برنامجي الصوتي (البودكاست) الجديد وأن تروج له على حساباتك في وسائل التواصل الاجتماعي»، وقولك: «سيكون لطيفًا لو ساعدتني في إطلاق برنامجي الصوتي الجديد».

ثانيًا، كن موجزًا. كلنا نميل إلى الاستطراد والإسهاب في الكلام، خاصة حين نطلب من شخص ما أن يفعل شيئًا لنا. فنحن إما نريد أن نقدم مبرراتنا أولاً، أو ببساطة نواصل الحديث لنؤجل لحظة الحقيقة. لا تفعل ذلك. فالأفضل بكثير أن تطلب ما تريد، بعد قدر معين من التأطير (وسنعود إلى هذا). ثم اصمت وأصغ إلى رد الشخص. يمكنك أن تحتفظ بكل المبررات والحجج في جعبتك، لتخرجها حين تدعو الحاجة. ولكن إياك أن تتوه فيها، لأنك إن فعلت، فسيتوه الشخص المستهدف معك.

ثالثًا، استهل طلبك بمناشدة لجانب ما من دوافعه. تأمل في صيغة مثل: «أعلم أنكم قد قدمتم الكثير للمجتمع من خلال مؤسستكم، وأود أن أعرف ما إذا كان بوسعكم تخصيص بعض من وقتكم الشخصي ل...» ثم قارنها بقولك: «إن تأييدكم لفكرة تطبيقي قد يثير اهتمام شركة آبل بها». وهذا لا يعني أنه لا ينبغي عليك أن تُشعر الشخص المستهدف بأن مساهمته ستحدث فرقًا، بل

يجب عليك ذلك حتمًا. ولكن ابدأ بشيء يروق لهم أولاً، قبل أن تخبرهم كيف سيغير ذلك مجرى حياتك.

وهذا يرتبط بالقاعدة الرابعة والأخيرة: أظهر امتنانك مبكرًا. فالجميع يحبون الشعور بالتقدير، لذا أخبرهم بأنهم سيُقدِّرون. وفضلًا عن ذلك، فإذا أخبرك شخص ما للتو بمدى امتنانه لمساعدتك، فإن ذلك يجعل الرفض أصعب قليلًا.

خطط الطوارئ

ورغم كل ذلك، يظل الرفض احتمالًا واردًا. وقد يكون رفضًا جزئيًا، وهو ما سيتعين عليك من أجله أن تخطط لبعض الطوارئ. فلربما يقول الشخص: «لا أعتقد أن لدي الوقت لقراءة مخطوطتك بأكملها». سيكون من المعقول تمامًا أن ترد قائلاً: «بالطبع، أتفهم ذلك. ولكن، هل يمكنك إلقاء نظرة على الفصلين الأولين، لعل وعسى؟» ومهما كان ما تطلبه، فلتكن في جعبتك خطتان احتياطيتان أقل تطلبًا، تحسبًا لأي طارئ. ومع ذلك، لا تتماد في لعبة «نعم، ولكن» أكثر من اللازم؛ فهي قد تسبب الاستياء بسرعة كبيرة. فأحيانًا، لا بد لك من أن تتقبل الهزيمة.

الانسحاب

وهنا يأتي دور تخطيطك للانسحاب. لا تفرط في التفكير في هذا الأمر؛ فالإطالة في تأمل فكرة الرفض قد تقلل لا شعوريًا من قوة عرضك. ولكن، في المقابل، لا تجازف بأن تجد نفسك عاجزًا عن الكلام إذا ما رفض الشخص المستهدف طلبك. فذلك قد يجعل التجربة برمتها مهينة لك، ولا يوجد سبب لذلك. قرر سلفًا كيف سترد -بلباقة وكرامة واحترام- على الرفض.

قد تجد من المفيد أن تتدرب على صيغة موجزة من الكلمات، مثل: «بالطبع، أتفهم تمامًا، وآمل ألا تمنع أنني قد سألت. فإن خطر ببالك أي

شخص آخر قد يحل محلّك، فسأكون ممثلاً جدّاً لتقديمه لي. ولكن فقط إذا جاء اسمه إلى ذهنك تلقائياً. أرجوك لا تكلف نفسك أيّ عناء». وينبغي عليك أيضاً أن تقرر سلفاً ما إذا كنت ستنتهي الاجتماع على الفور، إذا قوبلت بالرفض. فإذا كانت لديك أمور أخرى لمناقشتها، فلا يوجد سبب واضح لفعل ذلك. فقط، ليكن في ذهنك ذلك الانتقال السلس الذي ستستخدمه للانتقال من القبول اللبق للرفض إلى تلك الأمور الأخرى.

والأرجح، مع ذلك، أنك لن تضطر إلى اللجوء لا إلى خططك للطوارئ ولا إلى خطة انسحابك. فإذا كنت قد أتقنت مراحل الاستهداف، والاستقطاب، والاستخراج، فالأغلب أنك ستظفر باستجابة إيجابية، تمامًا مثل توم.

دراسة حالة

كانت الشمس ساطعة، فاختر توم مقعداً في الخارج في مقهى «لو كونسولا» بشارع نورفان، في حي مونمارتر. كان قد اقترح المكان لأنه كان من اليسير العثور عليه، إذ يقع على بعد خطوات قليلة من كنيسة «القلب المقدس» (Sacré-Coeur)، ولكنه في الوقت ذاته كان بعيداً عن ساحة «تيرتر» الصاخبة التي تعج بالسياح. وفضلاً عن ذلك، كان أحد أماكنه المفضلة لتناول غداء في الهواء الطلق بباريس. وصل قبل الموعد المتفق عليه مع موسى بخمس عشرة دقيقة، وهي فرصة لمراجعة ملاحظاته والتدرب ذهنياً على عرضه للمرة الأخيرة.

كان موسى مرتباً حين وصل متأخراً بضع دقائق.

قال: «أعتذر بشدة عن التأخير يا توم. كنت في بروفة طوال الصباح، ثم اضطررت لقضاء بعض الوقت مع قسم الملابس لإجراء قياس».

هز توم رأسه وابتسم. «لا عليك إطلاقًا يا صديقي. كنت جالسًا هنا أستمتع بأشعة الشمس. ومن الجيد جدًا أن تكون قد تأخرت في قسم الملابس».

«أوه، حقًا؟ ولم ذلك؟»

«سنعود إلى ذلك لاحقًا». دفع كأسًا من نبيذ «الشابلي» المبرد عبر الطاولة نحو موسى. «أولاً، أظن أنك بحاجة إلى هذا، وإلى أن تلتقط أنفاسك».

تجرع موسى نصف كأسه قائلاً: «معك كل الحق. أنا لا أشرب عادة وقت الغداء، ولكنني سأقوم باستثناء، من أجل هذا اليوم فقط».

وهكذا تم ضبط النبرة.

كان حديثهما على الغداء خفيف الظل وودياً. حدّث موسى توم عن الفيلم الذي كان يصوره، وثرثر قليلاً عن أسبوع الموضة في باريس، الذي حضر خلاله بضعة عروض. لمح توم فرصة سانحة، فأخبر موسى أنه يأسف لعدم قدرته على تحمل تكاليف باريس خلال ذلك الأسبوع، رغم أنه كان يتوق إلى الحضور. وقال: «هنا مركز الحدث. هذه هي المدينة التي لا بد لي من أن أخترقها». مضت المحادثة، ولكن توم حُيل إليه أنه قد رأى موسى يسجل تعليقه في ذاكرته.

لاحقًا، وبينما كان النادل يرفع فناجين القهوة، قال موسى: «لقد ذكرت أنّك بحاجة إلى أن «تخترق» باريس».

أوماً توم برأسه قائلاً: «أظن أن كل مصمم أزياء طموح يشعر بذات الشعور».

قال موسى: «بالطبع. ولكنها مدينة صعبة. فهل هناك أي شيء يمكنني أن أقدمه لأساعدك؟»

تلك هي الفرصة التي كان توم يأمل فيها. أشار للنادل طالبًا الفاتورة، قبل أن يعود ويلتفت إلى موسى. «ما لم تكن ترغب في شيء آخر؟»
«دعك من كل هذا. دعنا نتناول كأسًا آخر من النبيذ. والآن، أخبرني كيف يمكنني أن أساعدك.»

«موسى، كم هو كريم منك أن تسأل. ولكنني لست متفاجئًا، فأنت تفعل الكثير للآخرين بالفعل. فهل تجد في وقتك متسعًا لتقدم دفعة لواحد آخر من أبناء بلدتك؟»

لوح موسى بيده مؤكدًا: «أنا ممثل، وكثيرًا ما يكون لدي متسع من الوقت. نسويه استراحة بين الأعمال.»

ضحك توم. «حسنًا، لقد قلت آنفًا إنه من الجيد أنك كنت في قسم الملابس هذا الصباح، لأنني، لأكون صريحًا، كنت أود أن أسألك هذا طوال الوقت. فلديك سمعة في عالم الموضة كرجل أنيق الملابس، ولذا فإن لتأييدك وزنه. فهل تتكرم بأن تكون نصيرًا لعملي؟»

بسط موسى يديه قائلاً: «الأمر يعتمد على ما يتطلبه ذلك، على ما أظن.»

قال توم: «لن أثقل عليك بشيء مرهق، بل لعله يكون أمرًا ممتعًا، بوسعك أن ترتدي بضع قطع من تصميمي لجلسات تصوير، ربما قطعة أو اثنتين لكل موسم. وسأتولى تعديلها لتناسب مقاسك تمامًا، ولدي صديق هنا مصور فوتوغرافي رائع، وأنا على يقين من أنه سيسعد بتقديم المساعدة. ثم سيكون من الرائع لو تفضلت بنشر بعضها على حساباتك في وسائل التواصل الاجتماعي مع وضع وسم (هاشتاج) لي.»

أوما موسى برأسه في حماسة قائلاً: «تعجبني تصميماتك. إنها لفكرة رائعة. فمتى يمكننا أن نبدأ؟»

لقد اختار توم مكانه بذكاء، وضبط نبيرة لقائه بموسى منذ البداية، محولاً بؤرة التركيز إليه، وداعياً إياه إلى الاسترخاء. كما كان ماهراً في «تأطير» عرضه اللاحق؛ إذ أوحى بمهارة بأنه بحاجة إلى مساعدة، وأنه من المرجح أن يطلب بعضاً منها من موسى. وبهذه الطريقة، زاد من فرص قيام صديقه بفتح الباب أمامه ليقدم عرضه. لقد قال إنه من المناسب أن موسى كان في قياس للملابس، وشجع النقاش حول أسبوع الموضة في باريس. ونتيجة لذلك، كان من المرجح أن يكون موسى أكثر تقبلاً لفكرة المشاركة في جلسات تصوير الأزياء.

لاحقاً، كان من الذكاء من توم أن يشير للنادل طالباً الفاتورة قبل أن يطلق عرضه. فهذا الفعل الذي ينطوي على كرم بسيط من شأنه أن يزيد من جاذبيته، ويعزز على الأرجح رغبة موسى في إرضائه. وكانت إشارته إلى عمل موسى مع شباب آخرين من مسقط رأسهما مناشدة لحس الامتنان والمسؤولية الاجتماعية لديه. وأخيراً، وجه مناشدة خفية لـ«أنا» موسى، حين أخبره بأن له سمعة كرجل أنيق الملابس. وخلاصة القول، لقد جال وصال في ميدان نموذج «غريد» (GRADE)، دون أن يعتمد بشكل مفرط على أي جانب واحد، بما يتماشى مع تقييمه لشخصية موسى. وكان واضحاً في أنه يطلب التزاماً مستمراً من موسى، وأوضح بدقة ما الذي سيستلزمه هذا الالتزام. كما أكد مدى امتنانه للعون الذي سيقدمه.

لربما لاحظت شيئاً آخر. لقد أنجز توم معظم عمله -من تأطير ومناشدة للدوافع- قبل أن يقدم عرضه الفعلي. وهذا مثال على ما أسماه الخبير الشهير في فن التأثير، روبرت سيالديني، «الإقناع المسبق» (74). (pre-suasion) وستتناول ما يمكن للجواسيس أن يتعلموه من سيالديني في الفصل التالي،

بعد أن أروي لكم حكاية عن مرة استخدمت فيها حيلة مماثلة من الإقناع المسبق، عن وعي وقصد، في سياق مهني.

ولكن، قبل ذلك، لدي بضع أفكار أخيرة حول كيفية التحضير لعرض التجنيد الخاص بك. وهي في حقيقتها اقتراحات بديهية.

في اليوم السابق، قم باستطلاع استكشافي للمكان الذي ستقدم فيه عرضك. تأكد من أنه مناسب، وهادئ، وسيكون مفتوحًا في الوقت الذي اتفقتما على اللقاء فيه (ولعلك ستتفاجأ من عدد المرات التي يغفل فيها حتى الجواسيس المحترفون عن هذه النقطة الأخيرة). وفي المساء السابق، لا تفرط في الشرب -إن شربت أصلاً- واحصل على قسط وافر من النوم. فمن الأفضل دائمًا أن تكون متقد الذهن ومرتاحًا لمثل هذه اللقاءات. وفي يوم اللقاء، راجع الملاحظات التي دونتها عن الاجتماعات السابقة وتدرّب مرة أخرى على عباراتك. وعلى حد تعبير باز لورمان الذي لا يضاهاى: «تمدد» و«كن لطيفًا مع ركبتيك».(75) وأفضل طريقة للقيام بذلك هي أن تمشي بخطى حثيثة إلى اجتماعك، إن أمكنك ذلك. فهذا سيصفي ذهنك، وبحفز تدفق الإندورفينات، وبهيك للقاء.

فقط، إياك أن تركل أي كرات قدم في طريقك.

* * *

قال ماجيك ضاحكًا: «أتذكر تلك الرحلة الأولى بالسيارة عبر الصومال؟» قلت: «وهل يمكن أن أنسى؟ لا أظنني سأنسها ما حييت. لقد حُفرت في ذاكرتي، والسبب الرئيس هو أنني كنت مرعوبًا».

قال ماجيك وهو يرفع كأس الكوكاكولا ليقرعه بكأس بيرة «تاسكر» المثلجة التي كنت أحتسيها: «دعني أبح لك بسر. كنت أنا خائفاً كذلك».

كنا نجلس في الحدائق الخضراء لمقهى «كارين بلكسين» في ضاحية نيروبي الأرستقراطية، كارين (وهي، للمناسبة، لم تُسمَّ على اسم السيدة بلكسين الشهيرة). كنا في شهر فبراير، أكثر شهور كينيا حرارة وجفافاً، في منتصف الظهيرة. كنا قد أكلنا «نياما تشوما» (أي «اللحم المحروق» باللغة السواحيلية، وإن كان ألد بكثير مما يوحي به الاسم) على الشرفة، قبل أن نستقر على طاولة فوق العشب. كانت بطوننا ممتلئة امتلاءً مريحاً، وكنت أشعر بنشوة خفيفة من بيرة «تاسكر». أما ماجيك، وهو مسلم متدين أحياناً، فقد اكتفى بالنيكوتين والكافيين لنشوته الخاصة.

كان العشب قد قُصَّ في ذلك الصباح، ورائحته الندية تملأ الأجواء. كانت الطيور تغرد في شجرة الجاكاراندا التي تظللنا، وكانت الشجرة تتمايل في نسيم عليل، تزيد من هدوئنا وسكينتنا بحفيف أوراقها. ما كان للمزاج العام أن يكون أشد اختلافاً عما كان عليه في ذلك الوقت الذي قضيناه معاً في الصومال الذي مزقته الحرب، عام 2007.

في العام السابق، كانت منظمة إسلامية تطلق على نفسها اسم «اتحاد المحاكم الإسلامية» قد استولت على السلطة في مقديشو، ففرضت قدرًا من السيطرة على حالة انعدام القانون وسيطرة أمراء الحرب التي كانت تثقل كاهل الصومال منذ أوائل التسعينيات. وخلال تلك الفترة، اعتبرها الكثيرون أخطر بلد في العالم. وقلما كنت تجد غريبًا هناك، حتى إن الجيوش كانت تخشى الفوضى، تلك التي وصفها جون بورنيت ببراعة في مذكراته الآسرة «حيث يخشى الجنود أن تطأ أقدامهم».(76)

ومهما كان الخير الذي أتاه اتحاد المحاكم الإسلامية، فإن فرضه للشريعة الإسلامية الصارمة لم يكن يروق للكثير من الصوماليين. وأثار صعوده قلق المجتمع الدولي، الذي لم يكن مرتاحًا للإسلاموية الصريحة بعد وقت قصير من أحداث 11 سبتمبر. وبدلاً من ذلك، دعم الغرب «الحكومة الاتحادية الانتقالية» (TFG) التي كانت حتى ذلك الحين بلا أنياب. وكانت الحكومة الاتحادية الانتقالية قد أقامت قاعدتها في الداخل، في مدينة بيدوا الثانية، إذ كانت عاجزة عن بسط سيطرتها على العاصمة مقديشو. والأهم من ذلك، أن اتحاد المحاكم الإسلامية كانت تعارضه جارة الصومال الغربية القوية. وفي ديسمبر 2006، شنت الحكومة الاتحادية الانتقالية هجومًا عسكريًا على مقديشو، بدعم حاسم من إثيوبيا. وتمت إزاحة اتحاد المحاكم الإسلامية عن السلطة قبل نهاية العام، حيث استقال قاده رسميًا في 27 ديسمبر.

وقدّر لي أن أكون واحدًا من أوائل الغربيين الذين تطأ أقدامهم التراب الصومالي بعد ذلك العام الذي عج بالاضطرابات.

كنت مسؤول الاستخبارات في فريق عسكري خاص صغير، مكلف بتقييم الأمن القومي وتقديم توصيات لتحسينه إلى الحكومة الاتحادية الانتقالية. وكان ماجيك مستشارًا للحكومة الاتحادية الانتقالية وقد ساعد في تنظيم مسار رحلتنا. وكنت قد أطلقت عليه هذا اللقب (ماجيك magic تعني «السحر») لقدرته التي بدت سحرية على إخراجنا من المخاطر. وقد أمضينا معظم ذلك المساء في مقهى كارين بلكسين نسترجع ذكريات مغامراتنا.

كان قد مضى أربعة أعوام منذ أن قدنا السيارة فجراً عبر حديقة نيروبي الوطنية إلى مطار ويلسون. كان الصباح باردًا، حتى في فبراير؛ وكثيرًا ما كان كذلك، نظرًا لارتفاع نيروبي الشاهق عن سطح البحر. كنا سعداء ببذلاتنا وربطات أعناقنا. وفي ويلسون، صعدنا إلى طائرة ذات ستة مقاعد. كانت

الطائرة تنقل شحنات من القات، وهو نبات له خصائص منشطة ومسببة للإدمان يمضغه الكثير من سكان شرق أفريقيا، من كينيا إلى الصومال. غططت في النوم معظم الطريق، لأستيقظ على دوي ارتطام عجلات الطائرة بالمدج في مطار بيدوا، الذي كان في حقيقته أشبه بمهبط للطائرات، تحيط به هياكل خرسانية متداعية كانت يومًا ما مباني المطار.

استقبلتنا عند سفح سلم الطائرة سيارتا جيب تويوتا مسطحتا الصندوق، مثبت عليهما رشاشا عوزي 9 ملم على حاملين ثلاثي القوائم. «تكنيكالز»، كما يسمونها في العرف العسكري. وقد انطلقت بنا هاتان السيارتان بسرعة لمقابلة رئيس وزراء الحكومة الاتحادية الانتقالية، علي محمد جيدي، ونحن نتخبط على طرق سريعة مليئة بالحفر، ونبعثر الماعز والمشاة أمامنا. وظل السائق ضاغطًا على بوق السيارة طوال الرحلة. وبعد تحية رسمية مقتضبة على إفطار من الموز والبيض المسلوق، أخذنا في جولة في بيدوا، شملت قاعة مدرسة قديمة كانت تُستخدم أيضًا كبرلمان للحكومة الاتحادية الانتقالية، وأطلال سيارة مفخخة خارج بواباتها. لم يكن هناك الكثير مما يمكن رؤيته.

وكان مبيتنا لتلك الليلة في ثكنات عسكرية لا بد أنها كانت سجنًا في ما مضى، فغرفتي الخرسانية كانت أشبه بالزنزانة من أي شيء آخر. تقلبت في فراشي طوال الليل، تحميني ناموسية مهترئة مليئة بالثقوب، تتدلى من خطاف في السقف وتُدس تحت فراش تفوح منه رائحة العفن. كان البعوض يقيم وليمة على جسدي، ولكن الناموسية على الأقل كانت تصد بعض الصراصير الطائرة. شعرت بالارتياح حين استيقظت مرة أخرى قبل بزوغ الفجر، لأنضم إلى قافلة من سيارات «التكنيكالز» كانت سترافق جيدي في دخوله المظفر الأول إلى مقديشو كرئيس للوزراء.

جلست أنا وماجيك في مؤخرة شاحنة صغيرة ذات غمارتين. جلست مجموعة أمننا القرفصاء حول حامل رشاش العوزي الثلاثي على أرضية الصندوق، وقد حملوا معهم فرشاة ملفوفة، وحقائب ضخمة مليئة بالملابس، وأجهزة تلفزيون، وقدورًا ومقالي. كانوا أربعة، تتراوح أعمارهم بين أوائل سن المراهقة وأواخر العشرينات، جميعهم مدججون بالسلاح، ويرتدون خليطًا غريبًا من ملابس التمويه والملابس المدنية (قمصان لفرقتي «بلاك ساباث» و«ميتالिका»). وبدت عليهم حماسة الانتقال إلى مقديشو، إذ كانوا يتبادلون أطراف الحديث بحيوية باللغة الصومالية، تتخللها مجادلات حامية. وفي المقدمة، جلست زوجة السائق الطفلة في خفر بمقعد الراكب، ملتفة بغطاء رأس ملون، بينما كان زوجها يمضغ القات لينتشي، ويدوس على دواسة الوقود حتى النهاية. لقد كانت رحلة مرعبة لدرجة أنني لا أتذكرها إلا كسلسلة من ومضات الذاكرة الكابوسية.

تلك اللحظة التي استدار فيها ليواجه ماجيك، الذي انهمك معه في سيل من الحديث، غافلاً عن أنه كان يتجه مباشرة نحو حفرة قبيلة. رأيت في خيالي أننا نرتطم بحافة الحفرة وننقلب. وخطر ببالي أنني لم أتصل بأمي لأودعها. أمر ماجيك السائق بهدوء ولكن بحزم: «أسرع، الآن». منحتنا دفقة إضافية من السرعة الزخم اللازم لتجاوز الفجوة التي بلغ عرضها أربعة أقدام. ضحك السائق، كاشفًا عن أسنانه. كانت قواطعه العلوية مفقودة.

وتلك اللحظة التي انحرفنا عن الطريق، مع السيارات الأخرى، في مطاردة لعصابة من سارقي الإبل. هب الصبية في الخلف، وأخذوا يقفزون، ويطلقون مسدساتهم في الهواء ويصيحون بسباب بذيء. عدّلت زوجة السائق من غطاء رأسها. انحنى ماجيك لينقر على كتفه قائلاً: «دعنا نُعيد ضيوفنا إلى الطريق. يمكن للآخرين أن يتولوا هذا الأمر».

وأذكر أيضًا تلك اللحظة التي اندفعنا فيها بسرعة هوجاء إلى ضواحي مقديشو، فارتطمت عنزة بجانب الشاحنة وهي تحاول الفرار. صوت الارتطام، والعواء، ومشهد ذلك المخلوق المسكين وهو يجر نفسه مبتعدًا بساقين مهشمتين، لا يزال يطاردني.

لا بد أن مقديشو كانت يومًا ما مدينة بديعة، بفيلاتها البيضاء ذات الطراز الإيطالي، المطلة على المحيط الهندي الأزرق المتلألئ. ولكن ما أذكره أنا هو مدينة بلغت من الدمار أقصاه، دون أن تُسوى بالأرض. لم أر مبنى واحدًا يخلو من ندوب الرصاص. الكثير منها كان بلا أسقف، وبعضها بلا جدران جانبية، حتى كان بوسعنا أن نرى في الداخل عائلات تكابد العيش بين الأنقاض. وبعضها الآخر قد تحول إلى أكوام من الخرسانة المحطمة والحديد الملتوي. وفي كل مكان، كانت تفوح رائحة البراز البشري، والمجاري تجري في جداول صغيرة عبر أسفلت الطرق المتشقق.

أقمنا هناك أسبوعًا، ننام ثلاثة منا في غرفة واحدة في مقر إقامة رئيس الوزراء، أحد المباني السليمة القليلة التي كانت المدينة تستطيع أن تتباهى بها. ونهايرًا، كنا نقود سيارتنا لنرى قائد شرطة مقديشو في مقره الذي قُصف؛ وولتقي بـ«رئيس» المخابرات الذي لم يكن لديه موظفون ليرأسهم؛ وناقش تخطيط المدن مع مسؤولي مجلس مفلس؛ ونعجب بالمجندين رثي الثياب بينما كان الضباط القادة يتباهون بانتصاراتهم في الحرب ضد اتحاد المحاكم الإسلامية؛ أو نتفقد مؤسسات كسجن المدينة، الذي كان بوسع السجناء الفرار منه ببساطة بالتسلق عبر الثقوب في جدران زنازينهم.

ذات يوم، ذهبنا لمقابلة الرئيس عبد الله يوسف أحمد، في «فيلا الصومال»، مقر إقامته. كان لقاءً موجرًا، رافقنا ماجيك بعده إلى الخارج بعد عشر دقائق فقط. وبينما كنا نبتعد بالسيارة، سمعنا دوي انفجار مكتوم لقذيفة هاون،

أطلقتها إحدى جماعات الميليشيا المختلفة التي ظلت على ولائها لاتحاد المحاكم الإسلامية (والتي ستتجمع يومًا ما لتشكل منظمة الشباب الإرهابية المخيفة). ولاحقًا، علمنا أن القذيفة قد أصابت «فيلا الصومال» ذاتها، وألحقت أضرارًا بتلك الغرفة التي كان ماجيك قد أخرجنا منها قبل دقائق معدودة.

هذا هو سحر ماجيك!

وفي نهاية الأسبوع، كنت قد تمكنت من إعداد تقييم شامل لحالة الأمن القومي في الصومال. وهو تقييم ليس من حقي أن أبوح بتفاصيله. ولكن لا يهم، فهذه القصة تدور في حقيقتها حول كيف «جندت» ماجيك، في ذلك اليوم الصيفي في مقهى كارين بلكسين.

كنت قد أسست مؤخرًا شركة استشارات استخباراتية صغيرة متخصصة في الشؤون الأفريقية، وكنت بصدد بناء فريق من المصادر يمكنهم إطلاعي على آخر التطورات في أنحاء القارة. وكان ماجيك أحد الأشخاص الذين أستهدفهم.

كان الغرض من استرجاعنا للذكريات هو تذكير ماجيك بتجارنا المشتركة. فكلنا نعلم غريزيًا أن الصداقات تشتد أو اصرها بالمغامرات المشتركة، وقد خططت لتوجيه ذهن ماجيك نحو تلك الروابط التي تجمعنا. وهذا لأنني كنت على يقين من أنني سأحتاج إلى التغلب على دوافعه المالية. وقد ثبت أنني كنت على حق، حين حولت دفة حديثنا من الماضي إلى المستقبل.

قلت: «لقد شعرت بالرضا حين تمكنت من المساهمة في تعافي الصومال من الصراع. والآن بعد أن أصبحت أدير عملي الخاص، آمل أن أفعل المزيد. فلعلنا نعمل معًا لجلب مستثمرين جدد إلى البلاد».

قال ماجيك: «أود أن أعينك على ذلك. فماذا بوسعني أن أفعل؟»

«أنت تعرف ما يجري هناك، على أرض الواقع. لديك بصائر نافذة في السياسة. وتعرف ما يحدث في الوضع الأمني. وتعرف من هو من، ومن بيده إنجاز الأمور». أقر ماجيك بهذا الإطراء بانحناءة خفيفة من رأسه. «إن أفضل سبيل للعمل معًا هو أن نجري مكالمة مرة في الشهر، نناقش خلالها التطورات في الصومال. وبممكننا أن ننظر أين تكمن الفرص التجارية، وبوسعك أن تشاركني معلومات مثيرة للاهتمام قد يجدها العملاء ذات نفع كبير».

«وهل ستدفع لي مقابل وقتي؟»

كان هذا ما توقعته.

«كم كنت أود ذلك يا ماجيك، ولكن هناك ثلاث مشكلات». عددها على أصابعي. «أولاً، ليس لدي أي مال بعد، فقد بدأت عملي قبل أشهر قليلة فقط. ثانيًا، ليس لدي أي عملاء يعتزمون الاستثمار في الصومال بعد، وبصائر كهي التي ستساعد في كسب هؤلاء العملاء. وثالثًا، أنت مصنف كمسؤول حكومي، لذا لا يمكنني أن أدفع لك بموجب ما يُعرف بـ«قانون الرشوة في المملكة المتحدة». وهناك أيضًا قوانين في الصومال تناهض رشوة المسؤولين، لذا يتعين علينا أن نعمل معًا لنضمن ألا يرتكب أي منا شيئًا غير قانوني».

قطب ماجيك جبينه قائلاً: «لا يبدو هذا منصفًا. أنا أساعدك في كسب العملاء، فتجني أنت المال وأبقى أنا خالي الوفاض».

أجبت: «هذه إحدى طرق النظر إلى الأمر. وهناك طريقة أخرى، وهي أنك ستخدم بلدك على نحو أفضل من خلال جلب الاستثمار. وأنا على يقين من أنك تريد ذلك على أية حال، وإلا لما كنت تعمل لصالح الحكومة. وفضلًا عن ذلك، فإن رؤساءك سيدركون جهودك، وسيعينك ذلك في مسيرتك المهنية».

ابتسم وهز إصبعه نحو في دعابة. «أنت مقلع للغة. ولكن لا يزال يبدو أنك أنت الراج من هذا الترتيب يا سيد فيشر».

«بالطبع، سأستفيد. فأنا أبني شركة، لا مؤسسة خيرية. ولكن عملي يتمحور حول مساعدة الشركات على ممارسة الأعمال التجارية في أفريقيا بنزاهة، وعلى تجنب الفساد، وعلى أن تكون شركات مواطنة صالحة، تسهم في تنمية المجتمعات التي تعمل فيها». ثم بسطت يدي قائلاً: «ومن المؤكد أنك تؤمن بمثل هذه الفكرة؟»

قال ماجيك وهو يشعل سيجارة أخرى، مميلاً رأسه لينفث الدخان بعيداً عني: «وكيف لي ألا أفعل؟ ولكن هذا الأمر سيستغرق من وقتي، وسأستحق بعض المكافأة على ذلك».

تفهمت موقف ماجيك. فالصومال بلد فقير مدقع. ومعظم موظفي الحكومة كانوا يتقاضون أجرًا زهيدًا، هذا إن تقاضوه أصلاً، فلم يكن من النادر أن تتخلف الحكومة عن دفع الرواتب. كان هو أوفر حظاً من معظم الناس، كرجل رفيع المستوى، مقرب من كبار القادة. كان راتبه يُدفع عادة في مواعده، وكانت تحت تصرفه شقة مملوكة للحكومة في نيروبي. وكانت الحكومة الاتحادية الانتقالية تدفع نفقات سفره وتلك البدلات اليومية ذات الأهمية القصوى، والتي كانت مكملات سخية للدخل الشهري. ولكن، بمعايير المجتمع الدبلوماسي الذي كان يتحرك في فلكه في نيروبي، كان نمط حياة ماجيك لا يُحسد عليه. فقد كان يسافر على مقاعد الدرجة الاقتصادية بينما كان نظراؤه الدوليون يرتشفون الشمبانيا في مقدمة الطائرة. وكانت الشقة التي يستخدمها تقع في جزء متداعٍ من نيروبي يسمى إيبستلي، بينما كان أقرانه يزینون منازل فسيحة بمساح في أحياء راقية مثل لافينغتون، وأبر هيل، أو كارين. وكنت أعلم من

أحاديث سابقة أنه كان يشعر بالعجز عن قبول الضيافة في بيوت الدبلوماسيين لأنه لا يستطيع أن يرد الكرم بمثله.

لم أستطع أن ألومه على سعيه لتحسين وضعه. غير أنني لم أكن أستطيع أن أقدم له أي مال، لأسباب قانونية، وأيضًا لأنه لم يكن لدي أي مال. كنت قد أسست عملي بمواردي الذاتية، وكنت أحاول أن أربح الدائرة، أي أن أكسب عملاء لأولاد دخلًا لأخلق خدمات سيدفع العملاء مقابلها. وكنت أعتمد على ماجيك - وآخرين مثله - لإنجاح تلك الحيلة.

لم يقل لا بعد. ولكنني كنت قد لعبت جولتين من لعبة «نعم، ولكن». كنا نقرب من النقطة التي سيتعين عليّ فيها أن أظهر له الاحترام الذي يستحقه وأن أقر بالهزيمة. كانت لدي ورقة أخيرة لألعبها قبل ذلك.

قلت: «أفهمك يا ماجيك، أفهمك حقًا. ولا شك أنك ستستحق المكافأة إذا عملت معي لتحريك هذا العمل ولجلب المستثمرين إلى الصومال. وصدقني، ليس هناك ما أوده أكثر من أن يكون بوسعي أن أدفع لك مقابل مساهمتك. ولكن، كما أوضحت، لن يكون ذلك ممكنًا في الظروف الراهنة». انحنيت وأشرت إلى سجائره، رافعًا حاجبي في تساؤل. فأوماً برأسه، فالتقطت واحدة، وقرب مني عود ثقاب مشتعلًا. إنها رفقة التدخين. «لذا، أظن أنه لا توجد سوى مكافأة واحدة يمكنني أن أقدمها لك».

«وما هي؟» قالها وهو يشعل سيجارة أخرى لنفسه من ذات عود الثقاب، ثم نفخ اللهب فأطفأه.

«ذلك الرضا الذي يغمرك حين تعلم أنك قد عاونت صديقًا قديمًا حين احتاج إليك».

ساد الصمت لبرهة، وظل تعليقي عالقًا في دخان الزفير الذي يفصل بيننا. ثم، اتسعت ابتسامته، وهو يدفع بعربة سجائره نحوي عبر الطاولة.

قال: «تفضل. خذ هذه أيضًا ما دمت قد بدأت». ثم أشار بحركة تمثيلية وكأنه يخلع قميصه. «وهل قميصي الذي على ظهري سينفك؟»
كنا كلانا نضحك الآن.

قال: «أجل، سأساعدك. يمكننا أن نجري مكالمتنا الشهرية، بشرطين». «اذكرهما يا ماجيك».

«أن تدفع أنت ثمن المكالمات».

أفرغ كأس الكوكاكولا ثم أردف: «وأن تدفع أنت ثمن الغداء». وقد فعلت كليهما.

كان ماجيك، كعهدي به دائمًا، ساحرًا. فشهرًا تلو الآخر، كان يمنحني بصائر نافذة في تطورات الأوضاع في الصومال، مما أعانني على فهم القليل على الأقل عن بلد استعصى على التحليل لعقود. كان دائمًا حاضر البديهة، لطيف المعشر، وسخي العطاء في مكالماتنا. وكنت أشرك بصائره مع العملاء، لكن الأوضاع الأمنية في الصومال ظلت عصبية. ولم أفلح قط في إقناع أي مستثمر بالمجازفة. ثم، بعد ثمانية عشر شهرًا، انقطعت المكالمات. كنت أتصل فلا أسمع جوابًا، وأرسل الرسائل فلا يأتيني رد. خشيت أن أكون قد أسأت إلى صديقي أو استنفدت صبره.

لكن كانت الحقيقة أسوأ بكثير، بكثير. فبعد بضعة أشهر، وفي زيارة أخرى إلى نيروبي، أخبرني صديق مشترك بما حدث. لقد لقي ماجيك حتفه في حادث سير.

على الطريق من بيدوا إلى مقديشو.

* * *

ملخص

• في الوقت المناسب، ستنتقل لتجنيّد حليف لأهدافك، وذلك من خلال عرض واضح تطلب فيه دعمه المستمر لك. ومن الأفضل القيام بذلك بعد تخطيط متأنٍ.

• أولاً، ضع نفسك في الموضوع الصحيح. فمن المستحسن أن تكون في حالة بدنية وذهنية جيدة قبل محاولة التجنيّد. تمرن، ونمّ وعيك الذاتي.

• واءم بين أفعالك وقيمك. قم بإجراء تقييم للشخصية وكن وفيًا لنتائجه. وتدرّب على أن تكون يقطاً ذهنيًا وحاضرًا في لقاءاتك مع الآخرين.

• حين تكون مستعدًا، دوّن تقييمًا رسميًا للشخص المستهدف. فهل هو قادر على أن يصبح حليفًا؟ وهل سيصلح ليكون حليفًا جيدًا؟ وهل لديه الدافع لفعل ذلك؟

• إذا كانت الإجابة على الأسئلة الثلاثة جميعها «نعم»، فضع خطة تجنيّد، تحت عناوين المكان، والمزاج، واللغة، وخطط الطوارئ، وسبل الانسحاب.

• ينبغي أن يستند عرضك إلى مبادئ أساسية: كن واضحًا وموجزًا؛ وناشد دوافع الشخص المستهدف؛ وأظهر امتنانك مبكرًا؛ واعرف كيف ترد على الرفض.

• لا تنسَ استطلاع مكانك في اليوم السابق، وتأكد مرة أخرى من ساعات العمل. وفي يوم اللقاء، راجع ملاحظاتك وتدرّب على عرضك مرة أخيرة.

الجزء الثالث

البقاء معًا

(فن التعامل مع العملاء)

«إن سر تأثيري كان دائمًا يكمن في أنه ظل سرًا».

- منسوب إلى سلفادور دالي

الفصل السابع

قوة التأثير في الحفاظ على التواصل

إن طبيعة التأثير تعني أن ميزان القوى بين أي شخصين ليس جليًا دائمًا. وهذا أمر يهم الجواسيس. ولم ذلك؟ لأنه -ولنواجه الحقيقة- يبدو أن المجند يمسك بزمام القوة كلها. صحيح أن التجنيد أمر جلي، ولكنه ليس سوى لحظة عابرة في الزمن، يوافق فيها الشخص المستهدف على أن يصبح عميلًا. وفي أي وقت بعد هذه اللحظة، يمكنه أن يغير رأيه، أو يبدل شروط الصفقة، أو يغدر بالجاسوس، وربما يعرض حياته أو حرته للخطر. وهناك احتمال آخر غير مرغوب فيه، وهو أن يختلق معلومات استخباراتية يعلم أن الجاسوس يتوق إلى سماعها، مع عواقب قد تكون وخيمة. وفي الفصل الثامن، سنتناول حالة من هذا الخداع، استُخدمت للمساعدة في تبرير غزو العراق عام 2003. كما سندرس بعض تقنيات كشف الخداع. وهذه التقنيات مفيدة، ولكن لا شك أن الأفضل هو تجنب نشوء المشكلة من الأساس.

وهذا يتطلب استخدامًا متواصلًا لتقنيات التأثير من قبل الجاسوس. حتى الآن، استخدم الجاسوس «الاستمالة» ليحمل الشخص المستهدف على الموافقة على شيء ما. أما الآن، فمهمته هي استخدام «التأثير» ليحملة على الوفاء بالتزامه: أن يلتزم بالبقاء في مكانه، ربما ضد رغباته؛ وأن ينقل معلومات استخباراتية مفيدة وموثوقة، ربما مع المخاطرة بحيته؛ وأن ينقل تلك المعلومات إليه، بدقة وشمولية، على المدى الطويل.

وبجدر بنا أن نعطف هنا عطفة سريعة، لنرسخ التمييز بين مفهومي الاستمالة والتأثير، فكثيرًا ما يُستخدم المصطلحان بشكل متبادل. وأحد أوصاف الفرق، الذي تقدمه مستشارة القيادة نيكول ديفالكو، هو أنه: «يمكن استخدام الاستمالة لحث شخص ما على الفعل أو اتخاذ قرار، دون أن تكسب اقتناعه الصادق حقًا. أما مع التأثير، فإن تكريس الوقت لكسب قلب شخص ما أو نيل حصة في عقله، هو شرط مسبق لعملية إلهامه لاتخاذ إجراء أو قرار معين».(77) وليس لدي أي اعتراض على أي من ذلك، ولكن مثالاً ملموسًا قد يساعد في إيضاح الأمر.

تخيل أنك تزور معرضًا للسيارات المستعملة، وليس في نيتك أكثر من تصفح المعروضات. يلمحك بائع لحوح -دعنا نسميه جون- ويرى أنك قد وقعت في هوى سيارة جاكوار كلاسيكية فاتنة. فيلتصق بك جون، يضايقك بالحاح، ويستدرجك بالكلام المعسول، ويساوم. يزعم أن لديه مشتريًا محتملاً آخر ينتظر في الكواليس، ويقدم لك خصمًا يبدو سخياً، شريطة أن توقع على الأوراق هنا والآن. تخرج من اللقاء وأنت المالك غير الفخور بسيارة باهظة التكلفة بشكل يمنع تأمينها، ودفع ضرائبها، وصيانتها، وقيادتها عبر مناطق الانبعاثات المنخفضة. وسرعان ما يملكك ندم المشتري، وتبدأ في كره السيارة. في هذه الحالة، يكون البائع قد «استمالك» لاتخاذ مسار عمل معين، ولربما كان ذلك ضد حكمك الصائب. فتوصي أصدقاءك وعائلتك بتجنب معرض جون.

في عالم مواز، تستقبلك بائعة متعمقة الفكر، ذكية، وصادقة. دعنا نسميها «جين الصادقة». تشرح لك جين عيوب الطراز الذي تنظر إليه، وتأخذ من وقتها ما يكفي لتصغي إلى احتياجاتك الخاصة من السيارات. ثم تقترح سيارتين أو ثلاثًا قد تلبي متطلباتك على نحو أفضل، وجميعها أقل ثمنًا من الجاكوار. تأخذ إحداها في جولة تجريبية بينما هي تعتني ببعض الأوراق. وعلى فنجان من

القهوة، تشرح جين شروط خطة تمويل لتوزيع تكلفة شرائك المحتمل. ثم، على نحو غير متوقع تمامًا، تقترح عليك أن تنصرف وتفكر في الأمر مليًا. فتشكرها، وتتناول قلمًا، وتشتري السيارة. في هذه الحالة، تكون البائعة قد «أثرت» فيك لاتخاذ مسار عمل معين. وفضلًا عن ذلك، من المرجح أنها قد «أثرت» فيك لتوصي بمعرضها للأصدقاء والعائلة.

إن الفارق الجوهرى بين المقاربتين -بغض النظر عن أن الثانية تصب في مصلحة جميع الأطراف على المدى البعيد- هو أنه، على حد تعبير ديفالكو، قد فشل جون في كسب «اقتناعك الصادق»، بينما فازت جين بـ«قلبك» وحازت على «حصّة في عقلك». وهذا هو ما يتعين على الجواسيس فعله، وهم يرشدون عميلًا مجندًا حديثًا عبر المراحل الأولى من علاقتهما التي أُعيد تعريفها.

لقد أجرى علماء النفس وعلماء الأثروبولوجيا والاستشاريون دراسات مستفيضة حول دور التأثير في عالمي التسويق والمبيعات. ولعل الأكثر «تأثيرًا» (عفوًّا للمزاح) من بين هؤلاء هو الدكتور روبرت سيالديني، الأستاذ الفخري في علم النفس والتسويق بجامعة ولاية أريزونا. ففي عام 2007، حدد الدكتور سيالديني ستة مبادئ -سُميت في الأصل «أسلحة»- للتأثير. (78) وفي طبعة منقحة وموسعة من عمله التأسيسي، «التأثير: سيكولوجية الإقناع»، أعاد تسمية «الأسلحة» لتصبح «رافعات» وأضاف مبدأ سابعًا. وإذا ما أخذت مجتمعة، فإن المبادئ هي: «المعاملة بالمثل، والإعجاب، والدليل الاجتماعي، والسلطة، والندرة، والالتزام والاتساق، والرفقة». (79)

من المغربي أن نتخذ هذه المبادئ السبعة كقالب لممارسة التأثير من قبل جاسوس على عميله. وقد قام فورنهام وتايلور بمحاولة مشكورة في هذا المضمار، حيث قدما أمثلة على «المهارة التجسسية» تحت كل فئة من الفئات

الست الأولى.(80) فعلى سبيل المثال، يشرحان تحت عنوان «الدليل الاجتماعي» أننا «نستخدم سلوك الآخرين لنحدد ما هو صحيح ومقبول». وفي حالة المهارة التجسسية، يقدمان مثال أن «على المشغل أن يمرر رسالة مفادها أن أفرادًا آخرين شجعان وبعيدي النظر يفعلون ذات الشيء (أي تقديم معلومات سرية)، دون أن يوحي في الوقت ذاته بأن المشغل غير متحفظ». وهذا مثال واحد على مدى صعوبة إقحام استخدام الجاسوس للتأثير في «نموذج» سيالديني. والواقع أنني لا أعتقد أن الأمر ينجح.

وهناك سببان اثنان لعدم نجاحه.

أولاً، وكما يتجلى من عنوان كتاب سيالديني، فإنه لا يتكبد عناء التمييز بين التأثير والاستمالة، كما فعلنا نحن أعلاه. وفي رأبي، فإن المبادئ التي يتبناها هي خليط من الاثنين. ويترتب على ذلك أن بعض المبادئ ستنتطبق على علاقة الجاسوس بالعميل، بينما لن تنطبق أخرى.

ثانياً، كان سيالديني يكتب في المقام الأول عن التقنيات التي يستخدمها العاملون في المجال التجاري، ونعني بهم أولئك المنخرطين في تسويق أو بيع السلع والخدمات. صحيح أن التجسس غالبًا ما ينطوي على مقايضة للمعلومات الاستخباراتية بالمال- ولكن، في هذه المهنة، لا يشبه الجاسوس البائع، بل هو من يقوم بالشراء. لذا، فالواقع أن الجاسوس أشبه بمسؤول مشتريات عالي التخصص منه بالبائع. بل وأكثر من ذلك، فإنه غالبًا ما يشتري من مزود متردد في البيع، وهو أمر مفهوم، على عكس الباعة التجاريين. ومرة أخرى، يترتب على ذلك أن بعض مبادئ سيالديني لن تنطبق على علاقة الجاسوس بالعميل، بينما ستنتطبق أخرى. وعلى وجه التحديد، فإنني أستبعد مبادئ الندرة، والدليل الاجتماعي، والسلطة.

وهذا يترك لنا أربعة مبادئ ذات فائدة محتملة للجاسوس، وهي كالتالي.

مبدأ المعاملة بالمثل

إن هذه «القاعدة» -وهي أنه «ينبغي لنا أن نحاول رد ما قدمه لنا شخص آخر»(81)- هي قاعدة سهلة، خاصة إذا كان العميل مدفوعًا بالمال. ولكن الجاسوس البارع سيسعى إلى الارتقاء بعلاقته بالعميل إلى ما هو أبعد من حدود المقايضات الصريحة. على سبيل المثال، قد يقدم لعميله هدايا مدروسة بعناية، ويقدم له خدمات صغيرة، ويكرس وقته للاستماع إلى همومه، ويسدي إليه نصائح وجيهة (قد يلتمسها من محترفين نيابة عن عميله). والغاية من هذا ليست تراكم التزام مالي يجب سداؤه، بل هي خلق شعور مستمر لدى العميل بأنه مرئي ومسموع وموضع تقدير من قبل الجاسوس. وإن تم ذلك بإتقان، فإنه بدوره يغذي التزامًا لدى العميل لإظهار تقديره للجاسوس. وهل من سبيل أفضل لفعل ذلك من أن يمنحه ما يسعى إليه بوضوح، أي معلومات استخباراتية قابلة للاستخدام؟

الإعجاب

بين يدي جاسوس ماهر، فإن مثل هذا السلوك الذي ينم عن اهتمام يدمج ببراعة مبدأ المعاملة بالمثل مع مبدأ الإعجاب: تلك الملاحظة التي لا جدال فيها بأن «الناس يفضلون قول نعم للأفراد الذين يحبونهم».(82) فمن المنطقي أن يميل الشخص المستهدف أكثر إلى الإعجاب بشخص يتفاعل معه تفاعلاً حقيقياً ويظهر هذا التفاعل بهدايا وخدمات ونصائح مدروسة جيداً. وفضلاً عن ذلك، قد يبذل الجاسوس جهوداً لتعزيز جاذبيته الطبيعية، لأن هذا من شأنه أن يزيد من إمكانية الإعجاب به. وهذا لا يعني أنه سيتخذ خطوات جذرية، كالخضوع لجراحة تجميلية؛ فأن يكون المرء حسن العناية بنفسه وحسن الهندام يكفي، لأننا نحب الأشخاص الذين يبذلون جهداً في مظهرهم قبل أن يمضوا الوقت معنا. وإن ساورك الشك في ذلك، فاسأل نفسك لماذا نعمد

روتينيًا إلى تنظيف أنفسنا وتهذيب هندامنا والتعطر وارتداء أفضل ما لدينا من ثياب حين نخرج في مواعيد غرامية.

وتكون الاجتماعات المنتظمة بين الجاسوس وعميله مهمة في هذا الشأن، إذ إننا نميل إلى الإعجاب بأولئك الذين نتواصل معهم تكررًا، لا سيما إن كان التواصل إيجابيًا. وما انتشار الصداقات والعلاقات الغرامية في أماكن العمل إلا دليل على ذلك. ففي لقاءاتهما، قد يغدق الجاسوس على عميله بالثناء، والإطراء، والاستحسان. فالناس يحبون من يحبهم، وهذه الإيماءات توحى بإعجاب قوي من الجاسوس بالعميل. وتستند المقولة القديمة «بالإطراء تبلغ كل غاية» إلى حقيقة يمكن ملاحظتها، كما يدركها مساعد متجر الملابس الذي يبادر قائلاً: «هذه السترة تبدو رائعة على قوامك الممشوق». وقد تجلت لي قوة الإطراء حين سألت صديقًا لي «دونجوان» عن أنجح عبارة غزل لديه. كان رده: «لدي عبارة واحدة لا غير. أتقدم نحوها وأقول: «أنتِ، بلا منازع، أجمل امرأة في هذه الغرفة»».

وفضلاً عن ذلك، فإن للاستحسان سطوة الإدمان، خاصة إذا أتى من شخص نعجب به ونتوق إلى إرضائه. ويمكن لمعظمنا أن يفهم ذلك الدافع للفوز بتعليقات إيجابية ودرجات جيدة من معلمينا المفضلين في المدرسة. أما المعادل في عالم التجسس، فقد يكون أن يخبر الجاسوس عميله: «آخر معلومة استخباراتية قدمتها كانت على درجة من القوة، حتى إنها وصلت مباشرة إلى رئيسي، وهو الآن يعيد النظر في سياساته بناءً عليها». فإذا سمع العميل هذا مرة، فسيكون لديه دافع قوي لإنتاج المزيد من المعلومات الاستخباراتية القيمة، لأنه من شبه المؤكد أنه سيرغب في سماع ذلك الثناء مرة أخرى. وهذا يرتبط ارتباطًا مفيدًا بالمبدأ التالي.

الالتزام والاتساق

إن الظروف المثالية للجاسوس هي: أولاً، أن يقرر عميله أن يصبح مصدرًا لمعلومات استخباراتية عالية الجودة؛ وثانيًا، أن يصل إلى تعريف نفسه على أنه مصدر من هذا النوع. ويرجع ذلك، على حد تعبير سيالديني، إلى أنه «ما أن تتخذ خيارًا أو نقف موقفًا، حتى تواجهنا ضغوط شخصية وبين-شخصية تدفعنا إلى التفكير والتصرف بما يتسق مع ذلك الالتزام». (83) وبعبارة أخرى، ما أن يقبل الشخص المستهدف -بمحض إرادته- دعوة ليصبح عميلًا، فمن المرجح أنه سيسعى إلى تبرير ذاتي لذلك القرار، ويلتزم بأن يكون أفضل عميل يمكنه أن يكونه. وتصبح هذه دورة ذاتية التعزيز، تدور عجلتها بفعل مصادقة الجاسوس السخية على جهود عميله. فعبارة «إنك تبلي بلاءً حسنًا، فاستمر على هذا المنوال» لـهي حافز قوي. وأما عن الكلمات التي لا أحد منا يود سماعها، فماذا عن: «لقد خذلتني، وخذلت أصدقاءك، ولكن الأسوأ من كل ذلك، أنك قد خذلت نفسك»؟ إن الخوف من مثل هذا الفشل الشخصي هو جزء مما يدفع إلى الالتزام بأداء قوي ومتسق دعمًا لقضية ما. ويدرك الجواسيس قوة هذا المبدأ ويطبقونه في كل مناسبة ممكنة.

الرفقة

وكما يحدث، فإن الحماس المعلن من المُشغل لجهود العميل سيجعله يشعر بوحدة أقل. فالتسلل خلف ظهور الزملاء، وسرقة المعلومات، يمكن أن يكون عملاً باعثًا على الوحدة. ومن المفهوم أن يشعر العميل بالعزلة الاجتماعية. وعليه، فإن جزءًا من مهمة الجاسوس هو أن يخلق شعورًا بديلاً بالانتماء للعميل، وهي عملية ترتبط بالمبدأ الأخير للتأثير الذي ذكرناه آنفًا: الوحدة. ويلخص سيالديني هذا المبدأ بالقول: «يميل الناس إلى قول نعم لمن يعتبرونه واحدًا منهم». (84) وهكذا، يجب على الجاسوس أن يجعل العميل يشعر وكأنه جزء من نادٍ.

ويمكن أن ينشأ شعور الانتماء -أو بعضوية النادي- من كون المرء جزءًا من ذات العائلة أو منحدراً من ذات المنطقة أو المجتمع. ومن غير المرجح أن تكون هذه الأشكال من الانتماء ذات عون كبير لجاسوس يعمل في الخارج. ولكن الانتماء ينشأ أيضًا من شخصين أو أكثر يعملان معًا. وهذا أكثر تبشيرًا. فقد أظهرت الدراسات أن الأشخاص الذين يغنون معًا، أو يصلون معًا، أو يرقصون معًا أو يسيرون معًا بخطوة موحدة هم أكثر ميلًا للتعاون فيما بينهم من الأشخاص الذين تغيب بينهم هذه الأشياء. ومرة أخرى، من المرجح ألا تتاح للجاسوس سوى فرص محدودة للقيام بأي من هذه الأشياء مع عميل. ولكن يمكنه أن ينمي شعورًا بالرفقة والانتماء بأربعة سبل أخرى.

أولها المحاكاة المرآوية: وهي ببساطة تبني بعض أوضاع وحركات العميل: كعقد الساقين في ذات الوقت؛ أو احتساء رشفة من الشاي في ذات اللحظة؛ أو وضع اليد على الطاولة حين يفعل العميل ذلك. وثانيها هو ما يسميه سيالديني «التبادل المتكرر»: وهو عادة نوبات من الإفصاح عن الذات تتخللها نوبات مماثلة من قبل العميل، بعمق متزايد من الحميمية. وتتطلب هذه التقنية الثانية أن يتخذ العميل قرارًا فاعلاً بالمشاركة، ولكنها يمكن أن تكون قوية جدًا بين يدي جاسوس ماهر. وثالثها هو التأكيد على الشدائد المشتركة التي يواجهها الجاسوس والعميل: فالأشخاص الذين يواجهون الصعاب معًا -كالجنود في ساحة المعركة- هم أكثر ميلًا لمساعدة بعضهم البعض لاحقًا. وهذا يتطلب تعاملًا حذرًا، إذ إن التركيز المفرط على المخاطر قد يكون منفراً لعميل متوتر الأعصاب. غير أنه، مرة أخرى، أداة قوية حين تُستخدم بمهارة.

أما الحيلة الرابعة فتتنطوي على أمر أكثر طبيعية وتلقائية في سياق العلاقة بين الجاسوس والعميل، ألا وهو طلب النصيحة. لا رأيًا أو وجهة نظر، بل نصيحة على وجه التحديد. قد تبدو هذه المقاربة مناقضة للحدس، إذ يبدو أنها

تعيد ترجيح ميزان القوى لصالح العميل. غير أن هذا وهم. فالواقع أن طلب النصيحة وتقديمها، بدلاً من أن يخلق شعورًا بالتفوق لدى من تُطلب منه النصيحة على من يطلبها، فإنه يخلق شعورًا بالانتماء المشترك أو «روح الفريق» بين الطرفين. إنه يجعل كليهما يشعر بأنه جزء من ذات الفريق. وإن استطاع الجاسوس تحقيق ذلك، فقد نجح في أهم حيلة على الإطلاق، لأننا جميعًا نريد لفرقنا أن تنتصر.

وسنعود إلى هذا الأمر حين نتناول كيفية تكييف تفكير الجاسوس لتعزيز نفوذك في علاقاتك مع حلفاء أهدافك. ولكن، أولاً، أود أن أقص عليكم حكاية عن كيف أن استخدامي اللاواعي لبعض التقنيات المذكورة أعلاه قد غير علاقتي بشخصية كانت أقوى مني بكثير. كانت وظيفتي الوحيدة هي أن أقدم له الجعة.

* * *

تخيل حانة في ضواحي برمنغهام: «البجعة البيضاء». ظهيرة خميس وادعة في أواخر الثمانينيات، وأغنية «كارما كاميليون» لفرقة «كلتشر كلوب» تنبعث من صندوق الموسيقى. لقد انقضت ذروة الغداء. تفوح في الأجواء رائحة دهن كريمة وبقايا فطائر اللحم والبصل. والسجاد دبق من الجعة المسكوبة، ودخان السجائر قد تغلغل في مفروشات المقاعد المبقعة بجوار النوافذ حتى تشبع به.

هناك رجل يتكئ على البار. أنيق، ميسور الحال، يرتدي بذلة إيطالية مفصلة وربطة عنق من هيرميس. في منتصف العمر ولكنه مشدود القوام بفضل الوقت الذي يقضيه في ملعب الاسكواش. شعر أسود مصبوغ وسمرة دائمة.

سيارته الألفا روميو سبايدر الحمراء ترابض في موقف السيارات، لكنه ليس في عجلة من أمره للمغادرة. إنه مسؤول كبير، فلا أحد في مكتبه ليراقب مواعيده.

كان يتجاذب أطراف الحديث مع شاب فارغ الطول، نحيل، وأخرق، لا يكف عن تعديل وضع نظارته الرخيصة ذات الإطار الأسود، وإعادة دس قميصه الأخضر المخطط الرسمي في بنطاله الأسود غير الملائم. يزيح خصلات من شعره البني الباهت، المفرق من المنتصف، عن جبهته، ولكن الغرة سرعان ما تعود لتسقط في مكانها. واللون الوحيد في وجهه كان من بثرة كبيرة على ذقنه. ولا جائزة لمن يخمن أي منهما كنت أنا.

لقد استمتعت بالعمل ساقياً في حانة. والواقع أن هذا هو الدور-الذي يتوارى بين أدوار باحث برلماني، وسمسار بورصة، ودبلوماسي، ومستشار أمن خاص، وشخصية تلفزيونية، ومدير شركة، والآن، كاتب- الذي أقدره أكثر من سواه، لما علمني إياه عن الحياة. وإنني لأعتقد أنه تجربة ينبغي لكل شاب-أو ليس شاباً جداً- أن يمر بها مرة واحدة. فقد أجبرتني على مواجهة الفوارق الاجتماعية، والتحيز، والزيغ، والصراع، والإكراه والتعامل معهم. وساعدتني على تحسين حسابي الذهني، وحافظت على لياقتي (فهى مهنة تتطلب الحركة)، وعرفتني على بعض الأشخاص الآسرين الرائعين، بمن فيهم أول شريكة عاطفية جادة في حياتي.

والأهم من كل ذلك، أنها علمتني أن أعيد النظر في موازين القوى الاجتماعية.

كان ديريك من رواد الحانة الدائمين وقت الغداء، يأتي عادة بصحبة زملائه، وأحياناً مع عملاء. كان دائماً أول الواصلين، بعد منتصف النهار بقليل، وسط جلبة يثيرها هو بنفسه. إيماءات، وابتسامات، ومصافحات مع سائر الرواد

الذين يعرفهم. وخفقان معطفه الصوفي الأسود الطويل، وهو ينفذه من قطرات مطر حقيقية أو متخيلة، ثم يعلقه على شماعة القبعات ويسويه بعناية. وبعد ذلك، يستقر على مقعد مرتفع عند أحد طرفي البار ويستدعيني، بورقة نقدية من فئة عشرين جنيهاً مطوية من منتصفها بالطول، يمسكها بين سبابته ووسطاه.

«نصف لتر من «برو إكس آي»، من فضلك يا جولز». دائماً نصف لتر من «برو إكس آي»، تلك الجعة الغنية بالجنجل التي تنتجها شركة «ميتشلز آند باتلرز»، الشركة التي كانت تمتلك الملاعب التي كنت أذهب إليها وأنا طفل. وقد صادف أنها كانت مشروبي المفضل، لذا كنت بارعاً في صب نصف لتر جيد، بالقدر المناسب تمامًا من الرغوة التي تعلوه. وإذا كانت الحانة هادئة، كنا نتجاذب أطراف الحديث. أخبرني أنه مسؤول كبير في فرع برمنغهام لشركة استشارات عالمية؛ ولربما كان شريكاً، لكنه راوغ في إجابته على هذا السؤال. وأخبرته أنني طالب في سنة فجوة لم تسير على ما يرام حتى الآن. كان يعيش في سوليهول، أحد أرقى أجزاء منطقة «ميدلاندز»، بالقرب من النهر. وكنت أعيش في ليدوود، أحد أجزائها الأقل رقيًا، بالقرب من السجن. كان هو يقود سيارة رياضية، وكنت أنا أستقل الحافلة أو أسير على قدمي. كنا نضحك على الفوارق بيننا. أو، على الأقل، كان هو يضحك على الفوارق بيننا.

أعترف بأنني شعرت بالدونية، شاكاً فيما إذا كنت سأبلغ يوماً ما منزلة ديريك من الثقة المالية والشخصية. كان التفاوت بيننا -زبون ونادل؛ سيد وخدام- صارحاً بشكل مؤلم. لكنني سرعان ما أدركت أنني أملك السيطرة على شيء يريد ديريك.

الجعة.

ثم انبثق في ذهني ببطء، أنني أملك السيطرة على شيء آخر كان ديريك يتوق إليه.

إيلاء الاهتمام والانتباه.

ومع توالي ساعات الغداء، كان ضيوف ديريك يتوافدون، فردًا فردًا أو اثنين اثنين، فيشكلون مجموعات تتسع باطراد في ركنه «الخاص» من الحانة. كان يحييهم بصوت أجش، ويومئ لي بالاقتراب لآخذ طلباتهم، ملقيًا بالأوراق النقدية على المنضدة وهو يستدير ليعانق رفاقه ويربت على ظهورهم ويتبادل معهم القبلات الهوائية. واتضح لي جليًا أنه كان بحاجة إلى أن يلعب دور «الرجل الكبير»: ثري وسخي؛ يدير الأمور؛ ومعه صغار الموظفين المتملقون رهن إشارته. لم يرق هذا الأسلوب لزملائي من عمال الحانة، فكانوا يفضلون التحليق في الطرف الآخر من البار، يلبون طلبات الزبائن الأقل تباهيًا. وهمس صوت خفيض في نفسي بأنه سيكون من المفيد أن أمنحه ما يريد.

فصرت أشعر في صب نصف لتر من الجعة ما أن ألمحه يدخل الحانة، حتى يكون في انتظاره حين ينتهي من تحياته ويصل إلى البار. وأثنت على ذوقه في الملابس واختياره للسيارة. ومع مرور الوقت، حفظت ما يفضله أصدقاؤه وزملاؤه وعملاؤه، وحرصت على أن تكون مشروباتهم في انتظارهم هي الأخرى. كنت أبتسم، وأرحب بضيوفه جميعًا، وأرفع الكؤوس الفارغة وأستبدلها على الفور، وأحافظ على جفاف ونظافة البار بالقرب منهم، وأفرغ منافض سجاثرهم بانتظام. كنت مستجيبيًا ولكن متحفظًا، غير متطفل. وفي المقابل، كان ديريك يترك لي إكراميات سخية، ولكن الأمر لم يكن يتعلق بذلك حقًا. فقد كان شعوره بالالتزام ينمو مع كل نصف لتر يُقدم بإتقان، ومع كل ابتسامة. وسرعان ما أخذ يبقى لوقت أطول بعد انصراف الآخرين، ليمضي

ساعة أو نحو ذلك، يتجاذب أطراف الحديث معي في ساعة الحانة الميته في وقت مبكر من الظهيرة.

مبدأ المعاملة بالمثل: تم. لقد كان يرى أنني قد بذلت جهدًا إضافيًا لمساعدته، بانتظام وموثوقية. ولم تكن الإكراميات وحدها كافية لرد هذا الدين. مبدأ الإعجاب: تم. فلم عساه يمكث لو لم أكن أروق له؟ فالابتسامات، والتهديب، والمجاملات -إيماءات الإعجاب الموجهة إليه- كانت قد آتت أكلها.

كان الفضول قد استبد به. كيف انتهى بي المطاف أعمل في حانة في سنة الفجوة خاصتي؟ ألم يكن من المفترض أن أطوف العالم، وأستمتع بالحياة على شاطئ في بالي، أو أبحث عن ذاتي في معتكف بوذي؟ أخبرته أنني أعتقد أنه من الممكن للمرء أن يجد ذاته من خلال العمل الوضيع؛ فكل ما في الأمر هو ألا تخشى مما قد تكتشفه. وأذكر أنه حدق فيّ طويلاً، وقد ارتسمت على جبهته عبسة خفيفة. ثم قال: «أنت من طراز نادر». سألته عما يعنيه. «حسناً، ها أنت ذا، شاب لامع -من ألمع الشبان، فقد اختارتك جامعة أكسفورد- تصب الجعة وتوزع الحكمة. الأمر برمته غير متوقع بعض الشيء، هذا كل ما في الأمر».

مبدأ السلطة: تم. لقد قبلتني أكسفورد، فلا بد أنني شخص ذو قيمة.

مبدأ الندرة: تم. فإن كنت شخصًا ذا قيمة، فلم يكن هناك الكثيرون من أمثالي، لا في ذلك الجزء من المدينة، ولا ممن يقدمون الجعة في ظهيرة يوم خميس.

وذات يوم، جاء بصحبة صديق لم أره من قبل. رجل وقور، كان ديريك في حضرته وقورًا أيضًا، وأكثر هدوءًا. رجل أعمال محلي ناجح، مثل ديريك. وكانا زميلين في نادي الروتاري. وعلى غير العادة، لم ينضم إليهما أحد، وتجادبنا

نحن الثلاثة أطراف الحديث كمجموعة، حين لم أكن أخدم زبائن آخرين. كان رفيقه يعرف عددًا قليلًا من الناس الذين أعرفهم، من خلال «الجمعية المحافظة» المحلية. ثرثرنا عنهم، مرسين بذلك دعائم أرضية مشتركة. ثم انتقلنا إلى الحديث عن الاقتصاد. أصغى الرجلان باهتمام وأنا أشرح لماذا اعتقدت أن «الانفجار العظيم» -أي رفع القيود التنظيمية عن مدينة لندن المالية- عام 1986 سيفضي في نهاية المطاف إلى أزمة مالية. كنت أقدم خلاصة مقال قرأته لامتحان المستوى المتقدم في الاقتصاد في العام السابق على أنها فكرة أصيلة؛ وهي مهارة صقلتها لاحقًا من خلال دراستي لشهادة الفلسفة والسياسة والاقتصاد. أومأ برأسيهما في حكمة وتبادلا النظرات. وخطر ببالي فجأة أن الموقف كان مديريًا من قبل ديريك. وبينما كان صديقه يللم سجنائه وولاعته ليغادر، قال لي: «موهبتك مهدرة هنا. ينبغي لأحدهم أن يجد لك وظيفة لائقة».

مبدأ الدليل الاجتماعي: تم.

في المرة التالية التي رأيت فيها ديريك، كنت أبدأ نوبتي المسائية. لم يمكث ليشرّب، بل مر مرور الكرام في طريقه إلى المنزل. ثم ناولني ظرفًا.

قال: «هناك استمارة طلب في الداخل. شركتي لديها برنامج للتدريب الداخلي، وهو عادة للطلاب الذين بدأوا بالفعل دراستهم. ولكنني أعتقد أنك ستكون مناسبًا له، إن كنت مستعدًا لقضاء الصيف في لندن».

أومأت برأسي قائلاً: «بالطبع، شكرًا لك. سأقدم طلبتي مبكرًا». ثم دسست الظرف خلف زجاجات المشروبات الروحية المصطفة خلف البار، لأحفظه في مكان أمين.

مد ديريك يده عبر البار ليصافحني. «إذن، أراك هناك. لقد تم نقلي إلى مكتب لندن، لذا لن تراني هنا مرة أخرى».

قلت: «يا للأسف. لقد استمتعت بمعرفتك». قال: «وأنا أيضًا يا جولز». ثم أشار إلى الظرف خلفي. «أنت تستحق فرصة. فقط تأكد من أنك ترسل ذلك الطلب. واذكر اسمي في رسالتك التعريفية».

لم أدرك أنني أجهل اسم عائلة ديريك إلا وأنا أكتب رسالتي في اليوم التالي. فكرت في الاتصال بمكتبه، ولكن الوقت كان قد تجاوز ساعات العمل. وكنت متأخرًا أيضًا عن نوبتي، وأردت أن أرسل طلبي في طريقي، إذ كان الموعد النهائي يلوح في الأفق. فكرت في الإشارة إليه باسمه الأول فحسب، ولكنني قررت أن ذلك سيكون غريبًا. لذا، استقر رأيي على أن أترك طلبي يعتمد على جدارته الخاصة.

نصيحة عابرة: إذا قدم لك شخص ما توصية، فاذكره بالاسم عند المتابعة. لم أسمع شيئًا آخر عن ذلك الطلب. ولا حتى إقرارًا بالاستلام. لعل البريد قد أضاعه. والأرجح، كما حذرني ديريك، أن فرص التدريب المتاحة قد مُنحت لطلاب كانوا قد بدأوا بالفعل دراستهم. وفي كلتا الحالتين، لعنت نفسي لأنني لم أنتظر يومًا لأتحقق من اسمه وأدرجه في طلبي. لقد كانت الحياة أشد تعقيدًا بكثير قبل بزوغ فجر الإنترنت. وهكذا، لم يُكتب لي أن أقضي ذلك الصيف الذي سبق الجامعة في استكشاف لندن. لكنني واصلت العمل في حانة «البجعة البيضاء»، لذا لم يكن الأمر سيئًا تمامًا.

وقد مر أكثر من ثلاث سنوات قبل أن أرى ديريك مرة أخرى. بحلول ذلك الوقت، كنت قد أنهيت شهادتي الجامعية وكنت منشغلًا «بإفساد» المقابلات الشخصية، بينما كنت أتدبر أمور معيشتي بطلاء الغرف الذي وفره لي والدي.

كنت أقضي الكثير من الوقت في «البجعة البيضاء» وحانات أخرى حول هاربورن، وذات مساء، لمحت ديريك في ركنه المعتاد، محاطًا بالمريرين، كما كان الحال في الماضي. كان قد أتى لقضاء عطلة نهاية الأسبوع، يزور أصدقاء قدامى، فحياني تحية الصديق. شعرت بغرابة وأنا على ذات الجانب من المنضدة مع ديريك، أقبل نصف لتر من الجعة قدمته لي نادلة لم يكن بوسعها أن تبدو أقل اكتراثًا.

قال ديريك: «لقد أسفت لعدم رؤيتك في لندن. أظن أنك ظفرت بعرض أفضل».

قلت: «ليت الأمر كان كذلك. فالحقيقة هي أنني لم أتلق حتى ردًا على طلبتي». ثم أخذت جرعة من نصف لتر الجعة، وابتلعت ريقى بصعوبة. «كان ذلك خطئي. لقد أدركت أنني لا أعرف اسم عائلتك، لذا لم أذكر اسمك».

ضحك ديريك ملء شذقيه. قال وهو يربت على رأسي بخفة: «يا لك من أبله. الكثير من الذكاء، والقليل جدًا من الحدس والحس السليم».

«هذا ما تقوله أمي».

«إنها على حق». لوح ديريك للنادلة مرة أخرى، ولكن دون جدوى، وأردف: «ولكن، أظن أن عروض العمل تتهافت عليك الآن بعد أن تخرجت».

أوضحت أن الأمر ليس كذلك، متممًا بشيء عن الركود الاقتصادي.

قال: «أوه، أجل، أتذكر أنك قلت إن «الانفجار العظيم» سينتهي بالدموع. ولكن لا تخف. فهناك وظائف للخريجين بوفرة في شركتي». ثم ناولني بطاقة عمله قائلاً: «سأجعل أحدهم يرأسك. فقط، اذكر اسمي هذه المرة».

وكان ديريك عند وعده. فبعد أسبوع، وصلتني رسالة من أحد زملائه في لندن، يعتذر فيها عن إهمال طلب التدريب الداخلي الخاص بي، ويدعوني

للتقدم لوظيفة بدوام كامل. وأذكر أحد سطورها: «لقد أسف ديريك أشد الأسف لأنك لم تتمكن من الانضمام إلينا عام 1989. ورغم أنه لن يلعب أي دور في عملية الاختيار لبرنامج توظيف الخريجين لدينا، فإنه حريص أشد الحرص على أن تتقدم بطلب للانضمام إليه هذا العام».

مبدأ الالتزام والاتساق: تم.

لقد ندمت على أنني لم أقبل الوظيفة التي عرضوها عليّ لاحقًا، والسبب الوحيد هو أنني كنت سأستمتع بالبحث عن ديريك وشكره شخصيًا، كزميل. كنت مديّنًا له بذلك. فالمعاملة بالمثل يمكن أن تطلق شرارة دائرة حميدة رائعة. وكان ذلك سيحقق مبدأ الرفقة والانتماء أيضًا، إذ كنا سنكون كلانا في ذات الفريق. المجموعة الكاملة لمبادئ سيالديني السبعة.

وبعد أن حرمت نفسي من تلك الخاتمة المرضية، لا بد لي من أن أقنع بتذليل طريف. فقد شاءت الأقدار أن أمر بجوار الحانة قبل بضعة أشهر من شروعي في كتابة هذا الكتاب. كانت قد جُددت، واستبدل المالكون الجدد لافتة الاسم التي كانت تتدلى من عمود في الأمام. يا للأسف! لقد أحببت حقًا تلك اللافتة القديمة. فعلى أحد وجهيها، كانت هناك صورة بجعة نقية ناصعة البياض، كُتبت تحتها «البجعة البيضاء». وعلى الوجه الآخر، كانت صورة فرخ بجع قدر، وتحتة، كُتبت عبارة «البطة القذرة».

حانة بهويتين. ويا للأسف أنني لا أوّمن بالطيرة والفأل.

* * *

خلاصة

•التجديد إنجاز، ولكنه أيضًا مجرد بداية. إذ يحتاج الجاسوس الآن إلى ممارسة التأثير ليضمن أن عميله يواصل السير على الدرب.

•التأثير يختلف عن الاستمالة. فهو ينطوي على كسب اقتناع عاطفي راسخ طويل الأمد، لا على تحقيق نصر عاجل.

•يحدد الدكتور سيالديني سبعة مبادئ للاستمالة والتأثير: المعاملة بالمثل، والإعجاب، والدليل الاجتماعي، والسلطة، والندرة، والالتزام والاتساق، والرفقة والانتماء.

•ليست كل المبادئ السبعة ذات صلة بالعلاقة بين الجاسوس والعميل، ولكن معظمها كذلك، ولعل مبدأ الرفقة والانتماء هو أصعبها تطبيقًا.

•تشمل الأفعال التي يمكن أن تعطي شعورًا بالرفقة والانتماء المحاكاة الجسدية، والتبادل المتكرر، والتأكيد على التحديات المشتركة، وطلب الجاسوس للنصيحة من العميل.

•الهدف الأسمى هو تهيئة الظروف التي تجعل العميل يشعر بأنه جزء من فريق مع الجاسوس. وينطبق المبدأ ذاته على التأثير في حلفاء الأهداف.

•في حالة حلفاء الأهداف، يمكن أيضًا تسخير المبادئ الستة المتبقية للتأثير لصالحك.

* * *

من المفهوم أن البعض لا يرتاحون لمفهوم التأثير؛ فقد يرون فيه ضربًا من ضروب التلاعب، أو يعتبرون أساليبه ملتوية ومخادعة. ورغم أنه لا شك في أن بعض الحيل التي أوجزناها أعلاه يمكن استخدامها على نحو غير أخلاقي، فإنني

لا أشاطرهم الرأي القائل بأنها تحمل في طياتها شرًا أصيلاً. ولتوضيح وجهة نظري، أدعوكم إلى التفكير في التأثير من منظور مختلف، على الأقل حين يتعلق الأمر ببناء علاقتكم مع حليف لأهدافكم استقطبتموه حديثًا.

أود منكم أن تتفكروا في كيفية الظفر بدعمه المستمر. وفي هذا الصدد، وكما أوضحت قصتي عن ديريك أعلاه، أعتقد أن مبادئ سيالديني السبعة جميعها قد تكون ذات صلة، وإن لم تكن كلها كذلك في كل حالة. وسيكون الأمر متروكًا لكم لتقررُوا أيها ينطبق، بالنظر إلى ظروفكم الخاصة.

إذن، كيف يمكنك الشروع في كسب اهتمام حليف لأهدافك، بحيث يكون مستعدًا لأن يهب وقته وجهده لمساعدتك في تحقيق غاياتك؟ يمكنك أن:

• تقدم له، أو تعده، بشيء في المقابل (المعاملة بالمثل).

• تجتذب عونه بأن تكون شخصًا دميًا، ومراعياً للمشاعر، وإيجابياً، ومحترماً (الإعجاب).

• تبرهن على قيمتك من خلال تزكية الأقران (الدليل الاجتماعي).

• تبرهن على قيمتك من خلال تزكية الخبراء (السلطة).

• تكون مختلفًا عن الآخرين الذين قد يستحقون المساعدة (الندرة).

• تساعد من خلال عرض فرص لمواصلة الجهود التي التزم بها سلفًا (الالتزام والاتساق).

• تدعوه ليكونوا جزءًا من فريق، ذي أهداف مشتركة (الرفقة والانتماء).

بطبيعة الحال، كل هذا يؤول في النهاية إلى ممارسة التأثير. والفرق الوحيد هو أنني، في هذه الحالة، قد «أطّرت» المبادئ بطريقة مختلفة، وبالتالي -كما آمل- غيرت تصوركم لها إلى الأفضل. ولا يوجد خطأ في هذه المقاربة، وهي مقاربة يمكنكم أن تتبنوها بأنفسكم.

يطلق سيالديني على هذا اسم «الإقناع المسبق». وعند تقديمه لهذه الفكرة، يعود بنا إلى مفهوم البستنة، أو الاستزراع (انظر الفصل الثالث). إذ يكتب أن «أصحاب الإنجازات الأعلى» الذين لاحظهم في مختلف ميادين الإقناع والتأثير «يشرعون في مهمتهم كبستانيين مهرة، يعرفون أنه حتى أجود البذور لن تضرب بجذورها في تربة صخرية، ولن تؤتي أكلها بالكامل في أرض لم تُعد إعدادًا جيدًا. لقد أمضوا جل وقتهم يكدحون في حقول التأثير، يفكرون في الاستزراع وينخرطون فيه». (85) واقتباس أخير منه لترسيخ الفكرة: «إن ما نقدمه أولاً يغير الطريقة التي يختبر بها الناس ما نقدمه لهم تاليًا». (86)

مهمتنا الآن إذن، هي أن ندرس كيف يمكنك استخدام تقنيات الإقناع المسبق في توطيد العلاقة مع حليف أهدافك، بالرجوع إلى مبادئ التأثير السبعة الراسخة (أو، إن شئت، مبادئ كسب الدعم). وأهدف هنا إلى تقديم بعض الاقتراحات العملية والواقعية، التي يمكنك أن تنتقي وتختار منها ما تراه مناسبًا.

انتبه... ودون ملاحظتك

أجل، دون ملاحظات. حرفيًا. ففي كل مرة تكتشف فيها شيئًا عن حليف أهدافك، دون ملاحظة به. فمعرفة متى يحل عيد ميلاده أو ذكرى زواجه، وأسماء أطفاله، وما هي حيواناته الأليفة، وتفاصيل اهتماماته الأوسع، أو لمحات عن ذوقه في القراءة، كل ذلك يمكن أن يُحدث فرقًا هائلًا مع تطور العلاقة. غير أن مثل هذه التفاصيل يسهل نسيانها، لذا، دونها (بطريقة تحترم

خصوصية حليف أهدافك وأي التزامات قانونية عليك). قد تبدو هذه فكرة بديهية، ولكنني أذكر أنني دُهِشت حين رأيت أحد أعضاء فريق المبيعات في «كازينوف» يدون ملاحظات على ظهر بطاقة عمل قدمها له عميل جديد أثناء تناولهما مشروبًا. سألته عما كتبه، فقال: «تونيك دايت. الرجل يشرب تونيك دايت. في المرة القادمة، لن أحتاج إلى أن أسأله. سأقول ببساطة: «جن وتونيك دايت لك؟» وأراقب ابتسامته وهي تتسع.

وستحقق ملاحظتك غايتين. أولاً، ستكون بمثابة منبهات لك لتبتاع هدايا صغيرة في الأوقات المناسبة. ليس بالضرورة شيئًا مبهراً، ولكن شيء مفصل ليكون ذا معنى. لنقل، على سبيل المثال، أنك تعلم أن عيد ميلاد حليفك يحل بعد أسبوع من لقاءكما التالي، وأنها طاهية شغوفة. ولعلها قد ذكرت أيضاً أنها تتوق لزيارة إسرائيل يومًا ما. فكتاب طبخ ليوتام أوتولينغي، أو قسيمة هدايا لأحد مطاعمه، سيكون هدية ملائمة وربما مفاجئة. والهدية مهمة بطريقتين: بذاتها؛ وبإظهارها لحليفك أنك قد أوليت اهتمامًا لشواغلها. بالفكرة حقًا، لا الهدية، هي ما يهم.

ثانيًا، ستعمل كمفاتيح للمحادثة أو كذرائع لمراسلات تتم عن اهتمام بين الاجتماعات. فعبارة «رأيت هذا وفكرت فيك» لها عبارة ذات أثر قوي في رسالة بريد إلكتروني تحتوي على مرفق، شريطة أن يكون المرفق ذا صلة ولا يضع الوقت، بطبيعة الحال. وبالعودة إلى مثال حليفك ورغبتها في زيارة إسرائيل، يمكنك أن ترسل لها رابطًا لإحدى الجولات الافتراضية للبلاد التي أُنتجت خلال سنوات الإغلاق بسبب جائحة كوفيد. وبالمثل، إن كانت يهودية، فقد ترغب في أن ترسل لها بطاقة معايدة بمناسبة «روش هاشناه»، رأس السنة اليهودية. وستكون بطاقات الأعياد الأخرى ملائمة لأبناء الطوائف الأخرى.

اسعَ لنيل التزكية والتأييد

يمكن أن تأتي هذه التزكيات في أشكال شتى، من الإعجابات على وسائل التواصل الاجتماعي، مرورًا بالتوصيات الشفهية والمكتوبة الرسمية، وصولًا إلى شهادات الإنجاز. والاعتبارات الجوهرية هي: أولًا، أن تأتي من أشخاص في ذات الدائرة الاجتماعية أو المهنية لحليف أهدافك، أو من خبراء وشخصيات ذات سلطة؛ وثانيًا، أن يراها أو يسمعها حليف أهدافك.

لا ضير على الإطلاق في أن تطلب من صديق مشترك أن يزكيك بكلمة طيبة. أو في إعادة توجيه مراجعة إيجابية لعمل كتابي، أو موسيقي، أو أي مسعى إبداعي آخر؛ أيًا كان ما له صلة بالمساعدة التي تلتمسها من حليف الأهداف. كل هذا هو دليل اجتماعي على جدارتك بدعمهم المستمر. فإذا ظفرت مؤخرًا بجائزة -سواء كانت في التصوير الفوتوغرافي، أو مسابقة رياضية، أو قصة قصيرة، أو بعض برمجة الحاسوب؛ ومرة أخرى، أيًا كان ما له صلة- فأخبر حليف أهدافك في لقاءك التالي. سيتفهم حماسك ويستوعب حقيقة أنها تطلع عليك هالة من السلطة. إن إيصال مثل هذه التزكيات مباشرة قبل أو في مستهل اجتماع ما، سيعين على تأطير المحادثات اللاحقة، مما يضعك في موضع شخص يستحق الدعم المستمر.

إن هذه الأفعال الصغيرة، التي تُؤتى قبل أو في مستهل لقاءاتك مع حليف أهدافك، ستجعله يميل إلى الرغبة في أن يرد لطفك بطريقة ما (المعاملة بالمثل)، وإلى أن يجد فيك رفيقًا أكثر قبولًا (الإعجاب).

تجرأ على التفرد

إن حليف أهدافك يلتقي بالكثير من الناس، ووقته ثمين ومطلوب. فلم عساه يهبك شيئًا من ذلك الوقت؟ إن التميز والتفرد يعينانك في طرح قضيتك.

فلربما كنت أنت أول فرد في عائلتك يلتحق بالجامعة، أو أول شخص من أقلية عرقية يفوز بمسابقة المناظرات للمدارس المحلية، أو واحدًا من عضوين فقط من ذوي الاحتياجات الخاصة في فرقة المسرح المحلية، أو وُلدت وترعرعت في أفقر حي في المملكة المتحدة.

سترى مناقشات من هذا الضرب في الساحة السياسية. فصادق خان، عمدة لندن وأنا أخط هذه السطور، يركز كثيرًا على حقيقة أن والده كان سائق حافلة.(87) ورئيس الوزراء المليونير (وقت كتابة هذا التقرير)، ريشي سوناك، قد زعم أن «أفضل تدريب» ناله على الإطلاق لإدارة البلاد كان «العمل في مطعم كاري».(88) (وبالمناسبة، أعترف بأنني أؤطر الاستجابات على هذه النقطة الأخيرة عن قصد باستخدامي لكلمة «مليونير» لوصف سوناك.)

على مستوى ما، صُمت مثل هذه الحكايات لـ«أنسنة» السياسيين، أو لجعلهم «قريبين من الناس». ولكنها تُستخدم أيضًا لتمييز المتحدث، وللإيحاء بطريقة ما بأنه جدير بالانتخاب بفضل «قيمة ندرته» في مشهد سياسي يهيمن عليه الرجال البيض خريجو المدارس الخاصة وجامعتي أكسفورد وكامبريدج. وأنا لا أشجب مثل هذه الحكايات، إن كانت صادقة ولم تُستخدم على نحو مضلل عن قصد. فهناك حجة قوية لزيادة تنوع التمثيل في كل ميادين الحياة العامة والمهنية في المملكة المتحدة. وعليه، فلا داعي لأن تخجل من أن تروج لدى حلفاء أهدافك لتلك الجوانب من نفسك التي تضعك في فئة أقلية أو فئة محرومة.

والأرجح أنك قد فعلت ذلك بالفعل، في عرض التجنيد الخاص بك. ولكن لا ضير في العودة إلى هذا الموضوع عند صياغة طلبات المساعدة المستمرة. تأمل في الجملة التالية: «بصفتي شخصًا من ذوي الاحتياجات الخاصة قد أكمل

«تحدي القمم الثلاث»، فإنني أتوق إلى أن أتولى دورًا قياديًا في الجمعيات الخيرية لدعم الآخرين مثلي، ولدي فكرة عن الكيفية التي يمكنك بها مساعدتي في تحقيق ذلك». إنها جملة صادقة وذات إقناع مسبق في آنٍ معًا، دون أن تكون تلاعبية، أو باعثة على الشفقة على الذات، أو ممجدة للذات.

قبل بضع سنوات، قصدني صديق أفريقي طالبًا مني أن أكتب رسالة لدعم طلبه (الذي تكمل بالنجاح) للحصول على الإقامة في المملكة المتحدة. وقبيل طلبه مباشرة، كنا نتجاذب أطراف الحديث عن سجله الحافل كناشط بارز في مكافحة الفساد، وهو عملة نادرة في بلد يتعرض فيه مثل هؤلاء النشطاء للمضايقة بشكل روتيني. كنت سأكتب له التوصية على أية حال، بناءً على صداقتنا الممتدة لسنوات عديدة. غير أنني شعرت بدافع لأفعل ذلك بسرعة أكبر وبكلمات أشد ثناءً وإشراقًا، بفعل هذا الإقناع المسبق الذي ربما كان غير مقصود؛ لقد كان تذكيرًا بقيمة ندرة صديقي. ولا شك في أنك ستتمكن من تكوين صيغ معادلة تناسب ظروفك الخاصة.

اشكر

قد يقتضي هذا الاقتراح منك أن تستل قلمك مرة أخرى. فمن المستحسن أن تدون ملاحظة في كل مرة يقدم فيها حليف أهدافك شيئًا لمساعدتك. ثم اشكره على عونه، حتى على الخدمات الصغيرة نسبيًا. يمكنك القيام بذلك شفهيًا، مباشرة بعد الحدث (فالآداب العامة تملي عليك أن تفعل ذلك على أي حال). ولاحقًا، قد تكرر امتنانك عبر رسالة نصية أو بريد إلكتروني. ولكن سيكون الأمر أشد وقعًا لو أرسلت إليه بالبريد بطاقة مختارة بعناية، تحمل رسالة شكر خطتها بيدك. وأخيرًا، يمكنك الإشارة إلى أفعاله السابقة من الكرم واللطف عند صياغة طلبات لمزيد من المساعدة.

تأمل المزايا المقارنة بين هذين الطليين: «أعلم أن وقتكم ضيق، ولكن هل لي أن أطلب منكم ترشيحي لزمالة الجمعية الملكية للفنون؟»؛ أو «لا بد لي حقًا من أن أشكركم مرة أخرى على تلك التزكية التي قدمتموها لشركتي الناشئة غير الربحية، فقد ساعدت حقًا في انطلاقها. وأعتقد أن زمالتكم للجمعية الملكية للفنون هي ما جعل مساهمتكم تبرز، لذا أود أن أنخرط في الأمر أنا أيضًا. فهل تتكرمون بالنظر في ترشيحي؟»

لا أحتاج إلى أن أشرح بالتفصيل كيف أن إحدى هاتين المقاربتين تؤطر الطلب بطريقة سلبية، والأخرى بطريقة إيجابية ذات إقناع مسبق. كما أنها تتميز بكونها مهذبة، ومحترمة، وتُظهر امتنانًا صادقًا. وإنني لأجد صعوبة في أن أرى في ذلك أي ضرب من ضروب التلاعب.

اطلب النصيحة

لطالما تمنيت أن أكون كاتبًا. لقد كتبت أول رواية قصيرة لي بخط اليد، وأنا جاثم على سريري، في الخامسة عشرة من عمري. ولا أزال أحتفظ بها، وإن لم يقرأها سواي سوى شخص واحد (شكرًا لك يا ناتالي، على تعليقاتك اللطيفة، مهما كان القصد من ورائها حمايتي من الحقيقة). أما محاولات أخرى لكتابة روايات على مر السنين، فقد انتهى بها المطاف في سلة المهملات، إما ماديًا أو رقميًا. ما خلا اثنتين. الأولى رُفضت من قبل العديد من الناشرين. والثانية -وأظنها أفضل بكثير- لا تزال يكسوها الغبار الافتراضي. ومرة أخرى، لم يرها سوى شخص واحد آخر، هو نفسه روائي ذو مكانة مرموقة. وويليام بالمر هو صديق لوالدي، وهو الذي اقترح أن أعرض عليه جهودي.

وحين أرسلت إلى وويليام حفنة من الفصول، لم أسأله عن رأيه فيها، بل طلبت منه ملاحظاته. طلبت نصيحته، بعبارة أخرى. وكان كريمًا أيما كرم في

رده، فلم يكتفِ بكلمات دافئة، بل ذهب إلى حد أن أرسل إليّ إعادة كتابة مقترحة لأحد المشاهد، مسلطاً الضوء على مواطن التحسين الممكنة، ومُقدِّمًا ملاحظات تحريرية على البقية. لا بد أن ذلك قد استغرق قدرًا لا بأس به من وقته، ولم يكن هناك سبب ليفعل ذلك، ربما ما خلا صداقته مع والدي. فأننا لم ألتقِ بويليام شخصيًا قط. ورغم ذلك، بدا أن طلبي للنصيحة والإرشاد قد لقي صدى في نفسه، فكتب إليّ كما قد يكتب لكاتب زميل، لا لمبتدئ مشكوك في موهبته. لقد عاملني على أنني أنتمي إلى ذات الفريق الذي ينتمي إليه: فريق الكتاب.

دراسة حالة

بعد أسبوعين من غدائهما في باريس، التقى توم وموسى مرة أخرى، هذه المرة في جلسة تصوير كان توم قد رتبها مع صديقه صابرين. أراد توم تحقيق أقصى استفادة من وقت موسى، لذا جلب معه قطعتين لكل موسم إلى جلسة التصوير. وأجرى تعديلات مؤقتة أثناء العمل، حيث لم يسعفه الوقت لتعديل الملابس لتناسب موسى. سار الأمر على ما يرام، وكان الثلاثة جميعًا سعداء بالنتائج. شاركت صابرين نسجًا رقمية من ملف الصور بينهم، وعلى الفور، حمّل موسى صور تصميمات الصيف على حساباته في وسائل التواصل الاجتماعي، ووافق على أنه سينشر الصور الأخرى حين يحين أوانها. غير أن موسى كان قلقًا بشأن خلاف مع مخرجه، وكان من الواضح أنه مشغول البال. فأدرك توم أنه سيحتاج إلى تذكير موسى بنشر اللقطات المتبقية في أوقاتها المناسبة.

وفي الأشهر التالية، وحيث لم يتمكن من رؤية موسى لانشغاله بالتصوير، أرسل له توم زجاجة نبيذ شكرًا له على وقته وهي ذات الزجاجة التي كان موسى قد اختارها لمشروباتهما بعد الغداء. كما حرص على أن يتذكر عيد ميلاد

موسى، فأرسل له بطاقة مصنوعة يدويًا تحمل صورًا من جلسة التصوير. وكان الاثنان يتبادلان أيضًا روابط لمقالات عن مصممي أزياء كان كلاهما يُكبرهم.

وحين اقترب الوقت المناسب لأن ينشر موسى صورًا له وهو يرتدي تصميمات الخريف، قام توم بتجميع سلسلة من لقطات الشاشة من حساباته الخاصة على وسائل التواصل الاجتماعي. كانت لقطات الشاشة لردود من متابعيه، حوت تعليقات إيجابية عن موسى. وأرسلها بالبريد الإلكتروني إلى موسى، مع الرسالة التالية: «مرحبًا، شكرًا جزيلاً مرة أخرى على نشر صورك الرائعة وأنت ترتدي قطعي الصيفية. لقد أحدثت صدى واسعًا، كما ستري من هذه التعليقات. أمل أن تتمكن من تكرار الأمر مع سترة الخريف والبنطال. والآن هو وقت رائع لنشر تلك اللقطات، إن كان لديك متسع من الوقت. من فضلك لا تنسَ أن تضع وسمًا (Tag) لي! أتطلع إلى احتساء كأس أو كأسين من «كريم دي شاتين» (ليكور الكستناء) معك قريبًا، الآن وقد حان أوان تساقط الكستناء».

نشر موسى الصور في ذلك المساء. وتذكر أن يضع وسمًا لتوم. فلقد كانا في ذات الفريق، في نهاية المطاف.

يكتب سيالديني أن «تقديم النصيحة يضع الشخص في حالة ذهنية اندماجية، تحفز ربط هوية المرء بهوية طرف آخر». (89) إن الحالة المثلى للعلاقات مع حلفاء الأهداف هي تلك التي ترتبط فيها الهويات، أو «تتوحد». ومن قبيل الصدف السعيدة أن إحدى وسائل بلوغ هذه الحالة هي طلب النصيحة، بالنظر إلى أن النصيحة المطلوبة من المرجح أن تكون هي ذاتها غاية في حد ذاتها. ذلك أن حليف الأهداف القيم سيكون ذا خبرة ومعرفة في مجال سعيك. وفي كثير من الحالات، سيكون لديك الكثير لتتعلمه منه. وهكذا، فإنه لمن المجدي

أن تصقل مهارة الاستجواب أو استخلاص المعلومات. وستناول هذا الأمر تاليًا، بعد أن أقدم لكم إنيوولا، ذلك الذي كان اسمه ذاته صرخة يائسة تنشد الانتماء والرفقة.

* * *

كانت يد النادل ترتجف وهو يصب الشمبانيا. فرفع إنيوولا كأسه، وألصقه بإحكام بعنق الزجاجاة، ليخفف من ارتعاشها.

«شكرًا لك يا سيدي». أعاد النادل الزجاجاة إلى وعاء الثلج ووضع منديلًا على ذراعه اليسرى. وقعت عيناه على قطاعة سيجار، ملقاة بإهمال على الطاولة، حيث كانت شفرتها تعكس دلو الثلج. قال: «إنه لشيء جميل. إنك لذو ذوق رفيع». التقط إنيوولا القطاعة وقلبها في يده مرة أو مرتين، متفحصًا إياها في تأمل. كانت، على ما بدا لي، مصنوعة من علبة من الذهب الخالص، بشفرة من الفضة الإسترلينية، مصقولة حتى درجة عالية من اللمعان. قص طرف سيجار كوبي صغير، ففاحت رائحة أوراق التبغ الدافئة، الترابية التي تشبه رائحة عرق السوس.

«هل تأمر بشيء آخر يا سيدي؟» كان النادل يتباطأ في حركته. رمقه إنيوولا بنظرة لبرهة، وقد ضيق عينيه، كما لو كان يتأمل فيما إذا كان سيطلب مياهاً عادية أم فوارة. ثم، فجأة، اندفع بقطاعة السيجار نحوه.

قال إنيوولا: «خذها، إنها لك».

لم تكن تلك المرة الأولى التي أشهد فيها السخاء الفياض لرجل نيجيري ناجح، ولكن حتى أنا قد أصابتنى الدهشة. راقبت النادل، وهو ينسل بين

الطاولات في بهو فندق إنتركونتيننتال أبوجا، عائداً إلى الحانة. كانت تعلق وجهه ابتسامة عريضة، وهو يلمع جائزته بمنديله المنشى.

قلت: «لعله الآن يقدر في نفسه الثمن الذي يظن أنه يستطيع أن يبيعها به». وندمت على كلماتي ما أن التقت عيناى بعيني إنيولا. فهز كتفيه. «لا يهم ما سيفعله بها. لقد أصبحت ملكه».

«عذراً، لقد كان ذلك لؤماً مني، على عكسك أنت. فلا بد أن تلك القطاعة كانت باهظة الثمن».

قال إنيولا: «لقد كانت كذلك. ولكنه أطراني، وذلك أثنى».

قلت: «إنك لا تكف عن مفاجأتي يا إنيولا».

كان ذلك صحيحاً. فمثل الكثيرين، ذهبت إلى نيجيريا للمرة الأولى وأنا أحمل بعض الأفكار المسبقة عن رجال أعمالها. فقد تكفلت تلك السردية المستمرة عن تفشي الفساد والذكورية السامة في ذلك العالم بأن يكون الأمر كذلك. لذا، حالفتي الحظ حين التقيت بإنيولا في إحدى رحلاتي الأولى إلى هناك، لأنه حطم كل تصوراتي المسبقة.

كان ذلك قبل عدة سنوات من أمسينا الممتعة التي احتسنا فيها الشراب في فندق إنتركونتيننتال. كنت قد أرسلت إلى البلاد كمتعاقد، من قبل شركة أمن خاصة كانت تقيم الترتيبات الأمنية لمجموعة من المصالح التجارية في دلتا النيجر. وكان عميلهم هو المجموعة التجارية التي يملكها إنيولا. وقد أولى اهتماماً عملياً بالمشروع، ونشأت بيننا صداقة.

لقد جنى ملايين الدولارات من تجارة النفط والأنشطة المتصلة بها. وحين التقيته، كان مقرَّباً من نائب الرئيس آنذاك، غودلاك جوناثان، الذي سيصبح رئيساً عام 2010. ولا شك أن هذه الصلة قد خدمت قضية إنيولا، ولكنه كان

أيضًا مجتهدًا في عمله، ذا ضمير حي، وذكيًا وموهوبًا. وكانت لديه الغنائم التي تشهد على ذلك: منازل في لاغوس، وأبوجا، ونيويورك، ولندن، وجنيف؛ وأسطول من السيارات الباهظة، معظمها مزود بصفارات إنذار الشرطة ليشق طريقه عبر زحام لاغوس الخانق؛ وغرف ملابس تفيض بالبذلات المفصلة والموقعة من كبار المصممين؛ ومطعمه الخاص في باريس. لم يكن يعوزه شيء قط، ولكنه كان رجلاً متواضعًا، هادئ الحديث، مهتمًا بالآخرين، وكما رأينا، سخياً سخاءً استثنائياً.

كنا صديقين، بل أكثر من ذلك. لقد أخبرني ذات مرة أنه لن يدخر وسعًا في سبيل نجاح عملي. قدمني إلى سياسيين نافذين (بمن فيهم جوناثان حين كان رئيسًا)، ونبش لي عن المعلومات، ومهد لي الطريق مع كبار المسؤولين. وطالما كنت صديقًا لإنيولا، لم أكن بحاجة إلى أن أخشى ذلك الطقس المعتاد المتمثل في ابتزازي لدفع الرشاوى في مطار مورتالا محمد الدولي أو عند حواجز الطرق. لقد استضافني في بيوته المختلفة، وأعارني سيارات يقودها سائق خاص، وأتاح لي مساحة مكتبية كلما احتجت إليها.

لقد فعل كل هذا لأنه، في يوم من الأيام خلال تقييمنا الأمني، تشاركنا رحلة طيران تقشعر لها الأبدان، تتقاذفها العاصفة، من بورت هاركورت إلى جزيرة بوني في طائرة الهليكوبتر الخاصة بشركته. هبطنا، ووثبنا، وارتجفنا وسط سحب سوداء شريرة. واصطدمت حبة بَرْد ضخمة بالزجاج الأمامي لقمرة القيادة، تاركة وراءها شرخًا دقيقًا. حتى الطيار قفز من هول الصدمة، وخشينا جميعًا أن نهوي في مستنقعات المانغروف في دلتا النيجر، حيث كان قراصنة مسلحون ومهربو نפט يجوبون المياه المتداخلة كالمتاهة. في ذلك المساء، وقد اهتز كيانه من هول التجربة، تجرع نصف زجاجة من ويسكي «بلو ليل»

وأفضى إليّ بأعمق أسرارهِ. فكان رد فعلي -وهو ما فاجأه قليلاً- هو التعاطف والدعم الدافئ.

كان إنيو لا يريد أن يكون امرأة.

وهذا من المحرمات الثقافية في نيجيريا. فبينما يُجرّم النشاط الجنسي المثلي صراحة هناك، فإن القانون أقل حسماً بشأن مسألة العبور الجندري. ولكنه بالتأكيد ليس أمرًا يختار المرء أن يجهر به. والأسوأ من ذلك، بالنسبة لإنيو لا، أنه وُلد في شمال نيجيريا المحافظ دينيًا، حيث، وفقًا لـ«صندوق الكرامة الإنسانية»، «قد يواجه العابرون جندريًا أيضًا الملاحقة القضائية بموجب قوانين الشريعة على مستوى الولايات». (90) ونتيجة لذلك، لم يعلن إنيو لا عن هويته الجندرية. غير أن عائلته نبذته رغم ذلك، إذ استشعرت، على حد تعبيره، أن «شيئًا ما ليس على ما يرام». فهرب، وهو شاب خائف معزول، إلى الجنوب، ليدرس الهندسة في جامعة لاغوس. وهناك، اعتنق المسيحية، واتخذ لنفسه اسمًا جديدًا. أخبرني أنه قد اختار اسم «إنيو لا» لأنه اسم محايد جندريًا.

كان هذا رجلًا بحاجة إلى عائلة، بحاجة إلى رفقة.

لذا، ورغم أنني لم أكن قادرًا على أن أدرك عذاباته إدراكًا حسيًا عميقًا، فقد حاولت أن أتعاطف معه، وعرضت عليه صداقتي ودعمي غير المشروط. وفي المقام الأول، أصغيت إليه. كنت، كما أخبرني، أول رجل استطاع أن يتحدث معه عن مشاعره، دون أن يشعر بالنبذ. عرفته على أعمال جان موريس، وأهديته نسخة من كتابها «اللغز»، وهو كتاب عن عبورها من رجل إلى امرأة. كما تمكنت من إقناعه بالانضمام إلى مجموعات دعم عبر الإنترنت، حيث يمكنه استكشاف رغبته في العبور مع آخرين أقدر على فهم مشاعره. وسألته عما إذا كان يريدني أن أفكر فيه -وأعامله- كرجل أم كامرأة. فكان واضحًا في

أنه ينبغي عليّ أن أعتبره رجلًا، شريطة أن يظل الأمر واضحًا دائمًا بيننا أنه رجل يتوق إلى أن يصبح امرأة. وقد بذلت قصارى جهدي للسير على هذا الخيط الرفيع، محترمًا دائمًا رغباته.

أما صداقتنا، التي صيغت في أتون أهوال السفر الجوي المضطرب، فقد ازدهرت على الأرض. ففي عيد ميلاد إنيوالا الأربيعين، اشتريت له زجاجة من ويسكي الشعير الصافي كانت قد عُثت في عام ولادته. وبعد وقت قصير من تخليه عن قطاعه سيجاره، اشتريت له أخرى؛ نسخة أرخص، مطلية بالذهب لا من الذهب الخالص، ولكنها محفورة بالأحرف الأولى من اسمه على جانب، واسمي على الجانب الآخر. فبكى حين فتحها. وهو أيضًا أهداني هدايا، تذكارات من ولايته وكتبًا لمؤلفين نيجيريين ظن أنه ينبغي لي قراءتها. وكان صلب العزيمة لا يلين في إصراره على دعمي مهنيًا.

والأهم من ذلك، أن كل ما فعله كل منا للآخر، كان دائمًا يتعلق «بنا نحن»، كوحدة من الدعم المتبادل.

ثم، في الحادي والثلاثين من مارس عام 2015، انفرط عقد عالم إنيوالا وانهار.

في ذلك اليوم، أقر غودلاك جوناثان بالهزيمة أمام منافسه، محمد بوهاري. فأتت رجال بوهاري لإنيوالا. ليس من النادر أن يتم استهداف رجال الأعمال المرتبطين برئيس ما في أجزاء من أفريقيا على يد النظام الذي يليه. وعادة ما يُتهمون بالفساد أو سوء التصرف، وتُصادر ممتلكاتهم أو تُجمد، ويعجزون عن مواصلة أعمالهم في البلاد. ولكنهم في العادة يُتركون وشأنهم في حياتهم الشخصية. أما في حالة إنيوالا، فقد كان الاضطهاد شرسيًا بشكل خاص. فبالإضافة إلى كونه مغضوبًا عليه بالفعل من قبل حكومة ذات أغلبية مسلمة لتخليه عن الإسلام، فقد كشف زميل دراسة سابق عن كونه «مثليًا». وهذا ما

جعل حياته في نيجيريا جحيماً لا يطاق. لذا، تخلى عن ممتلكاته وأعماله وهرب، للمرة الثانية في حياته، وهذه المرة إلى أمريكا. وهناك، على الأقل، كان بوسعه أن يمضي قدماً نحو تحقيق عبوره الجندري.

رأيته مرة أخيرة قبل أن يشرع في تلك الرحلة. تناولنا الغداء في مطعم «بوازديل»، خلف محطة فيكتوريا بلندن. وبعد ذلك، جلسنا على شرفة السيجار، وقص لنا سيجارين كوبيين. تأثرت حين لاحظت أنه استخدم قطاعة السيجار التي أهديتها له قبل بضع سنوات. وبينما كنا ندخن، استرجعنا قليلاً من الذكريات، ثم أفضى إليّ بخططه لبدء حياة جديدة كامرأة.

سألته: «ولكننا سنظل على تواصل، أليس كذلك؟»

هز إنبولا رأسه نافيّاً في تودة. «أفضل ألا نفعل. فالحياة الجديدة يجب أن تكون حياة جديدة، وأنت جزء من حياتي القديمة.»

قلت: «سأشتاق إليك.»

«وأنا أيضاً.» وُحِيل إليّ أنني لمحت في عيني إنبولا بريق دموع حبيسة. «لقد كنت صديقاً حقيقياً، في أوقات شعرت فيها أنني لا أملك صديقاً آخر.»

«سأكون دائماً هنا، إن غيرت رأيك.»

هز رأسه مرة أخرى، بحزم. «لن أغير رأيي. سأشوق طريقي بنفسني دونك. ففي نهاية المطاف، أنا معتاد على ذلك.» انحنى إلى الأمام وأردف: «لم أخبرك قط بالسبب الآخر لاختياري اسم إنبولا، أليس كذلك؟»

«لم تفعل. ظننت أن سبباً واحداً يكفي.»

قال: «إنه جناس مقلوب. فهل أحتاج إلى أن أفك لك شفرته؟»

جاء دوري لأهز رأسي، لا أثق بقدرتي على الكلام. لقد فهمت. «إنيولا»، قلت في نفسي. ثم أدركت أن حروفها بالإنجليزية إذا ما أعيد ترتيبها، فإنها تشكل عبارة «أنا وحيد» (I, alone).

* * *

خلاصة

• إذا كانت فكرة استخدام تقنيات التأثير تثير في نفسك عدم الارتياح، فحاول أن تعيد صياغة الأمر في ذهنك. اسأل نفسك كيف يمكنك أن تكسب دعم حلفاء أهدافك.

• التأطير هو تقنية من تقنيات الإقناع المسبق، يمكن استخدامها عند تطبيق مبادئ سيالديني السبعة للتأثير على علاقاتك.

• دوّن ملاحظات بالتواريخ الهامة لحلفاء أهدافك، وباهتماماتهم. واستخدمها كمنبهات لتقديم هدايا مدروسة بعناية وإرسال روابط لمصادر ذات صلة عبر الإنترنت.

• اسع للحصول على تزكيات مستقلة، وجوائز، وغيرها من أشكال الاعتراف بمواهبك. واحرص على مشاركة ذلك مع حلفاء أهدافك، قبل الاجتماعات أو في مستهلها.

• لا تخجل من إعلام حلفاء أهدافك بما يميزك عن سائر القضايا الجديرة بالدعم، بما في ذلك الانتماء إلى جماعات مهمشة أو محرومة.

• إن طلب النصيحة من حليف أهدافك هو أمر قيم في حد ذاته. كما أنه يعمل كقوة «موحّدة»، تجعلهم يميلون إلى التفكير فيك على أنك فرد من ذات

الفريق.

الفصل الثامن

القوة الكاشفة للاستجواب الفعال

بوسع العملاء أن يغيروا العالم، إلى الأفضل وإلى الأسوأ.

كان ديمتري بولياكوف، الذي يحمل الاسم الرمزي «توب هات» (القبة العالية)، ضابطاً رفيع المستوى في وكالة الاستخبارات العسكرية السوفيتية، مديرية المخابرات الرئيسية (GRU). وكان أيضاً مصدرًا لوكالة المخابرات المركزية الأمريكية (CIA)، وُبرِى أنه قدم من المعلومات الاستخباراتية ما يكفي لملء خمسة وعشرين درج ملفات.(91) ووفقًا لمدير وكالة المخابرات المركزية السابق جيمس وولسي، فإن تقارير «توب هات» قد «منعت الحرب الباردة من أن تصبح ساخنة» وساعدت الغرب في نهاية المطاف على أن تكون له الغلبة.(92) بدأ بولياكوف العمل مع وكالة المخابرات المركزية عام 1961، وكانت المعلومات التي قدمها مُقدَّرًا لها أن تُحدِث فرقًا بعد ثلاثين عامًا. فالمعلومات المتعلقة بالصواريخ المضادة للدبابات التي حصل عليها العراق من الاتحاد السوفيتي قد ساعدت الجيش الأمريكي على التغلب على استخدامها خلال حرب الخليج الأولى عام 1991.

هذا عن عميل يغير العالم إلى الأفضل. أما في الفترة التي سبقت حرب الخليج الثانية عام 2003، فقد كانت تقارير عميل آخر كارثية، إذ عززت مبررات صراع مدمر وربما غير قانوني. كان رافد أحمد علوان الجنابي يُعرف باسم رمزي مناسب، نظرًا لذلك اللف والدوران الذي أضفاه على تقاريره. كان يُعرف باسم «كيرفبول» (الكرة المنحنية).

والحق أن كلمة «لف ودوران» لهي وصف لطيف لحزمة من الأكاذيب. فقد تواصل جهاز الاستخبارات الخارجية الألماني (BND) مع الجنابي بعد وقت قصير من وصوله إلى البلاد طالبًا اللجوء. وقد لفت انتباه الجهاز لأنه زعم أنه عمل كمهندس كيميائي في العراق، في وقت كانت فيه الولايات المتحدة والمملكة المتحدة تحشدان المبررات لغزو العراق وتخليصه مما يسمى بأسلحة الدمار الشامل. وقد قدم «كيرفبول» «معلومات استخباراتية» استشهد بها وزير الخارجية الأمريكي كولن باول في الأمم المتحدة في فبراير 2003. قال باول إن «أحد أشد الأمور إثارة للقلق التي تنبثق من ملف الاستخبارات الكثيف الذي بحوزتنا عن أسلحة العراق البيولوجية، هو وجود منشآت إنتاج متنقلة تُستخدم لصنع العوامل البيولوجية [...] وفي غضون أشهر، يمكنها أن تنتج كمية من السم البيولوجي تعادل الكمية الكاملة التي زعم العراق أنه أنتجها في السنوات التي سبقت حرب الخليج [الأولى]».(93) كان ذلك مقلقًا أشد القلق، ولكنه كان كاذبًا أيضًا، وفقًا لصحيفة الغارديان.(94) كانت هذه الادعاءات وليدة خيال «كيرفبول»، استُخلصت منه في جلسات الاستجواب الاستخباراتية. لم تكن العنصر الوحيد في حجة الولايات المتحدة لغزو العراق عام 2003، ولكنها كانت جزءًا مهمًا لا يمكن إنكاره منها.

وهو غزو، وفقًا لجامعة براون، قد أسهم بشكل مباشر أو غير مباشر في مقتل ما بين 280,000 و315,000 شخص على مدى العشرين عامًا التالية. ولم يُعثر على أي أسلحة دمار شامل في العراق في أعقاب الغزو، رغم عمليات التفتيش الواسعة والمكلفة التي قام بها أكثر من 1600 مفتش من الأمم المتحدة والولايات المتحدة.(95) ومن الإنصاف القول إن «كيرفبول» (وأخرين)، بعون وتحريض من سياسيين وضعوا نتائج وكالات الاستخبارات في

صدارة ومركز قضية الحرب، قد ألحقوا ضررًا هائلًا ودائمًا بسمعة المصادقية الدبلوماسية للغرب.

إن حالي «توب هات» و«كيرفبول» المتناقضتين توضحان أمرين: أولاً، مركزية مهارات الاستجواب الفعالة في العلاقة بين الجاسوس والعميل؛ وثانيًا، حاجة الجواسيس إلى أن يكونوا بارعين في كشف الخداع. وستتناول هاتين المسألتين المترابطتين تباغًا.

إن مصطلح «الاستجواب» (debrief) هو مصطلح عسكري. وهو يشير إلى عملية رسمية لاسترجاع المعلومات من المشاركين في عملية أو تمرين انتهى للتو. وفي عالم الاستخبارات، هو مرادف على نطاق واسع لمصطلح «مقابلة». ولأغراضنا الحالية، سنتعامل مع «الاستجواب» كجزء من الدورة التالية: أولاً، يكلف الجاسوس العميل بجمع معلومات استخباراتية تتعلق بمسألة معينة؛ ثانيًا، يشرع العميل في جمع المعلومات الاستخباراتية المطلوبة؛ وثالثًا، «يستجوب» الجاسوس العميل حول ما اكتشفه.

مع وضع هذه الدورة نصب أعيننا، يمكننا أن نضع بعض المبادئ التوجيهية، أو القواعد، ليعين ذلك الجاسوس على إجراء استجواب فعال: استجواب ينتج عنه معلومات استخباراتية شاملة، وذات صلة، ودقيقة، وربما قابلة للتنفيذ.

تنطبق القاعدة الأولى في مرحلة التوجيه: كن موضوعيًا في توجيهك ولا تحفز العميل على تقديم معلومات استخباراتية منحازة. تأمل في التعليمات التالية الموجهة لعميل: «نحن بحاجة إلى دليل على برنامج صدام حسين لأسلحة الدمار الشامل، وكيف يخفيه. ويمكنني أن أدفع لك أعلى سعر مقابل أي شيء تقدمه في هذا الشأن». هذه مقاربة. وقد تكون هناك مقاربة أخرى: «نحن بحاجة إلى أن نفهم ما إذا كان لدى صدام برنامج نشط لتطوير أسلحة

الدمار الشامل، وإن كان كذلك، فما الذي يتضمنه. الأمر المهم هو أن نحصل على صورة دقيقة، لا أن نثبت أي شيء في هذا الاتجاه أو ذاك».

ليس لدي أدنى فكرة عما إذا كان أي جواسيس قد تبناوا عبارات تعادل الصيغة الأولى من التعليمات المذكورتين أعلاه. ولكن من الآمن أن نفترض أن المناخ السياسي آنذاك قد أوحى للعملاء بأن الأفضلية سُنْعطى للتقارير التي تؤكد وجود برنامج لأسلحة الدمار الشامل، وأنهم، بناءً على ذلك، قد يتقاضون أجرًا سخياً مقابل إنتاج مثل هذه «المعلومات الاستخباراتية». وفي مثل هذه الظروف المحمومة، يصبح من الأهم أن يتعامل الجاسوس مع عميله بحياد تام.

أما القاعدة الثانية فتتطبق خلال مرحلة الجمع، بينما ينتظر الجاسوس أن ينجز العميل مهمته ويقدم تقريره: ابحث في الموضوع بالتفصيل. فالوقت الذي تقضيه في تعلم ما هو معروف بالفعل عن موضوع مهمة العميل، يمكنك من إظهار المعرفة والسلطة أثناء الاستجواب، ومن طرح أسئلة أكثر وجاهة. وقد يعزز ذلك أيضاً، بشكل عرضي، من احتمالية تعرف الجاسوس على محاولات الخداع.

أما القاعدة الثالثة فتتطبق قبيل الاستجواب مباشرة: اخلق مساحة مريحة وغير تهديدية، يتاح فيها للعميل وقت كافٍ لنقل نتائجه بأمان. وهذا أمر لا يحتاج إلى بيان، ولكننا سنعود إلى كيفية تحقيق الجواسيس لذلك في الفصل التاسع.

أما القاعدة الرابعة والأخيرة فتتطبق أثناء الاستجواب: ركز على العميل، واطرح أسئلة فاحص، دون توجيه إجاباته. وهناك بعض المكونات لهذا الأمر. أولاً، اجعل العميل يسترخي، فاستفسر عن أحواله واهتم براحته قبل بدء المقابلة الرسمية. ومن الأفضل طرح أسئلة مفتوحة؛ أي تلك التي لا تستدعي إجابة مباشرة بـ«نعم» أو «لا». وتجنب الأسئلة الموجهة أو «الملغومة»؛ أي تلك

التي تنطوي على افتراضات. واطرح أسئلة «الخمسة W وال H»: أي: «من Who، ماذا What، لماذا Why، أين Where، متى When، وكيف How؟» فالأسئلة الأقصر أفضل من الاستفسارات الطويلة الاستطردادية.

أصغ إصغاءً فعالاً. وهذا مشروع أيضاً في الفصل الرابع.

حدد كيف يعرف العميل ما يزعم أنه يعرفه. واجه العميل -برفق- إذا كان أي من مواده متناقضاً داخلياً أو غير متسق مع ما تعرفه بالفعل عن الموضوع. حافظ على تواصل بصري جيد، حتى يعلم العميل أنه بؤرة اهتمامك. تحكم في حركاتك حتى لا يستشف العميل موافقتك أو استيائك من نتائج محددة من لغة جسدك. أبطئ من وتيرة العميل إذا استبد به الحماس. وخذ استراحات منتظمة خلال جلسات الاستجواب الطويلة.

ففي أثناء جلسة الاستجواب تدخل مهارات الجاسوس في كشف الخداع حيز التنفيذ. والجاسوس البارع سيظل متيقظاً لأي دليل على الخداع طوال العملية.

والآن، أخشى أن لدي أخباراً سيئة لكل من أتى إلى هنا بحثاً عن تقنيات معصومة من الخطأ يستخدمها الجواسيس لاجتثاث الأكاذيب أو الروايات المضللة. فوفقاً لعالمة النفس البروفيسورة زوي ووكنغتون، التي «عملت باستفاضة كمستشارة تقدم التدريب للشرطة فيما يتعلق باستجواب المشتبه بهم» (96)، فإن قدرة معظم الناس على كشف الخداع هي «عند مستوى الصدفة تقريباً». وهذا، وفقاً لوكنغتون، «بغض النظر عما إذا كنا شخصاً عادياً أو شخصاً تلقى تدريباً أكثر تخصصاً كضابط شرطة أو عالم نفس» (97) أو جاسوس، في واقع الأمر.

بيد أن تلك قاعدة عامة. وهناك بعض الأمور التي يمكن للجاسوس أن يفعلها ليرجح الكفة لصالحه، على أساس كل حالة على حدة.

أولاً، يمكنه تقييم دوافع العميل للكذب. ففي نهاية المطاف، إن تقييم الدوافع هو جزء جوهري من المهنة. فإذا كان العميل، على سبيل المثال، مدفوعاً بالكراهية والسخط تجاه حكومته، فالأرجح أنه سيصور تلك الحكومة في أسوأ ضوء ممكن، ولربما حتى بنية إقناع قوة أجنبية بشن عمل عسكري ضدها. فلنعد إلى قضية «كيرفبول». كان الجنابي طالب لجوء من العراق ولم يخف كراهيته لنظام صدام حسين. ولا يساورني أدنى شك في أن مشغليه قد أخذوا هذه الدوافع في الاعتبار. ولكن لعل الضغط السياسي لإنتاج معلومات استخباراتية تدعم الغزو العسكري اللاحق قد جعل من العسير عليهم هم أيضاً أن ينظروا إلى الأمور بموضوعية. من يدري؟

ثانياً، بمرور الوقت، يستطيع الجاسوس أن يؤسس خط أساس لسلوك عميله أثناء جلسات الاستجواب. وقد تكون الانحرافات الكبيرة عن خط الأساس هذا مؤشرات على محاولات للخداع. يشير خبير الخداع بول إيمان إلى أنه «لا توجد علامة على الخداع في حد ذاتها - لا إيماءة، ولا تعبير وجه، ولا رعشة عضلة - تعني في حد ذاتها أن الشخص يكذب». (98) ولكن، «هناك أدلة تشير إلى أن الشخص غير مستعد جيداً، وأدلة على انفعالات لا تتناسب مع روايته». ومثل هذه «التسريبات»، كما يسميها إيمان، من الأرجح أن تُكتشف في العميل إذا كان مشغله قد بذل جهداً مسبقاً لتأسيس خطوط أساس حين يكون العميل بصدد تقديم سردية ما.

إن الجانبين اللذين سيجدهما الكاذب الأصعب سيطرة هما وجهه وصوته، أكثر من الكلمات التي يتفوه بها أو الهيئة التي يتخذها جسده وهو يكذب. على سبيل المثال، كان زميل سابق لي مولع بالتباهي بغزواته الجنسية الحقيقية

والمتخيلة يميل إلى أن يرمش بسرعة أكبر حين يكون غير صادق. أخبرته بهذا، فسعى إلى تدارك الأمر، ولكنه بالغ في التصحيح، فأصبحت أشك فيه أكثر حين يرمش بوتيرة أبطأ. ببساطة، لم يكن قادرًا على ممارسة سيطرة تبدو طبيعية على تعابير وجهه حين يختبر تلك الانفعالات المتزايدة المرتبطة بالكذب. ولم يكن من المفيد له أن وجهه كان يحمر خجلًا في هذه الأوقات، وأن صوته كان يرتفع بضع نبرات. لقد كان سيئًا جدًّا في الكذب. لكنني لا أستطيع أن أستخلص أي استنتاجات عامة من هذه الحالة. فالرمش السريع، أو التحديق، أو احمرار الوجه، أو ارتفاع نبرة الصوت، ليست في حد ذاتها مؤشرات على أن شخصًا ما مخادع. إنها لم تفضحه لي إلا لأنني كنت قد عرفت خط أساسه السلوكي.

بيد أنه من الممكن وضع قاعدة عامة واحدة. فعدم التطابق بين الانفعالات الظاهرة أو لغة الجسد وبين الموضوع قيد النقاش غالبًا ما يكون ذا دلالة عميقة. فقد يضحك بعض الناس حين يكذبون بشأن أمر جاد، على سبيل المثال. أو قد يحاولون إلقاء دعابة حول مسألة خطيرة، لتشتيت الانتباه عن أكاذيبهم، ولكن سلوكهم لن ينضح بأي فكاهاة. ومرة أخرى، هذا ليس دليلًا قاطعًا، ولكنه مكون من مجموعة أدلة قد تدفع الجاسوس إلى التعامل بحذر مع تعليقات عميله.

ثالثًا، كما أشرنا سابقًا، فإن الإلمام بالموضوع ذي الصلة يزيد أيضًا من احتمالية كشف الخداع، لا سيما إذا لم يكن العميل على دراية بمدى اتساع معرفة الجاسوس. وعلى النقيض من ذلك، إذا اعتقد العميل أن الجاسوس يعرف الكثير عن الموضوع، فقد يتردد عند تقديم مواد جديدة حقًا. وهنا لا بد من تحقيق توازن دقيق. وقد تكون إحدى المقاربات تنويغًا على القاعدة القديمة القائلة: «لا تسأل أبدًا سؤالًا لا تعرف إجابته سلفًا». بالطبع، هذا غير ممكن طوال جلسة الاستجواب، ولكن بضعة أسئلة من هذا القبيل، مبعثرة

على نحو استراتيجي، قد توقع بكاذب غير حريص. فإذا تم تحدي العميل وهو يزخرف حقيقة بسيطة، فالأرجح أنه سيحاول تجنب اختلاق الأكاذيب حول أمور أكثر أهمية.

رابعًا، قد يكون من المجدي إعادة النظر في سرد ما خارج تسلسله الزمني. فإذا كان العميل قد اخترع تسلسلاً زمنيًا، فالأرجح أنه قد تدرب عليه في ذهنه بشكل متسلسل. تأمل في المونولوج (الخيالي) التالي: «ألقي الرئيس موغابي خطابه الختامي المعتاد في نهاية اجتماع المكتب السياسي. قال إنه عازم على طرد جميع المزارعين البيض من البلاد. ثم طلب من وزير الزراعة أن يطرح بعض الخيارات لتحقيق ذلك. وبعد أن تحدث الوزير، أغلق موغابي دفتر ملاحظاته بعنف وصرخ قائلاً إن أفكاره ليست جيدة. ثم راح يجوب الغرفة لبرهة، منتقيًا الحاضرين ليقدموا أفكارهم. وأخيرًا، أمر الجميع بالمغادرة، باستثنائي. طلب مني أن أبقى حتى يخبرني بالمعلومة الاستخباراتية المتفجرة التالية...» يشك الجاسوس، فيرد قائلاً: «عذرًا، أظن أن شيئًا ما قد فاتني. ماذا فعل موغابي مباشرة قبل أن يصرخ في وجه الوزير؟» فإذا كان العميل قد اختلق كل شيء، فقد يضطر إلى إعادة تشغيل السرد في ذهنه قبل الإجابة. وستكون استجابته المتأخرة حينها «إشارة كاشفة» للجاسوس.

بعض الخواطر السريعة الإضافية للجاسوس البارع في كشف الخداع. عادة ما يجعل الكذب الناس -باستثناء المعتلين اجتماعيًا- غير مرتاحين، وقلقين، ومتلهفين للانصراف: فكن حذرًا من العميل الذي يكون في عجلة من أمره. وكن مرتابًا أيضًا في أولئك الذين يسارعون إلى إثبات صدقهم: فبائع السيارات المستعملة الأسطوري «جون الأمين» لم يسم نفسه كذلك عبثًا. وإنني لأرتاب دائمًا في أولئك الذين يقدمون تفاصيل لا لزوم لها ومفرطة في دقتها حين يروون قصة: اسأل نفسك لمَ قد يقول أحدهم «غادرت في الساعة 7:32»، بدلًا

من «غادرت حوالي الساعة 7:30». أنا أدرك هذا التكتيك لسبب وجيه جدًا: لقد استخدمته بنفسه حين حاولت تغطية أثاري.

وعلى ذكر ذلك، فإن للجواسيس ميزة فطرية حين يتعلق الأمر بكشف الخداع؛ لأنه «لا يفيل الحديد إلا الحديد». فجزء من مهمة الجاسوس هو أن يمارس الخداع على مستوى رفيع بنفسه، لذا قد يكون أقدر من غيره على تمييز محاولات الآخرين لفعل الشيء ذاته.

يجب على الجاسوس غالبًا أن يفكر في كيفية تضليل أهل الخبرة. وكنت فتى صغيرًا حين اضطررت لأول مرة إلى التفكير في كيفية القيام بذلك.

* * *

في المرة الأولى التي استجوبتني فيها الشرطة، كنت في الثالثة عشرة من عمري. وكانت لدي أسباب وجيهة جدًا لخداعهم.

لقد انتظروا عامًا تقريبًا بعد اصطدامي بسيارة، ليسعوا للحصول على روايتي لما حدث. كنت قد غادرت المستشفى حينها، وأقضي فترة نقاهة في المنزل، أتقل بالقفز على عكازين. جاءوا لاستجوابي هناك. اثنان منهم؛ رجل وامرأة. كانا يرتديان ملابس مدنية، ولكنهما كانا يبعثان على الرهبة رغم ذلك، بالنسبة لفتى صغير. جلسا معًا على الأريكة في غرفة معيشتنا، ذات الأريكة التي جلس عليها الشرطي الشاب الذي جاء لينقل إلينا نبأ وفاة أختي قبل عامين. كنت جالسًا على مقعد صلب قبالتهما، ووالداي يحفان بي من الجانبين. لم أكن أدري ما إذا كنت أعامل معاملة الضحية أم معاملة المجرم. وفي كلتا الحالتين، كنت أرتجف.

قال الشرطي، بينما فتحت زميلته دفتر ملاحظاتها: «من فضلك أخبرنا بلسانك ما حدث في ذلك الصباح». خيم الصمت على الغرفة، إلا من هسيس الغاز المنبعث من المدفأة. كانت صوفي، قطلتنا السوداء السيامي، متكورة أمامها. تمنيت لو أن بوسعي أن أعيش حياتها الوداعة غير المعقدة. جلست بلا حراك، صامتًا، لوقت طويل حتى حثني الشرطي قائلاً: «على الأقل، أخبرنا بما تتذكره».

لم تكن المشكلة أنني عاجز عن التذكر، بل كانت المشكلة في ما كنت أتذكره.

كان صباح يوم اثنين، وكنت عائداً إلى المدرسة بعد غياب دام أسبوعًا، بذريعة نوبة ربو. كان أبي قد أعطاني مالا لأجرة الحافلة، لكنني آثرت أن أسير، عازمًا على إنفاق المال على الحلوى. لم أكن معتادًا على تناول الغداء في المدرسة، مُفضلاً تجنب المقصف، حيث كنت على الأرجح سأعرض للتنمر. وبدلاً من ذلك، كنت أتسلى خلسة وأشتري الشوكولاتة من المتاجر المحلية. (وولعي بالحلويات هذا باقٍ حتى يومنا هذا. وها أنا ذا أمص حلوى الليمون الفوارة وأنا أخط هذه الكلمات.)

كانت المسافة حوالي ميلين، وكانت تلك المسيرة الطويلة المتثاقلة تحمل لي جاذبية أخرى، فقد كانت تؤخر تلك اللحظة البغيضة، لحظة وصولي إلى المدرسة. كنت أجر قدمي جرًا، والحقيبة تتدلى من على كتفي، وعينائي مسلطتان على الرصيف. وبعد حوالي ثلث الطريق، وصلت إلى تقاطع معقد، تلتقي عنده ثلاثة طرق، ولا يوجد به ممر للمشاة. كان اثنان من الطرق شريانين رئيسيين، يعجان بالحركة في ذلك الوقت من الصباح. لذا، انتظرت، وانتظرت. وبينما أنا واقف هناك، كان رعبي من فكرة العودة إلى المدرسة ينمو ويكبر. كنت أفكر على وجه الخصوص في أحد زملائي في الفصل، الذي

كان يجلس بجواري في الحصص الدراسية، ويهمس على فترات متقطعة، محاكيًا بصوت صفير صوت سقوط أختي ثم ارتطامها. كان يستمتع بالسخرية مني بشأن قفزها إلى حتفها من نافذة في الطابق الخامس. وحين لا يكون يفعل ذلك، كان هو وأصدقائه يبتزونني للحصول على المال، عالمين بأنني كنت أدخر أجرة الحافلة ومال العشاء لشراء الحلوى.

في ذلك الصباح، لم أقوَ على مواجهة فكرة العودة إلى التنمر، والتهكم، والابتزاز، والمعلمين اللامبالين. ويائسًا من هذه الأفكار، رفعت بصري، فرأيت سيارة قادمة نحوي، ودون أي تفكير آخر، خطوت أمامها.

لا أستطيع أن أجزم بأنني كنت أود الانتحار. كل ما يمكنني قوله هو أنني كنت مستعدًا لفعل أي شيء في سبيل تجنب الذهاب إلى المدرسة في ذلك اليوم. ولكن ما كان لي أن أعترف بذلك أمام والديّ بأي حال من الأحوال، فقد عانيا بما فيه الكفاية من فقدان ابنتهما. لم أستطع أن أخبرهما أنني قد سرت عمدًا أمام سيارة متحركة، بل بالكاد كنت أستطيع قبول ذلك الأمر بنفسي.

كان الاصطدام غير مؤلم، لكن السيارة ضربت ساقي النحيلة بدوي عالٍ على نحو مفاجئ. ثم، وجدت نفسي أتشقلب في الهواء كالعجلة، لأهبط جالسًا في وضع مستقيم، على الجانب الآخر من الطريق. وبأعجوبة، لم تكن هناك مركبات قادمة نحوي على ذلك الجانب، وإلا، لما كنت بالتأكيد أخط هذه الكلمات. كانت المسافة بين حياتي وموتي في تلك اللحظة لا تُقاس إلا بأجزاء من الثانية.

وأنا جالس هناك، استولت عليّ فجأة رغبة في أن أكون في المدرسة. هناك، سأتمكن من أن أخبر كل زملائي ومعلمي بما حدث. سأكون محط اهتمام، لا موضع سخرية وشفقة. حاولت أن أنهض ولكنني فُزعت حين وجدت أنني لا أستطيع. ثم انتبهت إلى أنني فاقد حذائي فقلت في نفسي: «اللعنة، لا

يمكنني أن أواصل السير إلى المدرسة بلا حذاء». التوبت لأبحث عنه. كانت السيارة التي صدمتني قد اعتلت الرصيف، وسائقها، وهي امرأة، واقفة بجوارها وقد وضعت رأسها بين يديها. وكان الناس يهرعون نحوي من كل جانب، وآخرون يوقفون حركة السير عند التقاطع. علا الصياح: «هل هو بخير؟»، «يا إلهي، ليتصل أحد بالإسعاف»، «ماذا حدث؟» وُضفت الأبواب الأمامية، ومن كل حذب وصوب، ركض السكان نحوي، بعضهم نصف عارٍ، وبعضهم يرتدي أروابًا منزلية. أين حذائي؟ لو وجدته، لتمكنت من مواصلة السير.

لا يهم أن عظمة فحذي اليمنى كانت قد انشطرت شطرين، وأن ساقى كانت مثنية بزواية قائمة غير طبيعية ومطوية بأناقة تحتي. لم يكن هناك دماء، إذن سأكون بخير.

بعد عام، وأنا جالس قبالة ضابطي شرطة، لم أكن أريد أن أبوح لهما بأي من ذلك.

انحنى الشرطية إلى الأمام وربتت على أعلى ذراعي. أدركت أن لها وجهًا طيبًا، لكنني لم أكن مطمئنًا بعد إلى أنها في صفي.

قالت: «اسمع، كنت في الثانية عشرة من عمرك حين وقع الحادث. لا أحد يلومك. فالطفل لا يُلام أبدًا في مثل هذه الحالات. ولكننا بحاجة إلى أن نعرف ما حدث حتى نتمكن من رفع تقرير، وبعدها يمكننا أن نقرر ما إذا كان ينبغي لنا أن نقدم السائقة إلى المحكمة».

شعرت بالدم ينسحب من وجهي. لقد كان ذنبي أنا. لقد خطوت أمام تلك السيارة عمدًا. تلك المرأة المسكينة، وهي تنتحب ورأسها بين كفيها، وركبتها

تخونها تحتها. كيف كان شعورها يا ترى؟ وماذا فعلت بها؟ لم أكن أستطيع أن أتركها تذهب إلى المحكمة.

ولكني لم أكن أستطيع أن أقول الحقيقة أيضًا.

وهكذا، وبكل ما كنت فيه من بؤس وتوتر، جلست هناك أدبر أفضل السبل للكذب. تذكرت أنني قرأت مقولة في كتاب «جينينغز وداربيشاير»، وهو كتاب كنت أحبه: «يا لها من شبكة معقدة ننسجها، حين نبدأ في ممارسة الخداع». ومنها، علمت أنه ينبغي لي أن أبقى قصتي بسيطة وقريبة من الحقيقة قدر المستطاع، وأن أترك لضابطي الشرطة مجالًا محدودًا فحسب لفحص صدق روايتي. وأردت أن أدرج تفصيلًا قابلاً للتحقق.

أخذت نفسًا عميقًا، ثم رويت لهما قصتي.

«كنت أسير إلى المدرسة. وحين بلغت التقاطع، كان مزدحمًا، فاضطرت للانتظار. انتظرت طويلًا حتى خشيت أن أتأخر عن المدرسة، فقررت أن أركض لأعبر الطريق. لمحت السيارة قادمة ولكنني ظننت أنني أستطيع العبور. ولكن، ما أن خطوت، حتى نظرت إلى الأسفل وأدركت أن رباط حذائي كان مفكوكًا، وهذا ما أبطأني. وحين رفعت بصري، كان الأوان قد فات. صدمتني السيارة، فوجدت نفسي على الجانب الآخر من الطريق.» صمت لبرهة. «لقد كان ذنبي أنا، لا ذنبها هي.»

قلبت الشرطة في دفتر ملاحظاتها. قالت: «أوه نعم، لقد أخبرتنا السائقة أنها وجدت حذاءك عالقًا في ممتص الصدمات الخاص بسيارتها. لا عجب إذن. فلا بد أنه كان مرتخيًا والرباط مفكوك.»

نهضا للمغادرة، وقال الشرطي: «بيدو الأمر برمته واضحًا جدًا. سنراسلك حين نكمل تقريرنا. ولكني لا أظن أنه سيكون هناك أي إجراء آخر.»

لقد نجوت بفعلتي. لقد كذبت، ولكني كذبت كذبة متقنة، قلت في نفسي،
ولسبب وجيه. لم أشعر بما يسميه إكمان «ذنب الخداع»، ولكني لم أشعر أيضًا
بـ«بهجة الخداع». كل ما شعرت به هو الارتياح: من أجلي، ومن أجل والدي،
ومن أجل السائقة.

كان خداعي محصور النطاق، وبسيطًا. فلم يكن فيه أي تشويه سردي، بل
مجرد تعديل طفيف في رواية حالتي الذهنية حين خطوت إلى الطريق.
وقصتي عن رباط الحذاء قد مكّنت الشرطة من الاستشهاد بشيء آخر لتعزيز
روايتي، شيء آخر كان صحيحًا وقابلًا للتحقق بشكل مستقل؛ ألا وهو أن
حذائي كان قد خُلع.

كان هناك سبب آخر جعلني أتوق بشدة لحماية السائقة. ففي يوم الحادث،
وبينما كنت أعتاد على وجود ساقي مشدودة في جهاز الشد وعلى التبول في
زجاجة، جاءت إليّ ممرضة بكيس بلاستيكي، كان حذائي بداخله. وأخبرتني
الممرضة أن السائقة قد أحضرته إلى المستشفى بنفسها، آملة أن تراني
وتعتذر. ولكنهم قالوا لها إنه غير مسموح لها برؤيتي، تحسبًا لأي إجراءات
جنائية قد تُرفع ضدها لاحقًا. المرأة المسكينة! لقد تجشمت عناء إعادة حذائي،
وأرادت أن تطمئن على سلامتي، وأرادت أن تعتذر عن ذنب لم يكن ذنبها.
كنت مديّنًا لها. إن مبدأ المعاملة بالمثل لهو مبدأ جبار حقًا.

* * *

خلاصة

• بالنسبة للجواسيس الذين يعملون مع العملاء لتوليد معلومات استخباراتية
موثوقة وقابلة للتنفيذ، فإن الاستجواب الفعال وكشف الخداع هما وجهان

لعملة واحدة.

• «يكلف» الجاسوس عميلًا بجمع معلومات استخباراتية؛ وجمع العميل المعلومات المطلوبة؛ وأخيرًا، «يستجوب» الجاسوس العميل حول ما اكتشفه. يبدأ التحضير للاستجواب بوضع متطلبات موضوعية، ويستمر بإتقان الموضوع، وينتهي بترتيب مساحة آمنة للمقابلة.

• الأسئلة القصيرة والمفتوحة وغير الموجهة، وأسئلة «الخمسة W وال H» هي الأفضل. ويحتاج الجاسوس إلى الإصغاء الفعال، وتحديد مصادر المعرفة، وتحدي الادعاءات المشكوك فيها، وأن يشع بالمهابة والسلطة.

• كشف الخداع فن، لا علم. ولتحسين فرصه، يقوم الجاسوس بتقييم دوافع عميله للكذب ويؤسس لسلوكياته الأساسية.

• إن الجانبين اللذين سيجدهما الكاذب الأصعب سيطرة هما وجهه وصوته، أكثر من الكلمات التي يتفوه بها أو الهيئة التي يتخذها جسده وهو يكذب.

• إن طرح أسئلة حول الأحداث خارج تسلسلها الزمني يمكن أن يربك ويكشف شخصًا قد زيف سرديًا.

• يتمتع الجواسيس بميزة فطرية في كشف الخداع، إذ إنهم يمارسونه على مستوى رفيع بأنفسهم وعلى دراية بسماته.

* * *

قد تتساءل في نفسك عن مدى صلة تقنيات الاستجواب وكشف الخداع بتعاملاتك مع حلفاء أهدافك. والجواب هو، في حالة الاستجواب، أنها وثيقة

الصلة. أما في حالة كشف الخداع، فليست كذلك كثيرًا، ولكن هناك دروسًا يمكن للمرء أن يتعلمها منها.

دعنا نبدأ بحجة تقنيات الاستجواب. فحليف الأهداف الجيد لن يكتفي بتقديم العون العملي لك، بل سيكون أيضًا ينبوعًا من النصائح القيمة. سيكون لديه خبرة حياتية واسعة، ومعرفة مهنية، ودراية بفن التعامل مع الناس، واطلاع مباشر على طائفة من المنظمات ذات التأثير على أهدافك. وباختصار، ستكون لديه حكمة. فلم لا ترغب في أن تتعلم من ذلك؟

إذن، أمامك فرصة لتتعلم الكثير من مرشدك. ولكن لا ينبغي لك أن تفترض أنه يعرف ما تحتاج إلى تعلمه منه، أو أنه يعرف أفضل السبل ليخبرك به. ففي علاقة صحية مع حليف لأهدافك، تقع على عاتقك أنت مسؤولية تسهيل الحياة عليه قدر الإمكان، على الأقل حين يتعلق الأمر بمد يد العون لك، بما في ذلك إسداء النصح. وهذا لا يعني أنه يجب عليك أن تتبنى مقاربة رسمية للاستجواب؛ فذلك سيكون غير لائق في معظم الحالات. ولكن هناك بعض السبل التي يمكنك من خلالها الاستفادة من التفكير بعقلية جاسوس حين يتعلق الأمر بالتعلم من حلفاء الأهداف.

أولاً: كن واضحًا بشأن ما تريد أن تتعلمه منهم. لا حاجة بك لأن تعد موجز متطلبات رسميًّا وترسلهم للبحث عن إجابات لأسئلتك؛ فهذه الإجابات موجودة بالفعل في رؤوسهم. ولكن ينبغي عليك التفكير مليًا في كيفية صياغة طلباتك. فبدلًا من قول: «من فضلك أخبرني كيف دخلت مجال البث الإذاعي»، جرب: «ما الذي يمكنك أن تخبرني به عن تجاربك المبكرة في البث الإذاعي ويكون ذا عون لشخص يحاول اقتحام ذلك العالم؟» أو، وهو أفضل من ذلك: «ما هي أهم خمس نصائح تقدمها لمذيع الراديو الطموح؟» فكلما كنت أكثر تحديدًا وصلة بأهدافك، كان ذلك أفضل.

ثانيًا: أعد العدة جيدًا. فوقت حليف أهدافك ثمين، وكذلك وقتك. فلا تهدره في سؤاله عن معلومات يمكنك العثور عليها بيسر عبر الإنترنت أو بوسائل أخرى. ينبغي أن تكون غايتك هي الحصول على ما أسميه «معلومات استخباراتية قائمة على الخبرة». وهي معلومات يعرفها شخص ما معرفة مباشرة ولا يمكن الحصول عليها بأي سبيل آخر سوى التحدث إليه (أو الاستجواب). فعلى سبيل المثال، لا حاجة بك لأن تسأل حليفًا لأهدافك عن كيفية تقديم طلب للحصول على منحة دراسية في جامعة هارفارد، فبوسعك أن تعرف ذلك بوضع نقرات على لوحة المفاتيح. ولكن باحثًا سابقًا قد يكون في جعبته كل أنواع النصائح ليقدمها حول كيفية تعزيز فرص قبولك. لذا، اسأله عن ذلك. فسيستمتع بالنوع الثاني من المحادثة أكثر بكثير مما كان سيستمتع بالنوع الأول.

ثالثًا: هيئ ظروفًا مريحة ومواتية له لينقل إليك معرفته. يتعلق هذا الأمر جزئيًا بالسيطرة على البيئة، وهو موضوع سنعود إليه في الفصل التاسع. ويتعلق أيضًا بالراحة والملاءمة. ابحث عن زمان ومكان يناسبان حليف أهدافك، وتأكد من أنك لست مضغوطًا بالوقت أثناء اللقاء. وإن أمكن، اترك التزامك الزمني مفتوحًا، وحدد في وقت مبكر مقدار الوقت المتاح لديه للتحدث معك. وكما ألمحنا من قبل، يجدر بك التحقق سلفًا من أن المكان الذي تختاره سيكون مفتوحًا في الوقت المتفق عليه، وأنه لن يغلق أبوابه فجأة أثناء مناقشاتكما.

وبقدر ما تستطيع، قلل من احتمالية حدوث مقاطعات أخرى. أحد الأمور البديهية التي يمكنك فعلها هو وضع هاتفك المحمول على الوضع الصامت، أو الأفضل من ذلك، إيقاف تشغيله تمامًا. وإن كنت تجتمع في مكتب وبوسعك ذلك، فاحجز غرفة اجتماعات وشغل ضوء «الرجاء عدم الإزعاج». وفي هذا

السياق، يجدر دائمًا التأكد مرة أخرى من مثل هذه الترتيبات. فقبل بضع سنوات، استضفت اجتماعًا حساسًا لعميل خاص في غرفة فندق بلواندا، بأنغولا، مع مصدر كان شديد الحرص على سرية لقائنا. وبعد الترحيب به، علقت لافتة «من فضلك، لا تزعج» (por favor, não perturbe) على مقبض الباب الخارجي. وبعد عشر دقائق، قاطعتنا طرقة من عاملة تنظيف الغرف. قلت لها بنفاد صبر أن تنصرف، مشيرًا إلى اللافتة. حينها فقط، انتهت إلى أنها مطبوعة بشكل مختلف على كل جانب. كنت قد عرضت خطأً رسالة «من فضلك، رتب الغرفة» (por favor, arrume o quarto). كلنا نرتكب الأخطاء.

وأخيرًا، حين تستقر أنت وحليف أهدافك، وأكواب الكابتشينو جاهزة، هناك بعض القواعد العامة التي يجدر بك تذكرها حول الطريقة المثلى لإدارة الحوار. وأهمها على الإطلاق: دعه يتكلم. قد يبدو الأمر بديهيًا، ولكن قوله أيسر من فعله بالنسبة للكثيرين منا. فكلنا نريد أن ندلي بدلونا في كل حديث، ولكن حاول أن تكبح هذا الإغراء. ينبغي لك أن تكون في وضعية إصغاء لا تحدث. وفي هذا السياق، إذا احتجت إلى إنعاش ذاكرتك حول كيفية الإصغاء الفعال، فارجع إلى الفصل الرابع قبل لقاء حليف لأهدافك. وكن مستعدًا للحفاظ على تدفق المحادثة، بأن يكون في ذهنك بعض الأسئلة التكميلية. وكما هو الحال مع الجواسيس، فإن أفضل الأسئلة هي المفتوحة والخالية من الافتراضات المسبقة: فسؤال «ما هي العوامل الجوهرية التي أدت إلى حصولك على أول حديث لك في منصة «تيد»؟» لهو أفضل من سؤال «أي وكيل متحدثين وقر لك أول عرض لك؟» والأسئلة القصيرة والمباشرة أفضل من الاستفسارات الطويلة والمعقدة. وطوال الوقت، كن يقظًا لاحتياجات حليف أهدافك. فهل يرغب في مشروب آخر؟ أو شيء يأكله؟ أو استراحة قصيرة؟

لا بأس في تدوين ملاحظات متقطعة، ولكن استأذنه أولاً: «هل تمنع لو دونت ملاحظتين كمذكرة؟» واجعلها في أضيق الحدود.

يجدر بنا أيضًا أن نقضي بعض الوقت في التأمل في لغة الجسد. أنا لا أؤيد فكرة وجود نسبة محددة من التواصل البشري غير منطوقة، ولكن هذا ليس بالأمر الهام. فمن البديهي أن بعض الأوضاع والإيماءات والتعبيرات تساعد على التواصل المفتوح أكثر من غيرها. ويُنصح بشدة بتبنيها، لتحقيق أقصى استفادة من جلسة مع حليف لأهدافك تلتمس فيها «معلومات استخباراتية قائمة على الخبرة».

وبالبدء من الأعلى إلى الأسفل، فإن العيون هي خير منطلق. فكما يقول آلان وباربرا بيز في «الكتاب الحاسم في لغة الجسد»: «فقط حين تلتقي عينك بعين شخص آخر، يمكن تأسيس قاعدة حقيقية للتواصل». وبمضيان في زعمهما بأن التقاء النظرات بين شخصين لمدة 60 إلى 70 بالمئة من وقت المحادثة هو أمر مثالي لـ«بناء الألفة» (99) ولكن تجدر الإشارة إلى أن هذا لا ينطبق في بعض الثقافات، كما أن التواصل البصري المستمر أكثر من اللازم قد يكون مزعجًا في جميع الثقافات. وإن ساورك الشك، فقاعدة جيدة هي أن تقتدي بحليف أهدافك، محاكيًا استخدامه الخاص للتواصل البصري. ومن المفيد أيضًا أن تعي الفرق بين «النظرة الاجتماعية» -التي تجول في تلك المنطقة المثلثة من وجه شخص آخر بين العينين والفم- وبين «النظرة الحميمة»، التي تجول خلال اللقاءات الثنائية في المنطقة المثلثة بين العينين والصدر. والأفضل ألا تخلط بين هاتين النظرتين.

وبالنزول إلى الأسفل، ركز على اتخاذ وضعية منفتحة. والسبيل الرئيس لتحقيق ذلك هو أن تبقي ذراعيك غير مكتوفتين. فهذا لا يشير إلى جليسك بأنك في وضع متقبل فحسب، بل تشير الدراسات أيضًا إلى أنه يجعلك أنت نفسك

أكثر تقبلاً. ففي إحدى هذه الدراسات، تذكر المتطوعون الذين أبقوا أذرعهم مكتوفة على صدورهم خلال محاضرة، محتوى أقل بنسبة 38 بالمئة من الآخرين الذين اتخذوا وضعية مسترخية ومنفتحة، بساقين وذراعين غير متقاطعتين.(100) لذا، استرخِ وافتح نفسك للتعلم من حليف أهدافك. ولكن لا تبالغ في ذلك؛ فالوضعية الخاملة والمترهلة قد توحى باللامبالاة أو الملل. وبدلاً من ذلك، لا ضير من أن تميل إلى الأمام نحو المتحدث، شريطة أن تكون حريصاً على عدم اقتحام مساحته الشخصية.

قد تود أيضاً أن تفكر في كيفية وضع قدميك. فليس من الجيد أبداً أن تبدو وكأنك في عجلة من أمرك للرحيل، وقد توحى قدماك بذلك لا شعورياً. وبشكل عام، من الأفضل أن تبقي كلتا القدمين موجهتين عمومًا نحو محاورك. لقد وقعت أنا نفسي في هذا الفخ، حين التقيت بمديرين تنفيذيين لشركة نפט مقرها في أوروبا. كانوا يبحثون عن مساعدة ليتأكدوا مما إذا كانت مناطق التنقيب التي مُنحت لهم مؤخرًا في جنوب السودان يعمل بها منافسون بالفعل. كنت مترددًا في التورط في الأمر، ولكنني لم أستطع أن أشرح السبب تمامًا، لذا حاولت أن أتفاعل مع رجال النفط، محافظًا على تواصل بصري جيد طوال الوقت، ومبقيًا على انتباهي ومبتسمًا في كل المواضيع الصحيحة. وبعد ذلك، اتصل بي أحدهم ليخبرني بأنني لن أحصل على الوظيفة. شعر هو وزملاؤه بأن الاجتماع قد سار على نحو سيء، لأنه كان من الواضح أنني أريد الرحيل. وحين استرجعت الأمر، أدركت أنني كنت جالسًا على أريكة في أحد مكاتب المديرين التنفيذيين الفخمة، وكلتا قدمي موجهتين بوضوح نحو الباب. كان جسدي يتحدث نيابة عني. ويسعدني أن رسالته قد وصلت بصوت عالٍ وواضح. فاليوم، تواجه شركة النفط تلك ادعاءات بالتواطؤ في جرائم حرب.

وعلى ذات المنوال، ينبغي عليك تجنب النظر إلى ساعتك أو إلقاء نظرة خاطفة على هاتفك المحمول بينما يتحدث حليف أهدافك. فكل منهما هو أضمن سبيل لإسكاته. اتخذ جانب الحيطة والحذر وضع هاتفك بعيدًا. ولكن، لا تخشَ أن تشغل نفسك به إذا تلقى جليسك مكالمة أثناء لقائكما؛ فهذه طريقة بسيطة لمنحه مساحة لينجز أي عمل مهم يتعين عليه الاهتمام به، وهي أفضل من النقر بأصابعك على الطاولة والتنهد.

إن الآداب العامة -والحس السليم- تملّي عليك، مع اقتراب الاجتماع من نهايته، أن تشكر حليف أهدافك على وقته ونصيحته. فأغفال القيام بذلك سيلحظه بالتأكيد تقريبًا، وسيثني حليف الأهداف عن تقديم العون في المستقبل. بل وقد يكذب عليك، مختلقًا الأعذار لعدم تمكنه من تقديم المزيد من المساعدة.

وهذا ما يقودنا إلى الدروس المستفادة من تقنيات كشف الخداع. فمن غير المرجح أن تحتاج إلى اكتشاف متى يضللك حليف لأهدافك. لا يمكن استبعاد أنه قد يبالغ في إنجازاته أو يدعي امتلاك بصائر لا يمتلكها حقًا، ولكن الحس السليم سيرشدك لاكتشاف أي من هذين الخداعين غير الضارين نسبيًا. والأهم من ذلك هو أن تتعلم قراءة لغة جسد حليف أهدافك لا لكشف كذبه، بل لتعرف ما إذا كان يشعر بعدم الارتياح في أي مرحلة. فليس الجميع مرتاحًا للحديث عن ماضيه، خاصة إذا تعدت هذه النقاشات على الأمور الشخصية. ينبغي عليك أن تكون متيقظًا لهذا الخطر، ومستعدًا للتراجع خطوة إلى الوراء إذا قدرت أنك قد ضللت طريقك إلى منطقة غير مريحة.

وكما هو الحال مع كشف الخداع، فإن هذا يتضمن تأسيس خط أساس. فبعد بضعة لقاءات، ستبدأ في تكوين فكرة عن الهيئة التي يتخذها حليف أهدافك عادة حين يكون مسترخيًا وإيجابيًا. وكن متيقظًا للانحرافات عن خط الأساس

هذا، لا سيما لأي دليل على رغبة في المغادرة أو الانسحاب الجسدي منك. وكما أشرنا آنفًا، فإننا نميل إلى توجيه أجسادنا نحو مخرج حين نريد الرحيل، لذا فهذه إشارة واضحة يجدر بك مراقبتها. وإشارة أخرى هي ميله إلى الوراثة وبعيدًا عنك. وينبغي عليك أيضًا أن تكون حساسًا لتقليل التواصل البصري. وكما أن عقد ذراعيك يرسل إشارة دفاعية ومنغلقة، فكذلك هو الحال مع حليف أهدافك شريطة ألا تكون تلك وضعية طبيعية بالنسبة له، كما هي لبعض الناس. وكن واعيًا أين يضع فنجان قهوته: فإمساكه بيده اليمنى مع وضع الفنجان على يساره قد يكون تشكيلاً لا واعياً لحاجز بذراع واحدة. والأيدي المقبوضة قد تشير إلى التوتر أو كبت النفس. واستخدام اليد لدعم الرأس، على الذقن أو الخد، قد يوحي بالملل. فإن جمع أيًا من هذه الإشارات السلبية مع تفحص ساعته أو العبث بهاتفه، فقد يكون الوقت قد حان لإنهاء اجتماعك.

إن الكثير من هذا، بالطبع، هو من قبيل الحس السليم. ولكن -وكما هو الحال غالبًا حين نتعلم التفكير كجاسوس- فإن الفارق يكمن في تطبيق التقنيات اليومية على نحو منهجي وعن قصد. ولعل الدرس الأهم الذي يجب تعلمه هو أن أفضل النتائج تُحصَل حين يكون تركيزك موجّهًا إلى الخارج لا إلى الداخل. فالوعي الموقفي هو الأهم على الإطلاق. لذا، سيركز فصلنا الختامي بشكل أوسع على هذا الموضوع، وذلك بعد أن أروي لكم حكاية عن موقف غير اعتيادي تحدى كل من نظرتي للعالم وقدرتي على كشف الخداع.

* * *

إذا كان لنا أن نسترشد بالمسلسلات البوليسية الشهيرة، فإن المستجوبين المذنبين غالبًا ما يفضحون أنفسهم حين يكشفون عن معلومات حول مسرح

الجريمة لم يكن بوسعهم معرفتها لو لم يكونوا هناك. تبدو هذه حجة مقنعة، غير أنني لست على ذات اليقين، وذلك بعد لقائي القريب مع الفودو.

هناك خرافتان حول الفودو (أو بالأحرى، الفودون) لا بد من دحضهما قبل أن أشرع في الشرح. أولاهما، أنه ليس ضربًا من ضروب السحر الأسود، بل هو ديانة توحيدية عريقة، تنطوي على عبادة طائفة من الأرواح، وعلى الإيمان بأن البشر هم في جوهرهم أرواح في هيئة مادية.(101) وثانيتهما، أن موطنه الروحي ليس في هايتي أو أي بلد كاريفي آخر، بل في بنين. وداخل بنين، فإن عاصمة الفودون هي بلدة أويدا الجنوبية، حيث وجدت نفسي في مارس من عام 2009.

كنت أنا وزميلتي صوفي قد أتمنا مشروعًا لجمع المعلومات الاستخباراتية في العاصمة التجارية كوتونو، وكنا نزور أويدا بدافع الفضول. فهي بالكاد تعد مزارًا سياحيًا، بل هي أقرب إلى جحر جحيمي رطب؛ وكانت في ما مضى مركزًا لتجارة الرقيق لأكثر من مئتي عام. كنت غارقًا في العرق ما أن وطئت قدماي الأرض خارج سيارة الأجرة التي أقلتنا إلى هناك، لذا قصدنا أقرب مكان بدا أنه يمكن أن يوفر مأوى من الشمس. «معبد الثعابين» (Temple de Pythons) وهو بالضبط ما يوحي به اسمه.

يعبد أهل أويدا ثعابين الأصله الملكية بوصفها حماة لملكهم السابق. ويحظر إيذاء الثعابين، تحت طائلة السجن. وتحتوي العديد من المنازل على «ثقوب للثعابين» عند مستوى الأرضية، لتسمح لها بالدخول والخروج كما تشاء. وبدلًا من اعتباره كائنًا منفردًا مخيفًا، فإن الثعابين الزائر يُستقبل بالترحاب كجالب للحظ السعيد. وبالنسبة للكثير من زوار المعبد، حيث تعيش ثعابين الأصله الكروية من كل أنحاء بنين، فإن الأمر المعتاد هو أن يُلف واحد حول أكتافهم. لا بد أن الشمس قد أصابنتي بدوار، لأنني وافقت على هذه الطقوس. أما

صوفي، وهي امرأة عاقلة، فقد رفضت. وبينما كان المخلوق الجاف والبارد على نحو مفاجئ يتلوى حول عنقي، سألت مرشدنا ماذا سيفعل لو أنه عضني. كان جوابه، تقريبًا: «لا شيء، فتلك مشيئة الرب». فتركته يأخذ الثعبان مرة أخرى وقد غمرني شعور بالارتياح.

بحثنا أنا وصوفي عن مشروبات غازية باردة، واتفقنا ونحن نرتشفها على أن نسير في «طريق العبيد» (La Route de l'Esclave). وهو طريق ترابي يمتد لأربعة كيلومترات، سيق عليه ما يقدر بمليون عبد(102) إلى السفن التي كانت تنتظر لنقلهم عبر المحيط الأطلسي. لم يكن ذلك من أنشطة الراحة والاسترخاء المبهجة، ولكنه كان أسرًا ومثيرًا للتفكير. وتشمل المعالم على طول الطريق «شجرة النسيان»، التي كان العبيد يُجبرون على الدوران حولها سبع مرات لينسوا حياتهم السابقة الحرة، و«بيت زوماي»، حيث كان العبيد ينتظرون الصعود إلى السفن، و-على نحو غير متوقع إلى حد ما- مقبرة على الطراز الغربي.

لمحتها صوفي أولاً، فأثارت فضولها، وانحرفت عن الطريق لاستكشافها. تبعتها، ولكن قبل أن أدخل المقبرة، استرعت انتباهي كومة من العظام والريش والدم وقشور البيض. وقد تملكني مزيج من الحيرة والاشمئزاز، فركعت لأتفحصها. كانت صوفي تلوح لي بالدخول، فنهضت وحاولت أن أخطو فوق الكومة المتعفنة. أقول «حاولت» لأنني، وأنا أسير نحو المقبرة، شعرت بضغط على صدري، كأن كفاً خفية كانت تصدني وتدفعني إلى الوراء. هزرت رأسي، وقلت لنفسني أن أكف عن هذا السخف، وحاولت مرة أخرى. ومرة أخرى، منعني ضغط على صدري من المضي قدمًا. تساءلت عما إذا كنت أعاني من نوبة قلبية، ولكن ما أن تراجعت خطوة إلى الوراء،

حتى زال الضغط. وقد دب في قلبي بعض الذعر، ولكنني حاولت ألا أظهره، فناديت على صوفي.

أنا رجل عقلاني، لا أميل إلى الخرافات أو الإيمان بما هو فوق الطبيعة. لذا عزوت التجربة إلى ضربة شمس أو جفاف، مجرد خدعة من العقل. ورغم ذلك، فقد أربكتني، كما اعترفت لزميل آخر في أول يوم لي في المكتب. فيديليس، وهو كاثوليكي ورع، ينحدر من ولاية إيدو في نيجيريا، وقد أثبت أنه ضليع في المعتقدات الدينية لغرب أفريقيا. وبينما كنت أقص عليه ما حدث عند المقبرة، أصغى باهتمام، وقد شبك أصابعه على هيئة برج، وقطب جبينه، وثبت عينيه الطيبتين في عيني.

وحين فرغت من حديثي، أوماً برأسه في تودة وسأل: «هل كانت كومة العظام والريش عند مفترق طرق؟»

فكرت لبرهة، وأنا أستعرض المشهد في عين عقلي. قلت: «أجل، كان هناك ممر للمشاة يؤدي إلى المقبرة من الطريق، وكانت الكومة عند زاوية التقائهما. كيف عرفت؟»

تجاهل فيديليس سؤالي.

«وصوفي استطاعت أن تتجاوزها؟»

«أجل، دون أي مشكلة على الإطلاق.»

ازدادت الأخاديد في جبهته عمقاً. قال: «في هذه الحالة، لا بد أنك قد وضعت الثعبان حول عنقك، وهي لم تفعل.»

أصابني الدهول. قلت: «هذا جنون. كيف لك أن تعرف ذلك؟ هل أخبرتك صوفي بالأمر؟»

«لا». أشار فيديليس نحو مكتب صوفي الخالي. «لم تصل بعد.»

«إذن لا بد أنها هاتفتك». ضحك فيديليس. «هي لا تملك رقمي». ثم ناولني هاتفه قائلاً: «تفضل، ألقِ نظرة. سترى أننا لم نتحدث منذ أن غادرتما إلى بنين».

أبعدت هاتفه بيدي. شعرت بأن تصفح سجل مكالماته أمر مبالغ فيه. «لا، أنا أثق بك. ولكن كيف عرفت إذن؟ فأنا لم أخبر أي شخص آخر».

راقبت فيديليس بعناية وهو يتكلم. كنت أعرفه حق المعرفة بحلول ذلك الوقت. فقد جلسنا معًا لأكثر من عام ونمت بيننا علاقة وثيقة على الصعيدين الشخصي والمهني. كنت رئيسه في العمل، وقد دارت بيننا نقاشات صعبة، وأخرى مبهجة. وكان لدي خط أساس جيد لسلوكه حين يقول الحقيقة. وعلى أية حال، فهو من أكثر من عرفتهم صدقًا، وورعًا، واحترامًا. وإنني لأعتقد أنه كان سيجد صعوبة في الكذب لأي فترة من الزمن دون أن تظهر عليه علامات جليلة من عدم الارتياح. ورغم كل ذلك، كانت كلماته عسيرة على القبول لرجل عقلائي.

قال: «لقد اكتشفت صنمًا من أصنام الفودو. فإذا مات شخص ما ميتة مأساوية، يعتقد بعض الناس أن روحًا شريرة قد سكنته. فيبنون صنمًا عند مفترق طرق بالقرب من مكان دفن قريبهم. فتغادر الروح جسد فقيدهم وتتخذ من الصنم مسكنًا لها. ولكنها لا تستطيع أن تمكث هناك إلا بشكل مؤقت».

«وكيف تغادر الروح ذلك الصنم؟»

رفع فيديليس بصره إلى بصري. «إنها تدخل جسد أول شخص يخطو فوق الصنم».

هراء. بالطبع. غير أنني شعرت بشيء من الغثيان، رغماً عني. سألت: «إلا إذا كان ذلك الشخص يحظى بحماية من الثعبان؟»

أوماً فيديليس برأسه موافقاً. واصلت مراقبته، وأنا على يقين من أن وجهه سيفضحه، وأنه سينفجر ضاحكاً، وأنه سينادي على زملائنا، ليشاركهم تلك الدعابة التي دبرها هو وصوفي بطريقة ما على حسابي. ولكن لا شيء. فإن كان يمازحني، فقد كان حقاً سيد الخداع.

قلت: «ولكن، ماذا عن صوفي؟ لقد خطت فوق الصنم. فهل الروح الشريرة تسكنها الآن؟»

هز فيديليس رأسه نافيًا في إصرار. استطعت أن أرى أنه قد تضايق من الفكرة. «كلا. أنا على يقين من أن الأمر لا يعمل إلا مع الأشخاص من ذات الجنس».

ثم نظر إلى مكتب صوفي، فخيم على وجهه ظل من القلق. وفي تلك اللحظة، دلفت هي إلى المكتب، ورأيت الارتياح يغمره. فناديتها.

قلت: «دعابة رائعة يا صوفي. كدثما أن تخدعاني. ولكنني أظن أنك اتصلتِ بفيديليس على هاتفه الأرضي هذا الصباح، لتدبرا كل شيء».

بدت صوفي خالية التعبير. «عما نتحدث؟»

«عن دعابتكما بشأني، عن الثعبان الذي حماني في المقبرة».

ضحكت قائلة: «أوه، أجل، كنت تتصرف بسخافة بعض الشيء هناك. ولكن ما علاقة ذلك بالثعابين؟» نقلت بصري بين صوفي وفيديليس، أبحث عن نظرات مسروقة، أو عن تلك الانحناءة الفاضحة في طرف الشفتين. ولكن، إن كانا كلاهما مشتركين في المزحة، فقد كانا متماسكين تمامًا دون أي أثر

للجهد. قلت وقد استبد بي الارتباك الآن: «حسناً، لقد طفح الكيل. هل تحدثت إلى فيديليس منذ عودتنا من بنين يا صوفي؟»
قالت: «لا، لم أفعل. لا أدري ما الذي كان يخبرك به، ولكن لا علاقة لي بالأمر».

عادت إلى مكتبها.

قلت: «فيديليس، الآن هو الوقت المناسب لتخبرني إن كان هذا مقلّباً. وهو مقلّب جيد، إن كان كذلك. حان الوقت لنضحك عليه مع الآخرين».

بسط كفيه قائلاً: «ماذا عساي أن أقول؟ أنا لا أعبت معك. كل ما في الأمر أنني أخبرك بما أعرفه عن الفودو. فبعض الناس في ولايتي يؤمنون به أيضاً». وهذا صحيح إلى حد بعيد. كنت قد قرأت عن ممارسات «الجوجو» في ولاية إيدو قبل بعض الوقت، وُعتقد أنها تلعب دورًا في الاتجار بالبشر من تلك المنطقة، وهو ليس من نوع الأمور التي قد يمزح بشأنها فيديليس.

أعطتني فكرة «الجوجو» إشارة لمناورة أخيرة. فإذا تمكنت من أن أحقن المحادثة بجرعة من السخف، فلعل ذلك يكشف المزحة. قلت: «حسناً، أظن أن اسم التديل الذي كانت تناديني به أمي كان مناسباً إذن».

«وما هو؟»

«كانت أمي تناديني أحياناً «جوجو»».

أضحك هذا فيديليس، ولكن سرعان ما عادت إليه حديثه. نظر في عيني مباشرة وقال: «إنني أقول لك الحقيقة يا جوجو. فلتعتبر نفسك محظوظاً. لقد كنت محمياً بذلك الثعبان الذي كان حول عنقك».

صدقته، في تلك اللحظة.

ولكن سلطان العقل سرعان ما عاد ليفرض نفسه. فأن أصدق صديقي يعني أن أقبل بأنه قد يكون هناك شيء من الصحة في خرافات وممارسات الفودو، وهو ما أتردد في فعله. وألا أصدقه يعني أنه لا بد لي من أن أتجاوز حدسي بشأن لغة جسده وقراءتي لشخصيته. ولعل ذلك هو الاستنتاج الأكثر منطقية. ففي نهاية المطاف، لقد أشرت سابقًا في هذا الفصل إلى أن كشف الخداع هو، في معظمه، لعبة حظ.

لذا، هيا يا فيديليس، إن كنت تقرأ هذه السطور. لقد مر أربعة عشر عامًا. لقد خدعتني خداعًا بارعًا، وسأضحك معك. لقد حان وقت الاعتراف، لأن مهاراتي في كشف الخداع قد خدلتني في هذه المرة.

* * *

خلاصة

• إن تقنيات استخلاص المعلومات وثيقة الصلة بالتفاعلات مع حليف أهدافك، الذي من المرجح أن يكون مصدرًا قيمًا للمعلومات الاستخباراتية القائمة على الخبرة، وغير المتاحة في أي مكان آخر.

• لن يكون من اللائق إعداد موجز متطلبات رسمي، ولكن كن واضحًا وموجزًا ومحددًا حين تسأل عما تود أن تتعلمه من حليف أهدافك.

• قم ببحثك المسبق، حتى لا تهدر الوقت على معلومات متاحة في مكان آخر. وهبئ بيئة مواتية لمشاركة الخبرات.

• امنح حليف أهدافك مساحة للكلام، وأصغِ إصغاءً فعالاً، وجهاز في ذهنك قائمة بأسئلة مفتوحة وخالية من الافتراضات. لا بأس في تدوين الملاحظات ولكن من الأدب أن تستأذن أولاً.

• كن واعياً بلغة جسدك، مُتخذاً وضعية منفتحة ومتقبلة، مركزاً على حليف أهدافك. حافظ على تواصل بصري جيد دون تحديق.

• من غير المرجح أن تحتاج إلى تقنيات كشف الخداع، ولكن الحساسية تجاه لغة جسد حليف أهدافك يمكن أن توفر أدلة على أي عدم ارتياح قد يشعر به.

• أسس خطوط أساس لسلوكهم المريح وراقب أي انحرافات في توجه الجسد، والتواصل البصري، واستخدام الذراعين واليدين. وتعلم أن تكون موجهاً نحو الخارج.

الفصل التاسع

القوة الوقائية للسيطرة على البيئة

لا يمكننا دائمًا الاعتماد على ثعبان ليحمينا، لذا دعونا نمضي قدمًا، من السحر والشعوذة إلى المهارة التجسسية.

يستخدم الجواسيس مصطلح «المهارة التجسسية» (tradecraft) للدلالة على مجموعة من الإجراءات المستخدمة للسيطرة على البيئة التي يتواصلون فيها مع عملائهم. وللتذكير، يصفها فورنهام وتايلور بأنها الوسيلة «لضمان ألا يراقب الأشخاص أو الأجهزة المعادية المحتملة اجتماعاتهم [أي المشغل والعميل]» (103). وفي هذا السياق، يمكن أن تعني الاجتماعات للقاءات الشخصية وجهًا لوجه أو تبادل المعلومات عن بعد.

هناك سبب يسمو على كل ما عداه يجعل الجواسيس يستخدمون المهارة التجسسية، ألا وهو حماية العميل. ولا يتطلب الأمر كبير عناء لإدراك سبب أهمية ذلك. فالأمر براغماتي، من حيث إن خسارة عميل تعني خسارة مصدر ثمين للمعلومات الاستخباراتية. وهو رمزي، من حيث إن الفشل في حماية عميل واحد من الكشف سيجعل مهمة إقناع أشخاص آخرين بأن يصبحوا عملاء أشد صعوبة. وهو أخلاقي، من حيث إن الجاسوس يدين بواجب الرعاية لعميل يخاطر بنفسه بناءً على طلبه. ومن هنا، يمضي الجواسيس الكثير من الوقت في تعلم وممارسة المهارة التجسسية.

إن هذه التقنيات تُستخدم من قبل أجهزة الاستخبارات في جميع أنحاء العالم، وهي ليست حكرًا على أحد (104). كما أنها تُستخدم على نطاق واسع

في عالم الاستخبارات الخاص.(105) ويقوم مسؤولون حكوميون سابقون بتدريسها لعملاء تجاريين.(106) وهي موضوع للمعارض والفعاليات في المتاحف.(107) وقد كُتِبَ عنها بإسهاب.(108) ومن ثم ليس في ما سيلي أي كشف لأسرار، أو تأكيد لاستخدام تقنيات بعينها من قبل أي منظمة، أو تهديد للأمن القومي لأي بلد.

وبصورة عامة، تندرج المهارة التجسسية تحت ثلاث فئات:

• كشف الملاحقين.

• استخدام الأماكن الآمنة.

• الاتصالات السرية.

في المجموعة الأولى، هناك تقنيتان أساسيتان: مكافحة المراقبة والمراقبة المضادة. في كتابه «حرفية المراقبة»، يصف بيتر جنكينز الأولى بأنها «أفعال أو مناورات يقوم بها شخص ما ليتأكد من أنه تحت المراقبة ومن هوية من يراقبه». أما الثانية فهي «الأساليب أو الأفعال التي يقوم بها طرف ثالث (شخص أو فريق) لتحديد وجود فريق مراقبة». (109) وفي كلتا الحالتين، تكون الغاية هي ضمان (قدر الإمكان) عدم اقتياد فرق المراقبة المعادية إلى اجتماع بين جاسوس وعميله. يستخدم الجاسوس مكافحة المراقبة «لتنظيف» نفسه، ويستخدم المراقبة المضادة لفعل الشيء ذاته للعميل. وفي كلتا الحالتين، إذا ما كُشفت المراقبة، تُلغى الاجتماعات المخطط لها.

صُممت تدريبات مكافحة المراقبة بحيث لا يكون واضحًا لأي راصد -بمن فيهم فرق المراقبة- أنه يتم تنفيذها. يتبع الشخص مسارًا تم استطلاعه مسبقًا، ويستدرج الملاحقين إلى «فخاخ» على أمل إجبارهم على كشف أنفسهم من خلال سلوك غير مألوف. وقد يشمل ذلك التحرك بسرعة بين المناطق

المزدحمة والهادئة، بحيث يضطر الملاحقون إلى تسريع أو إبطاء سرعتهم للحفاظ على مسافة مناسبة من الشخص المستهدف. أو السير عبر ممر ضيق لا توجد له طرق موازية، وفي نهايته توجد نقطة توقف مناسبة للجاسوس ليرى من يخرج منه خلفه. وبالطبع، يستخدم فريق المراقبة أيضًا تدريبات تهدف لتمكينهم من تجنب الكشف، ومن ثمّ يصبح التفاعل بين الملاحق والملاحق ضربًا من ضروب الرقص السري.

إن المراقبة المضادة أيسر قليلًا من مكافحة المراقبة. إذ تتمركز الفرق في نقاط مراقبة مخفية متنوعة على طول طريق متفق عليه مسبقًا يتبعه العميل، لملاحظة ما إذا كان ذات الشخص أو الأشخاص يظهرون خلفه في مناسبات متعددة. وتنطوي كلتا التقنيتين على السير في طرق محددة سلفًا يكون للسائر فيها غطاء جيد. وتتضمن هذه الطرق مواقع عديدة، يكون من المرجح أن تكون رؤية شخص آخر في أكثر من موقع واحد فيها أكثر من مجرد صدفة. وفي كلتا الحالتين، فإن القاعدة الذهبية هي البحث عن مشاهدات متكررة وسلوك غير مألوف لدى الآخرين، دون أن يتم رصدك وأنت تفعل ذلك. إنها مهارة.

في بعض الأحيان، يجعل المراقبون الحياة أيسر على الشخص المستهدف. ففي إحدى المناسبات في أوغندا، في أعقاب اجتماع بمكتب الرئيس لمناقشة خدمات أمنية خاصة محتملة لمؤتمر دبلوماسي قادم، لاحظت امرأة شابة تتبطني في حدائق فندقني. توقفت وابتسمت لها. في البداية، حاولت التظاهر بأنها لم تلاحظ، ثم غيرت مسارها واقتربت مني. قالت: «أهلاً، أنا إيلين. لقد رأيتك سابقًا خارج مكتب الرئيس». عزوت هذه الهفوة إلى قلة الاحتراف. ولكن فرق المراقبة تتعمد أحيانًا أن تجعل وجودها محسوسًا، لأغراض التخويق. كان هذا هو الحال خلال زيارتي إلى بنين مع صوفي، حين قام فريق

بتفتيش غرفتي في الفندق بينما كنا نتناول العشاء في الطابق السفلي. أعرف أنهم فعلوا ذلك، لأنهم مزقوا بطانة سترتي وحقبتي، بشكل واضح جدًا. كانت تلك هي ذات السترة التي سيعشش فيها عقرب بعد عام أو نحو ذلك، في جنوب السودان. وقد نجوت من لدغة ذلك العقرب: فلربما كان الثعبان لا يزال في صفى.

وبافتراض أن الجاسوس والعميل قد وصلا بأمان ودون مرافقة إلى مكان لقائهما المتفق عليه، فإن المهمة التالية في المهارة التجسسية هي التأكد من أن الموقع آمن. فإذا التقيا في مكان عام، سيتفق الجاسوس على ذريعة لوجودهما معًا هناك. كما سيدبر ترتيبات الجلوس بحيث لا يتم التنصت على حوارهما. وسيجلس على نحو يمكنه من مراقبة المدخل، لتقييم الداخلين والخارجين بحثًا عن أي تهديد. أما إذا كان اللقاء خاصًا، فالأرجح أنه سيكون في مبانٍ تسيطر عليها وكالته، وهي مبانٍ تُمسح بشكل روتيني بحثًا عن أجهزة تنصت وتصوير مخبأة.

ويمكن لبعض التكتيكات البسيطة أن تربك من يحاولون التنصت، كتبديل غرف الفنادق المستخدمة للاجتماعات في اللحظة الأخيرة. غير أن نجاح هذه الحيلة ليس مضمونًا. لقد جربتها ذات مرة في أكرا، غانا، حين كنت ألتقي بمُبلِّغ متوتر عن مخالفات في إحدى الشركات نيابة عن مكتب محاماة. أخبرت موظف الاستقبال أنني بحاجة إلى تغيير الغرف للابتعاد عن ضوضاء البناء، ليأتيني الجواب بأن الفندق محجوز بالكامل. فاستأجرت غرفة اجتماعات بدلًا من ذلك.

طالما أن الجاسوس يستطيع السيطرة على موقع ما، فإن الاتصال الشخصي يظل هو الشكل المفضل للتواصل مع عميله. ولكن هذا ليس ممكنًا دائمًا، ربما لأن بيئة العمليات العامة معادية للغاية (كما هو الحال في أماكن

مثل إيران أو كوريا الشمالية). وقد يضطر الجاسوس أو العميل إلى إلغاء اجتماع متفق عليه؛ وفي هذه الحالة، سيحتاجان إلى وسيلة اتصال ليست شخصية. أو قد يخلص تقييم للمخاطر إلى أنه من الأفضل نقل طرود المعلومات الاستخباراتية الوثائقية عن بعد، لتقليل فرص القبض عليهما متلبسين بتبادل مُجرّم. ولمثل هذه الطوارئ، هناك خيارات تناظرية ورقمية للاختيار من بينها.

على الجبهة التناظرية، هناك شكلان مجربان ومختبران للتواصل هما التلامس الخاطف، أو التلامس العابر (brush contact)، وصندوق البريد الميت (dead letter box). وكلاهما ليس مثيّرًا كما يوحي اسمه. فالتلامس العابر لا يعدو كونه لقاءً موجزًا جدًّا، في منطقة مرتبة سلفًا بعيدًا عن أعين المراقبين المحتملين، لتسليم شيء صغير: ربما لفافة فيلم أو رسالة مكتوبة قصيرة. ويمكن أن يتم التسليم، على سبيل المثال، حين يمر شخص بآخر في منعطف حاد في ممر ضيق، بعد تبادل إشارات بصرية تعني «آمن للمتابعة». وهناك تنوع طريف على هذا الموضوع استخدمه مشغل أوليغ بنكوفسكي، روائي تشيشولم، بالتعاون مع زوجته: فكما ورد في مقال بصحيفة «إيفنغ ستاندر» اللندنية، «شهد أحد التبادلات إسقاط بنكوفسكي لعلبة «حلو»، كانت تحتوي في حقيقتها على نسخ فيلمية لوثائق سرية، في عربة الأطفال التي تحمل طفل تشيشولم الأصغر». (110)

وبسمح «صندوق البريد الميت» بتبادل أغراض أضخم، كما في حالة ضابط مكتب التحقيقات الفيدرالي روبرت هانسن، الذي قدم تقاريره للروس دون أن يُكشف أمره لسنوات عديدة. وكما هو موصوف في معرض بمتحف «سبايسكي» في نيويورك: «كان هانسن يتبادل المال والأسرار مع مشغليه الروس في حديقة فوكس ستون، بالقرب من منزله في فيينا، فيرجينيا. إذ كان

يُثبت كيس قمامة مليئًا بالمعلومات الاستخباراتية في الجانب السفلي من جسر في الحديقة. ثم، في طريقه إلى المنزل، كان يلصق قطعة صغيرة من الشريط الأبيض على أحد أعمدة لافتة المدخل (ليعرف مشغله أنه قد قام بالتسليم).»(111)

بطبيعة الحال، مع بزوغ فجر التكنولوجيا، أصبح بوسع الجواسيس والعملاء الآن الوصول إلى أنظمة اتصالات رقمية آمنة. وعادة ما تنطوي هذه الأنظمة على إرسال رسائل عالية التشفير عبر شبكة الإنترنت أو عن طريق النظام العالمي للاتصالات المتنقلة (GSM). ولكنها قد تستخدم أيضًا وسائل تبادل معلومات أقصر مدى، كتنويعات على تقنية البلوتوث أو موجات الراديو القصيرة. وفي بعض الأحيان، أدت هذه الأنظمة قصيرة المدى إلى قصص تكاد تكون هزلية، كتلك المتعلقة بـ«صخرة» في موسكو، اكتشف الروس أنها تخفي جهاز إرسال واستقبال للتواصل مع عميل. ووفقًا لتقرير في صحيفة «الغارديان»، زعم متحدث باسم جهاز الأمن الفيدرالي الروسي (FSB) أن «الجهاز، وهو نسخة من القرن الحادي والعشرين لـ«صندوق البريد الميت»، كان له مدى يصل إلى 20 مترًا ويمكنه إرسال واستقبال إشارات مشفرة إلى أو من أجهزة كمبيوتر كفية صغيرة، تكاد تكون مطابقة لتلك المتاحة في شوارع بريطانيا التجارية الرئيسية». ومضى المقال ليزعم أنها «مكنت الدبلوماسيين البريطانيين من التواصل بشكل غير مباشر مع عملائهم الروس المزعومين: وهذا يعني أنهم لم يكونوا مضطرين قط لأن يكونوا في ذات الغرفة معهم».»(112)

وفي القطاع الخاص، يتمتع ممارسو الاستخبارات (والجمهور الأوسع) بإمكانية الوصول إلى أنظمة اتصالات مشفرة متاحة تجاريًا، مثل تطبيق «سيغنال». غير أنهم غالبًا ما يختارون إنتاج أنظمتهم الخاصة، لتجنب «الأبواب

الـخلفية» المـمـتـلـة المدمجة في المـنـتـجـات الجاهزة لأغراض إنفاذ القانون (أو، في حـقـيـقـة الأمر، التجسس). وبالنسبة لمعظمنا، فإن حزم التشفير التجارية كافية لحمايةنا من التهديدات التي نواجهها جميعًا، لا من وكالات الاستخبارات الحكومية، بل من المجرمين العازمين على ارتكاب الاحتيال وسرقة الهوية. أما الشركات الكبرى فمن الأرجح أن تشتري حزمًا مخصصة، لتحمي نفسها من التجسس التجاري (الذي ترعاه الدولة أحيانًا). فالأمر كله يتعلق بتبني تدابير تخفيف تتناسب مع حجم التهديد.

وهذا ما يقودنا إلى طريقة أخرى للنظر إلى ما يفعله الجواسيس. إنهم، في نهاية المطاف، لا يعبون في ميدان إدارة المخاطر. والخطر في هذا السياق هو دالة للضعف في مواجهة التهديد. فالجواسيس مكلفون بجمع معلومات استخباراتية حول التهديدات للأمن القومي، ثم تُحلل المعلومات التي ينتجونها لتقييم مدى الضعف في مواجهة تلك التهديدات. وبعد ذلك، تنفذ أجهزة الأمن تدابير تخفيف لتقليل ذلك الضعف، وبالتالي، الخطر.

وحيث يتعامل الجاسوس مع عميل، ينظر في التهديدات التي تواجه أمنه، ويقيم مدى ضعفه في مواجهة تلك التهديدات. ثم ينفذ تدابير تخفيف (المهارة التجسسية) لتقليل ضعف العميل في مواجهة تلك التهديدات.

وعليه، فلنكن تفكير بعقلية جاسوس عند تفاعلك مع حليف لأهدافك، ستحتاج إلى أن تعتاد على التفكير في ماهية التهديدات التي تواجه علاقتك، وفي التدابير التي يمكنك اتخاذها لتخفيف تلك التهديدات. وهذا يعني التفكير في السيطرة على بيئة اجتماعاتك المباشرة ووسائل اتصالاتك المؤقتة. وسننظر في كيفية القيام بذلك لاحقًا، بعد أن أروي لكم حكاية عن إدارة التهديدات والمخاطر في لندن في أوائل التسعينيات.

* * *

من الغريب التفكير في الأمر الآن، لكن العيش في لندن في أوائل التسعينيات كان يعني أن تحيا في بيئة من التهديد المमित المتزايد، الذي شكله الجيش الجمهوري الأيرلندي المؤقت (PIRA). لقد تأثر الجميع، لذا لم تكن تجربتي مميزة بشكل معين. ورغم ذلك، فقد بدأ الجيش الجمهوري الأيرلندي المؤقت في تكثيف حملة هجماته في العاصمة عام 1992، وهو العام الذي انتقلت فيه إلى هناك. وكان عام 1993 سيئًا على نحو خاص. وفي بعض الأحيان، كان الأمر يبدو شخصيًا بعض الشيء.

سمعت وشعرت بأول انفجار لعبوة ناسفة في 27 فبراير من ذلك العام. كنت مع أخي تيم في حانة «نهاية العالم»، ذات الاسم الذي يليق بها، في حي كامدن تاون، نشرع في جلسة شرب تستمر طوال اليوم. كنا في ظهيرة يوم سبت، والشوارع تمتلئ بالسياح والسكان المحليين المتجهين إلى السوق. وكان عدد لا بأس به قد قصد حانة «نهاية العالم» مباشرة من محطة المترو المقابلة. سادت الأجواء همهمة دردشة لطيفة وودية، تتخللها قعقة الكؤوس وفرقة أكياس رقائق البطاطس. وأظن أن أغنية «وضربة على الأذن» لفرقة «ذا ووتربويس» كانت تصدح من صندوق الموسيقى.

كانت القنبلة في سلة قمامة في الشارع الرئيسي، على بعد بضعة مئات من الأمتار من حيث كنت أنا وأخي نشرع في احتساء أول نصف لتر لنا من الجعة في ذلك اليوم. لم يساورنا أدنى شك في ماهية الضجيج، رغم أن أيًا منا لم يسمع من قبل انفجارًا حيًا. وأذكر أنني دُهشت لفجائيته: دويّ، تلاه فراغ ابتلع كل ضجيج العالم. لحظة صمت خاطفة، لا ذلك الصوت المعهود لتساقط الحجارة والصدى الذي يميز الانفجارات على شاشة التلفزيون. قفز كأسى

بضعة ملليمترات ثم عاد فاستقر، دون أن ينسكب. ثم علا الصراخ والصياح، وتلاه عويل صفارات إنذار الشرطة والإسعاف.

كان أحدهم خلف البار يصرخ على الزبائن ليظلوا في الداخل. تجاهله معظمهم، واحتشدوا عند الأبواب. طالبتان، في أول زيارة لهما إلى لندن من فرانكفورت، بقينا متجمدتين في مقعديهما، وقد شحب وجهيهما تمامًا. كنا قد تبادلنا معهما بضعة كلمات في وقت سابق، لكنهما أوضحتا أنهما غير مهتمتين بالتعرف علينا. اطمأن تيم عليهما، مازحًا حول الطقس «السيء اللعين»، كما لو كان يوم سبت عاديًا في لندن. وبطريقة ما، كان كذلك. وما أن تأكد من أن السائحتين بخير، حتى تبعنا الآخرين إلى الخارج.

كانت الشرطة قد وصلت بالفعل إلى مكان الحادث، حيث كان الجيش الجمهوري الأيرلندي قد أصدر تحذيرًا خاطئًا، أقنعهم بتوجيه الناس نحو موقع الانفجار. وبحلول الوقت الذي وصلنا فيه، كانوا قد طوقوا المنطقة ولم يكونوا على استعداد لقبول أي مساعدة من شابين يشرعان في جلسة شرب تستمر طوال اليوم. فهزنا أكتافنا، وانطلقنا في طريق كامدن، لنستكمل من حيث توقفنا، في حانة «النسر القديم» بشارع «روبال كوليديج». وهناك، شاهدنا الأخبار وهي تتكشف على شاشة التلفزيون.

أصيب ثمانية عشر شخصًا في ذلك الهجوم. ومن رحمة الله، لم يُقتل أحد. يوم سبت آخر، في منتصف الصباح، بعد ثمانية أسابيع. وكنت أقل سعيًا وراء الملذات هذه المرة: إذ كنت بالقرب من كاتدرائية القديس بولس، أسير إلى مكثبي خلف بنك إنجلترا، أخطط لإنجاز تقرير اقتصادي لنهاية الشهر. دويّ آخر. أعلى صوتًا هذه المرة، يرسل رجات عبر الأرض، يتردد صده كالرعد ويدوي لما بدا وكأنه دقيقة كاملة. شاحنة مفخخة ضخمة، فُجرت على بعد ميل تقريبًا، في شارع «بيشوبسغيت». دمرت جزءًا من محطة «ليفربول ستريت»

وبرج «نات ويست» المجاور، وقتلت شخصًا وأصابت أربعة وأربعين آخرين. رأيت قمع الدخان يرتفع في الأفق فاستدرت عائداً. لربما سأقضي اليوم في الحانة، بعد كل شيء.

كنت أسير مبتعدًا، لا متجهًا، نحو نجاتي الوشيكة التالية. يوم سبت آخر، في الثاني من أكتوبر. كنت قد تناولت العشاء في مايفير مساء الجمعة واستقللت آخر قطار على خط «جوبيلي» إلى المنزل من محطة «غرين بارك». غلبني النعاس ففاتتني محطتي في «سوبس كوتيدج»، فنزلت في «فينشلي رود» بدلًا من ذلك، لأسير إلى شقتي في «بيلسايز بارك». وصلت بأمان ولم أسمع حتى دوي القنابل الثلاث التي انفجرت في «فينشلي رود» بعد منتصف الليل بقليل. ولم أدرك مدى قربي من ذلك الحادث إلا حين شاهدت الأخبار في الصباح التالي.

شن الجيش الجمهوري الأيرلندي هجمات أخرى عديدة في لندن في ذلك العام: شارع أكسفورد في الخامس من يناير؛ وهارودز في الثامن والعشرين من يناير؛ ومحطة مترو ساوث كينزينغتون في الثالث من فبراير؛ وكراوتش إند، وأرتشواي، وهايغيت في الرابع من أكتوبر؛ وويست هامبستيد في الثامن من أكتوبر؛ ومحطة نورثفيلدز في العشرين من ديسمبر. وبالإضافة إلى ذلك، كانت هناك إنذارات كاذبة لا حصر لها، بعضها يتبع تحذيرات مشفرة، وبعضها الآخر تسببت فيه أمتعة متروكة وما شابه ذلك. وفي الحادي والعشرين من ديسمبر، شلت سلسلة من التحذيرات المشفرة نظام مترو الأنفاق. فليس من المستغرب أنني وجدت نفسي على مقربة من حفنة من الحوادث.

وقد كان الأثر الصافي عليّ، ويسعدني أن أقول، إيجابيًا. فقد أصبحت، دون أن أدرك ذلك تقريبًا، على درجة عالية من الوعي بالتهديدات. وقد أصبح معظم سكان لندن كذلك، في أعقاب حملة في وسائل النقل العام لتوعيتنا جميعًا

بمخاطر الإرهاب. ولربما كنت أكثر وعيًا من الآخرين لأن سلوكي قد تغير تغيرًا كبيرًا خلال ذلك العام. فبالإضافة إلى التيقظ للطرود المشبوهة وتجنب المناطق المزدحمة، بدأت أتخذ تدابير حماية شخصية للحماية من الهجمات التي تستهدفني. نوعت مساراتي من وإلى العمل. ومسحت الشوارع بحثًا عن أي سلوك غير مألوف، خاصة بعد حلول الظلام. وركبت أقفالاً جديدة في المنزل. وتجنبت الإكسسوارات المبهرجة أو حمل مبالغ كبيرة من النقود. وخلاصة القول، لقد شحذت وعيي الموقفي وعلمت نفسي أن أفكر بشكل روتيني في إدارة التهديدات والمخاطر الشخصية.

قد يبدو هذا ضربًا من جنون الارتياب، لكني لا أراه بهذه الطريقة. فجنون الارتياب يشل قدرة المرء على العمل في العالم، أما الوعي بالتهديدات فيعزز من قدرته على العمل بأمان، من خلال «تشغيل وضع اليقظة» في الأوقات الحرجة، كما كنت سأكتشف بعد عام من ذلك الوقت تقريبًا.

كنت عائدًا إلى منزلي في بيلسايز بارك، من حفلة منزلية في هامبستيد. وحيدًا، رغم كل جهودي. كانت ليلة صيفية حارة ورطبة، فقررت أن أسير، سالكًا طريقًا بعيدًا عن الطريق الرئيس. فإلى الغرب من تلة هافرستوك، يوجد ممر ضيق يقطع مربعًا سكنيًا، مُشكلاً طريقًا مختصرًا إلى المنزل. اقتربت على الجانب المقابل من الطريق، ثم عبرت قبيل أن أصل إلى مستواه مباشرة. وقد أتاح لي هذا فرصة لأن ألقى نظرة إلى الورا على طول الطريق الذي أتيت منه، كما أضحت عادتي آنذاك. رأيت شابين على بعد نحو مئتي ياردة خلفي. أثار شيء ما في سلوكهما نغمة نشاز في نفسي. بدا وكأنهما قد أبطأ فجأة من خطاهما حين نظرت إلى الورا نحوهما. ودون تفكير، «تأهبت».

وبدلاً من أن أدلف إلى الممر المهجور، انعطفت يسارًا بحدة وعكست اتجاهي، الآن على الجانب الآخر من الطريق. حرصت على السير بالقرب من حافة الرصيف، تحت ضوء أعمدة الإنارة، وألقيت نظرة أخرى على الرجلين وأنا أمر بجوارهما. تعرفت على أحدهما، فقد كان يتسكع بالقرب من الحفلة حين غادرت. لم يكن ضيقًا، ولكنه لم يكن مزعجًا تمامًا، مجرد شخص يدخل سيجارة حشيش على مقعد.

مشاهدات متكررة وسلوك غير مألوف. كان ذلك كافيًا بالنسبة لي. أسرعت في خطواتي، وقلبي يخفق بين أضلاعي. كان الطريق الذي نسير فيه مُضاءً ولكنه كان موحشًا، فالعديد من السكان كانوا قد أووا إلى فراشهم قبل ذلك بوقت طويل. لم تكن لدي ثقة في أن أي شخص سيستجيب لطرق على بابه أو لصرخة استغاثة في جوف الليل؛ فالأيسر والأسلم أن ينسبوا أي ضجيج إلى ثعالب مرحة، ثم يتقلبوا ويعودوا إلى سباتهم. وبينما مررت بجوارهما، ألقيت نظرة إلى الوراء فرأيت أن الرجلين كانا يعبران الطريق ويعكسان اتجاههما هما أيضًا.

ركضت.

القاعدة الأولى للدفاع عن النفس: اهرب. القاعدة الثانية: ابحث عن مكان آمن. كان هناك مرآب يعمل على مدار الساعة عند زاوية التقاء الشارع بالطريق الرئيس، وبه نافذة صغيرة يقدم منها عامل النوبة الليلية السجائر والوجبات الخفيفة ويحصل أثمان الوقود. دفعت ثمن لوح شوكولاتة مارس، وبقيت أحوم في المكان، محاولاً تثبيت يدي وأنا أفتح الغلاف. ومن نقطة مراقبتي الجديدة، استطعت أن أرى أن ملاحقي كانا ينتظران في محطة حافلات على بعد مسافة قصيرة أسفل تلة هافرستوك. وعلى حد علمي، لم تكن هناك حافلات ليلية تسير على ذلك الطريق في ذلك الوقت.

كنت مترددًا في أن أنطلق مرة أخرى على قدمي، لذا طلبت من عامل الكشك الذي أنهكه الملل أن يطلب لي سيارة أجرة. كان سعيدًا بما فيه الكفاية لفعل ذلك، ولعله كان يرحب بأي شيء يكسر رتابة الليل.

صاح من خلال النافذة الصغيرة، والهاتف ملتصق بأذنه: «إلى أين؟»

أدركت أنه ما من سائق سيرغب في المجيء ليقلني مسافة نصف ميل أو نحو ذلك إلى المنزل. لذا، اختلقت وجهة أبعد، عازمًا على أن أدس للسائق عشرة جنيهات مقابل إنزالي على مسافة أقرب. نجحت الحيلة، ولكن كان عليّ أن أنتظر عشر دقائق قبل وصول السيارة. وطوال ذلك الوقت، وقف الرجلان بصبر في محطة الحافلات، ينتظران على ما يبدو حافلة لن تأتي أبدًا. والأرجح أنهما كانا ينتظران أن أغادر الأمان النسبي لمحطة الوقود. أمضيت الوقت في الدردشة مع عامل الكشك، محاولًا أن أوارى ذلك المزيج من التوتر والارتياح الذي اتابني، حتى وصلت سيارتي.

انعطفنا يمينًا خارج المرآب، وسرنا نحو محطة الحافلات، حيث كان الرجلان لا يزالان واقفين. أحدهما، رفيق مدخن الحشيش، ثبت عينيه عليّ وأنا في مقعد الراكب، حين وصلنا إلى مستواهما. في يده اليسرى، كان يمسك بسيجارة، وفي يده اليمنى، مطواة.

ودون أن يرفع عينيه المتجهمتين عني، ألقى إليّ بلمحة خاطفة من المعدن. أما سائقي، غافلاً عن دوره كمنقذ، فقد أسرع مبتعدًا.

قلت: «شكرًا لأنك أقللتني». وأحب أن أتخيل أنني أضفت: «كنت سأكون مجروحًا، حقًا لو لم تفعل». ولكن العبارة المثلى دائمًا ما تخطر ببالنا بعد فوات الأوان، أليس كذلك؟

* * *

خلاصة

• تُستخدم المهارة التجسسية لمنع مراقبة تعاملات الجاسوس مع عميل من قبل أطراف معادية، وهي تنطوي على السيطرة على بيئة الاتصال.

• الغاية الأسمى للمهارة التجسسية هي حماية العميل، وذلك لأسباب براغماتية ورمزية وأخلاقية. فعلى الجاسوس واجب رعاية مطلق تجاه عميله.

• تنقسم تقنيات المهارة التجسسية -التي تستخدمها الوكالات العامة والخاصة في جميع أنحاء العالم - إلى ثلاث فئات عريضة.

• الأولى هي كشف الملاحقين، بما في ذلك مكافحة المراقبة والمراقبة المضادة: وهي أساليب تُستخدم «لتنظيف» الجاسوس والعميل قبل الاجتماع.

• الثانية هي استخدام الأماكن الآمنة: قد تكون هذه أماكن عامة تم استطلاعها بعناية، أو ممتلكات تحت السيطرة المباشرة للوكالة.

• الثالثة هي الاتصالات السرية، بما في ذلك التقنيات التناظرية -كالتلامس العابر وصناديق البريد الميئة - والنقل الرقمي للبيانات المشفرة.

• تتطلب المهارة التجسسية من الجاسوسة تبني عقلية إدارة التهديدات والمخاطر. ويمكن تكييف ذات طريقة التفكير هذه لتعزيز تفاعلاتك مع حلفاء أهدافك.

* * *

بدلاً من «حماية عميلك»، اجعلها «احترام حليف أهدافك».

فالأمن لا يقتصر على السلامة الجسدية وحدها، بل إن السلامة النفسية تهم هي الأخرى. وأنت مدين لحليف أهدافك بأن ترعى سلامته. وفي الوقت ذاته، هناك خطوات بسيطة يمكنك اتخاذها لتعزيز عافيتك النفسية، مع بناء علاقتكما. والتهديدات في كلتا الحالتين هي ذاتها: التشتت، والقنوط، والضغط أو التوقعات التي لا مبرر لها. فأى من هؤلاء «الملاحقين» النفسيين يمكنه أن يدمر التفاعلات ذات المعنى.

وكما يفعل الجاسوس، فمما يعينك على الأمر أن تقسم تفكيرك حول هذه التهديدات إلى ثلاثة أجزاء:

•المقاربة التي تسبق الاجتماع.

•أماكن الاجتماعات.

•الاتصال عن بعد.

من البديهي أنك لست بحاجة إلى أن تقلق بشأن فرق المراقبة المعادية التي تقتفي أثرك إلى اجتماع مع حليف لأهدافك. ولكن ينبغي عليك أن تحرص على ألا تصطحب معك أي شياطين شخصية إلى الاجتماع. فمسؤوليتك هي أن تركز على احتياجات حليفك، وأن تجعل الأمر يسيراً عليه قدر الإمكان ليقدّم لك العون أو النصح أو التوصيات. ولن يتسنى لك ذلك إذا كنت مشتت الذهن بهجوم اليوم. لذا، من المستحسن أن «تنظف نفسك نفسياً»، وأنت في طريقك إلى اللقاء.

لهذا السبب، أوصي دائماً بالمشي إلى الاجتماعات الهامة: فهو يمنحك وقتاً «للتهاب» لحالتك العاطفية والذهنية، ولتستجمع نفسك قبل لقاء مهم. يخبرنا الخبراء الطبيون أن المشي «له تأثير إيجابي على المحور الوطائي-النخامي-

الكظري (HPA)، وهو نظام استجابتك العصبي المركزي. وهذا أمر جيد لأن هذا المحور هو المسؤول عن استجابتك للتوتر. فحين تمارس رياضة المشي، فإنك تهدئ أعصابك، مما قد يجعلك تشعر بتوتر أقل». (113) كما يمكن للمشي الجيد أن يعزز الإبداع، وفقًا لباحثين في جامعة ستانفورد. (114) وهو يمنحك مساحة للتعامل مع أي شيء قد يهدد بتشتيت انتباهك. ومن المستحسن أن تركز على الوقت في طريقك إلى الاجتماع وأنت تركز على المخاوف أو الهموم التي قد تعترض سبيل التواصل المثمر. اعترف بها، وصفها لنفسك، عد نفسك بأنك ستعود إليها في وقت مناسب، ثم اركنها جانبًا.

يميل الجواسيس إلى الوصول مبكرًا إلى اجتماعاتهم مع المستهدفين والعملاء. وينبغي لك أن تهدف إلى فعل الشيء ذاته حين تلتقي بحليف لأهدافك. فهذه الطريقة، ستمكنك من اختيار ترتيبات الجلوس المثلى، وسنعود إلى هذا لاحقًا. كما سيمنحك الوصول المبكر فرصة للعثور على مكان هادئ (لعلها دورة مياه) لتهدم من نفسك. اغسل يديك ووجهك، ومشط شعرك، وأعد وضع مساحيق التجميل، وعدّل من ثيابك. قد يمنح هذا الطقس ثقتك بنفسك دفعة أخيرة. وفي هذا السياق، هناك حيلة أخرى تستحق التجربة. اتخذ «وضعية الفائز» لدقيقة أو نحو ذلك: ذراعان ممدودتان فوقك على شكل حرف V، وذقن مرفوعة، وفم مفتوح. كرياضي منتصر يعبر خط النهاية متفوقًا على منافسيه. فإن بدا لك هذا مبالغًا فيه، فجرب «وضعية القوة» بدلًا من ذلك: الوقوف مع وضع اليدين على الوركين، والكتفين مفرودين، والساقين متباعدتين، والرأس مرفوع وموجه إلى الأمام.

يعتقد بعض علماء النفس الاجتماعي أن لغة الجسد لها تأثير عاطفي على من يتبناها كما على من يراقبها. وإحدى هؤلاء هي الدكتورة إيمي كادي من كلية هارفارد للأعمال، التي تقول إن «أجسادنا تغير عقولنا... وعقولنا تغير

سلوكنا... وسلوكنا يغير نتائجننا». (115) وهي من أشد المؤيدين المتحمسين لوضعية القوة في المواقف الصعبة، زاعمة أن مثل هذا الاستخدام للغة الجسد لا يساعدك فقط على أن «تتظاهر بالأمر حتى تتقنه»، بل يمكن استخدامه لـ«تتظاهر بالأمر حتى تصبحه». ويجدر بي أن أضيف أن أكاديميين آخرين قد شككوا في صحة ادعاءات كادي. (116) ولهؤلاء المفسدين للمتعة، أقول: وما الضير في ذلك؟ الأمر لا يأخذ سوى دقيقة واحدة من يومك، فهو يستحق المحاولة.

إذن، يمكنك استخدام طريقك إلى اجتماع مع حليف لأهدافك كوسيلة للتملص من ملاحقي التشنت والقنوط. ولكن لا سيطرة لك على كيفية تصرف حليف الأهداف قبل لقاءك به. فقد يكون مثقلًا بأفكار مشتتة وحالة ذهنية سلبية. وليس هناك الكثير مما يمكنك فعله حيال هذه التهديدات، لكنك لست عاجزًا تمامًا أمامها، هذا، إذا كان لديك بعض السيطرة على اختيار مكان الاجتماع.

وهذا ما يعيدنا إلى سيالديني ومفهومه عن الإقناع المسبق. فهو يزعم أن «الإشارات الخلفية في بيئة المرء المادية يمكن أن توجه طريقة تفكيره هناك» (117) وكمثال على ذلك، يستشهد بحالة مديرة مشروع دُهِشت حين اكتشفت أن فريقها صمم برامج الحوافز الأكثر فعالية للشركات حين كانوا يعملون في مكتب ذي جدران زجاجية يقع في موقع مركزي، أتاح لهم مراقبة الموظفين في أثناء عملهم وتنقلهم. ويفترض سيالديني أن هذا يرجع إلى أنها «وفريقها كانا بحاجة إلى تعرض بصري مستمر للموظفين الذين ستشملهم البرامج». (118) ومثال آخر هو الصور المستخدمة لتحفيز موظفي مراكز الاتصال، كالمصقات التي تصور عدائين يخترقون شريط النهاية.

أنا لا أقترح عليك أن تضع ملصقات في المكان الذي تلتقي فيه بحليف لأهدافك. لست بحاجة إلى ذلك، لأن بوسعك اختيار أماكن قد تحقق ذات الغاية، ألا وهي إقناع حليف الأهداف مسبقًا بالتركيز على مجال سعيك. وكما يقول سيالديني: «من الممكن للمؤثرين بلوغ أهدافهم عن طريق نقل الآخرين إلى بيئات ذات إشارات داعمة». فعلى سبيل المثال، إذا كنت تتحدث عن كيفية تحقيق النجاح الرياضي، فجرب الاجتماع في حانة رياضية أو مقهى في صالة ألعاب رياضية. وإن كانت طموحاتك فنية، فغالبًا ما تحتوي المعارض على أماكن اجتماعات عامة يمكنك استخدامها؛ وينطبق الشيء ذاته على معارض التصوير الفوتوغرافي. وإن كنت تحاول أن تنشق طريقك كمؤلف، فما رأيك في مقابلة مرشدك في الكتابة في مقهى بمتجر لبيع الكتب؟ وينبغي على الموسيقيين التوجه إلى الحانات العامة في أماكن الموسيقى، وعلى الممثلين إلى تلك الموجودة في المسارح. وإن كنت رائد أعمال ناشئًا، فابحث عما إذا كان بوسعك استخدام مباني غرفتك التجارية المحلية أو معهد المديرين. أتعلم في القطاع الثالث والتنمية؟ ابحث عن مقهى للتجارة العادلة أو استكشف نادي الفيلق البريطاني الملكي المحلي.

مع قليل من الخيال، ينبغي لك أن تكون قادرًا على إيجاد مكان يناسب متطلبات الإقناع المسبق الخاصة بك في معظم البلدات والمدن. فهذا من شأنه أن يساعد على تركيز حليف أهدافك، وتصفية ذهنه من تهديد التشتت.

بافتراض وجود طاولة مستطيلة أو مربعة، يضع بيز وبيز أربعة خيارات. «الوضع الركني» هو «للأشخاص المنخرطين في محادثة ودية وعادية»: وهو يتضمن الجلوس على زاوية قائمة للطاولة، مع توجيه الكراسي نحو بعضها البعض. و«الوضع التعاوني» هو حين «يفكر شخصان بنفس الطريقة أو يعمل كلاهما على مهمة معًا»: هنا، تكون المقاعد على ذات الجانب من الطاولة،

موجهة مرة أخرى نحو بعضها البعض. أما «الوضع التنافسي/الدفاعي» فغالبًا ما يُستخدم في بيئات العمل ويتضمن جلوس الأطراف الرئيسة في مواجهة بعضهم البعض على جانبيين متقابلين من الطاولة: غير أنه يُستخدم أيضًا في السياقات الاجتماعية، لا سيما في المطاعم، مما يسمح بتواصل بصري جيد واحترام للمساحة الشخصية للآخر. وأخيرًا، «الوضع المستقل»، الذي يجلس فيه شخصان بشكل قطري متقابل، «يتخذه الأشخاص حين لا يرغبون في التفاعل مع بعضهم البعض».

من البديهي أنه يمكنك استبعاد الوضع المستقل، ولكن سيتعين عليك التفكير في الظروف الفردية عند تقرير أي من الخيارات الثلاثة المتبقية هو الأنسب. وأود أن أقترح مبدئيًا تجنب الوضع التعاوني ما لم تكن أنت وحليف أهدافك تعملان على مهمة معًا، كمراجعة سيرتك الذاتية أو فحص بعض صورك أو أعمالك الفنية. فالوضع الركني خيار جذاب، لأنه يوفر حاجزًا كافيًا لحماية المساحة الشخصية لحليف أهدافك. ولكن سيكون هناك بعض الأشخاص الذين يجدون هذا الوضع مقلقًا وحميميًا أكثر من اللازم. وستشعر سريعًا إذا كنت تتعامل مع أحد هؤلاء الأشخاص، وفي هذه الحالة قد يكون «الوضع التنافسي/الدفاعي» ذو التسمية المضللة إلى حد ما هو الخيار الأفضل. فإذا كانت طاولة المطعم أو المقهى صغيرة نسبيًا، فإن هذا الوضع يوفر مستوى مناسبًا من الحميمية مع إظهار الاحترام لحدود الشخص الآخر.

وهناك اعتبار آخر، وهو أنه بينما يفضل الجواسيس الجلوس مواجهين للمكان -ويفضل أن يكون ذلك مع رؤية جيدة للمدخل- فإنه يُنصح بأن تسمح لحليف أهدافك بالجلوس وظهره إلى جدار صلب. فالأرجح أنه سيسترخي في هذا الوضع أكثر مما لو كان هناك فضاء مفتوح خلفه. وهذا أحد الأسباب التي

تجعل المضيفين غالبًا ما يُظهرون الاحترام لضيوفهم بدعوتهم للجلوس ناظرين إلى الخارج.

وما أن تصل إلى المكان الذي اخترته، فكر مليًا في ترتيبات الجلوس. فكما يقول آلان وباربرا بيز في «الكتاب الحاسم في لغة الجسد»: «إن الموضع الذي تجلس فيه بالنسبة للآخرين لهو وسيلة فعالة للحصول على تعاونهم». وأنت تسعى للتعاون مع حليف لأهدافك، لذا فالترتيب التعاوني هو الأنسب.

«الاحترام» هو الكلمة المفتاح هنا. تذكر، إن مسؤوليتك الأسمى هي أن تحترم حليف أهدافك وأن تبذل قصارى جهدك لتمنحه شعورًا بالسلامة النفسية. وينبغي تجنب السلوك المتطفل أو المتسلط أو الضاغط بأي ثمن. وينطبق هذا عند تقرير كيفية الجلوس بالنسبة لحليف أهدافك أثناء الاجتماعات المباشرة، كما ينطبق بالقدر ذاته على اتصالاتك عن بعد معه بين الاجتماعات.

قد يبدو هذا مناقصًا للحدس، ولكن المراسلات العادية يمكن أن تكون مدمرة للعلاقات، لا سيما تلك التي تكون في صورة مكتوبة. فمن الحكمة أن تكون حذرًا عند استخدام البريد الإلكتروني، أو الرسائل النصية القصيرة، أو «آي مسدج iMessage»، أو «واتساب WhatsApp»، أو «سيغنال Signal»، أو المنصات المماثلة. ويرجع ذلك جزئيًا إلى أن الرسائل المكتوبة، إذ تُجرّد من الإشارات غير اللفظية المصاحبة، يمكن أن تكون عُرضة بشكل خاص لسوء التأويل. وكلما كانت الرسالة أقصر، عظم هذا الخطر. وفضلًا عن ذلك، قد يؤدي استخدام الرموز التعبيرية أو الاختصارات الأخرى إلى تفاقم المشكلة. وكقاعدة عامة، من الجيد قصر الرسائل القصيرة على الأمور غير العاطفية وغير المثيرة للجدل، كالاتفاق على أوقات وأماكن الاجتماعات. ومع ذلك، هناك مبرر لإرسال روابط عرضية لمقالات أو محتوى آخر ذي اهتمام مشترك عبر

الإنترنت: فقط حاول التأكد من أن المادة الأساسية غير مثيرة للجدل. وإن ساورك الشك، فلا تضغط على زر الإرسال.

وهناك مشكلة أخرى وهي أن الاستخدام العشوائي أو المكثف لأنظمة المراسلة قد يسبب الشعور بالضغط: تذكر أن الضغط الذي لا مبرر له هو تهديد كبير للعلاقات مع حلفاء الأهداف. ومرة أخرى، فإن القاعدة العامة مفيدة هنا: قصر نفسك على المراسلة التبادلية. أي، حاول ألا ترسل أكثر من رسالة واحدة (ربما اثنتين، إن أدركت أن شيئاً ما في الأولى يحتاج إلى توضيح) قبل تلقي رد. واسمح لحليف أهدافك بأن يحدد الوتيرة ويؤسس لأفضل أوقات اليوم لتبادل الرسائل. واستخدم وسيلة الاتصال المفضلة لديه إن كانت لديه واحدة. وإن لم تكن، فقد يكون من الجدير بك التفكير فيما إذا كان نظام الاتصالات الذي تختاره يناسب طبيعة تفاعلاتكما.

فعلى سبيل المثال، من غير المرجح أن يجذب الفنانون والموسيقيون إلى منصة «سيغنال» المشفرة من طرف إلى طرف. وعلى النقيض من ذلك، قد ينظر مستشارو الأمن والدبلوماسيون إلى «إنستغرام» و«إكس» بعين الريبة. ومع وفرة الأنظمة المتاحة الآن، يجدر بنا التفكير ملياً فيما إذا كانت مبادئ الإقناع المسبق قد تنطبق حين يتعلق الأمر بالسيطرة على البيئة الرقمية، فضلاً عن البيئة المادية.

والحق أنه يجدر بنا التفكير ملياً في كيفية تواصل الناس بعامة. وأن تفعل ذلك، هو أن تفكر بعقلية جاسوس. ذلك أن التجسس، في جوهره، يدور حول فهم وإدارة التواصل بين شخصين. وسنستكشف هذا الموضوع بمزيد من التعمق في «الأفكار ختامية». ولكن أولاً، دعنا نلقي نظرة على الكيفية التي أبلى بها زميل لي خلال يوم حافل بمهام المهارة التجسسية المليئة بالتحديات، هناك في شوارع لندن.

* * *

كانت جو على يقين من أنها كانت تحت المراقبة معظم اليوم. وكنت أنا على يقين من أنها لم تكن كذلك، لأسباب ستتضح لاحقًا. ولكنني كنت أستطيع أن أفهم لمَ ربما كانت مرتبكة، فقد كانت تسع ساعات مضنية بالنسبة لها.

بدأ الأمر في الثامنة صباحًا، بإيجاز عملياتي في غرف خاصة بشارع سانت مارتنز لين، وفرها لنا أحد معارفنا الودودين. أوضحت الغرض من عملية اليوم: تعطيل تهريب الآثار المسروقة في العراق وسوريا وأماكن أخرى، والمعدة للبيع في السوق السوداء بلندن. كان لدينا عميل ظننا أنه قد يكون مستعدًا لتقديم معلومات استخباراتية: أسماء المجرمين المتورطين؛ وطرق التهريب؛ وتفاصيل القطع المسروقة وأماكن وجودها؛ وأرقام الحسابات المصرفية الخارجية المستخدمة لغسل العائدات. غير أن العميل المعني -الذي يحمل الاسم الرمزي «جاكداو» (طائر الزاغ)- كان متوترًا للغاية خشية أن يُكشف أمره كمخبر لمتعاونيه السابقين. وفضلًا عن ذلك، لم نكن نثق تمام الثقة بـ«جاكداو»، ففي نهاية المطاف، كان هذا رجلًا ذا ماضٍ إجرامي عنيف. وكان من الحيوي التعامل معه بمستويات معززة من المهارة التجسسية: أي «قواعد موسكو» الشهيرة.

رفض «جاكداو» الاتفاق على وقت ومكان للاجتماع مسبقًا. وكان أقصى ما وافق عليه هو ترتيب تلامس عابر، للحصول على تفاصيل حول مكان يمكن لمشغلته (جو) أن تلتقي به لاستخلاص المعلومات منه في وقت لاحق من ذلك اليوم. وما زاد الأمور تعقيدًا، أنه أصر على استخدام شكل من أشكال التشفير باستخدام قصيدة «أغنية حب جيه. ألفرد بروفروك» لـ تي. إس. إليوت كمفتاح. وقد أقلقني مستوى جنون الارتياب الذي كان يبديه، لذا قررت أنه ينبغي لجو

أن تمارس مكافحة المراقبة طوال الوقت. وفي اليوم السابق، كنت قد استطلعت مسارًا لمكافحة المراقبة من غرفة الإيجاز إلى نقطة التلامس العابر بالقرب من «تمبل». وبعد إيجازها، حفظت جو خريطة المسار وتفاصيل التلامس الخاطف، قبل أن تنطلق إليه بمفردها، كما اشترط «جاكداو».

انطلقت، عبر «كوفنت غاردن» و«سومرست هاوس»، وصولًا إلى ضفة النهر ثم باتجاه حدائق «فيكتوريا إيمانكمنت». وهناك، تبادلنا إشارات «آمن للمتابعة» مع رجل لم تكن تعرفه، ثم شقت طريقها إلى درجات تفضي صعودًا من ممر ضيق إلى «تمبل»، قلب لندن القانوني. تبعها الرجل المجهول ومر بجانبها وهي تصعد الدرج، ودس ذاكرة فلاش صغيرة في يدها وهو يفعل ذلك. لم يتم تبادل كلمة واحدة بينهما. وعند أعلى الدرج، انعطف هو يسارًا، وواصلت جو طريقها إلى الأمام، بحثًا عن مقهى يمكنها فيه فتح الجهاز على حاسوب محمول مخصص للاستخدام المؤقت كنت قد أعطيتها إياه في جلسة الإيجاز.

استغرقت بعض الوقت لكي تفك شفرة تلك المجموعة من الأرقام التي بدت عشوائية أمامها، وذلك بعد السطور في قصيدة إليوت، ثم الانتقال عبرها إلى كلمة بعينها، ثم مرة أخرى لتحديد الحرف المقابل في تلك الكلمة. لكنها بلغت غايتها أخيرًا، لتدرك أنه لا وقت لديها لتضعه. كان «جاكداو» يريد أن يلتقي بها بعد عشرين دقيقة فقط من فكها لشفرة رسالته، في الجانب الآخر من المدينة في فندق «سانت إيرمين» بالقرب من حديقة سانت جيمس. كانت جو تعرف الفندق، فقد استخدم كقاعدة لعملاء الاستخبارات البريطانيين إبان الحرب العالمية الثانية. من الواضح أن «جاكداو» كان يستمتع بلعبة التجسس.

قدّرت أن أسرع سبيل إلى «سانت إيرمين» سيكون بالمترو، فركضت إلى محطة «تمبل»، في الوقت المناسب تمامًا لتقفز على متن قطار على خط «ديستركت» متجهًا غربًا. تأخرت دقيقتين. وبحلول الوقت الذي عثرت فيه على

«جاكداو» في شرفة منعزلة، كان ينهض ليغادر. قال لها: «لا أحب أن أبقى منتظرًا».

«إذن، ربما لا تعبت بالتلامس العابر والرسائل المشفرة»، فكرت جو، وهي تكبح رغبتها في أن تقول ذلك في وجهه. فـ«جاكداو» هو العميل، الرجل الذي في خطر، ذكرت نفسها. فمسؤولياتها كانت تجاهه هو.

غير أنه لم يكن قد فرغ من المواقف المحرجة بعد. إذ أخبر «جاكداو» جو بأنه لا يعرف سوى جزء من المعلومات التي نحتاجها، وأنه يعمل كوسيط لشخصية أخرى لا تزال متورطة مع عصابة التهريب. هذا الشخص -الذي دعاه «جاكداو» جون براينت- كان قد اختلف مع زعيم العصابة، وكان على استعداد لمشاركة معلومات استخباراتية عنه مقابل المال. كان بوسع جو أن تلتقي ببرايينت في وقت لاحق من ذلك اليوم، للمرة الأولى. وكان الأمر متروكًا لها لتقنعه بأنه يمكن ائتمانها على معلومات من شأنها أن تخون زملاءه السابقين. كان لديها القليل من الوقت لتناول الغداء، ثم كان من المتوقع أن تكون في فندق ميلينيوم بساحة غروسفينور، وهو ذات المكان الذي تم فيه تسميم ضابط المخابرات الروسي السابق ألكسندر ليتفينينكو بالبولونيوم-210 قبل بضع سنوات. كان براينت سينتظرها هناك.

المزيد من الهرولة عبر لندن والمزيد من تدريبات مكافحة المراقبة الوحيدة، قبل لقاء رجل سيتعين عليها أن تقنعه بأن يأتمنها على حياته.

لم يخفِ براينت تحيزه الجنسي. فلماذا عساه يثق بامرأة؟ ألم تعد الأجهزة تجند الرجال بعد الآن؟ لقد كانت «الصوابية السياسية التي جن جنونها» هي التي تجعل امرأة شابة مثل جو تتعامل مع شخص مثله. فيمَ كان رؤساؤها يفكرون؟

لكنها تصرفت بحكمة. فقد واجهت جو أشخاصًا فظين مثل براينت من قبل، في كثير من الأحيان. حافظت على هدوئها، تاركة عاصفة تحاُمّل براينت تنفّس من تلقاء نفسها. وأخذت وقتها لتبني جسور الألفة معه، ولتُظهر اهتمامها برفاهيته. منحته التطمينات التي كان بحاجة إلى سماعها. وأظهرت رباطة جأش مهنية. وضغطت على أزرار التأثير الصحيحة. استغرق الأمر وقتًا وصبرًا، ولكن براينت لان أخيرًا. فأخبرها أنه قد ترك حزمة من المعلومات في صندوق بريد ميت، وأنها تحتوي على كل ما نحتاجه: أسماء المتورطين، وتفاصيل الآثار المسروقة، ومواقعها الحالية، وأوقات شحنها المزمع إلى جامعي المقتنيات الخاصة، وأسباب كونها مرغوبة إلى هذا الحد، وسبل استخراجها من مناطق الحرب. أي «من، وماذا، ولماذا، وأين، ومتى، وكيف» لعملية التهريب بأكملها. لقد كان غبار الذهب.

ولكن كان هناك أمر أخير. أراد براينت نصف مليون جنيه استرليني مقابل الكشف عن موقع صندوق البريد الميت. وكان ذلك عاملاً مفسدًا للصفقة إن لم تتمكن من تدبير المال له. كان عليها أن تفكر بسرعة. فالمبلغ كان يتجاوز بكثير الميزانية التي أذنا بها. فكرت في أن تعده بالدفع لاحقًا، لكنها ترددت في قطع وعد تعلم أنها لن تتمكن من الوفاء به. رفض براينت عرضًا أقل، وصفح فنجان شايه على الطاولة غاضبًا مما أسماه «إهانة». رفعت جو عرضها مرة أخرى، فقوبلت برفض آخر بازدراء. تحركت مرة أخرى، هذه المرة إلى المبلغ الكامل الذي أُخبرت أنها تستطيع عرضه. ضحك براينت وقال لها: «انظري، أنتِ تعجبيني. أنتِ فتاة صغيرة وأنتِ في موقف أكبر منك. هذه هي الفرصة الأخيرة. سأخبرك بموقع صندوق البريد الميت إذا وافقتِ على أن تدفعي لي أربعمئة وخمسين». أربعمئة وخمسون ألف جنيه استرليني، ما يزال أضعاف المبلغ الذي كان بوسع جو أن يتصرف به.

لذا قالت لا. فخرج براينت غاضبًا.

لم يكن أمام جو خيار. فمن كانت تكافح المراقبة يجب أن تصبح هي المراقبة. راقبته وهو يغادر من الباب الأمامي، وقد لاحظت أنه انعطف يسارًا إلى ساحة غروسفينور. تحركت بسرعة الآن، فخلعت سترتها الزرقاء وطوتها في حقيبة ظهرها. لملمت شعرها الأشقر الطويل في كعكة واعتمرت قبعة بيسبول، مزينة بعبارة «أنا أحب نيويورك». كانت ستتخلص من القبعة لو ظنت أن براينت قد لمحها في أي لحظة. ولكنها كانت على ثقة من أنه لن يتعرف عليها بعد ثلاثين دقيقة فقط في صحبتها وبعد تغييراتها السريعة. وما أن خرجت من الباب، حتى لمحت براينت على الجانب الآخر من الساحة، وقد تجاوز السفارة الأمريكية القديمة متجهًا نحو شارع «أبر بروك». فأسرعت خطاها، وسارت بموازاته في شارع «أبر غروسفينور»، بينما كانت تطلب الدعم عبر اللاسلكي.

ركضت إلى التقاطع مع شارع «بارك ستريت»، عالمةً أنه لا يوجد مكان لبراينت لينعطف فيه قبل ذلك، فانتظرت. وبالفعل، بعد برهة، لمحته على بعد مربعين سكنيين، وكان من السهل تمييزه بسترته الخضراء. كان يتجه مباشرة نحو الحديقة. لذا، ركضت لتسبقه مرة أخرى واندفعت كالبرق عبر نفق المشاة تحت «بارك لين». قفز السياح جانبًا وهي تشق طريقها لاهثة. وحين خرجت إلى ضوء النهار، حجبت عينيها بيديها ونظرت نحو «ماربل آرتش». استغرق الأمر بعض الوقت، لكنها لمحت براينت مرة أخرى، متوقفًا عند ممر للمشاة، في الجزيرة الوسطى بجانب «النصب التذكاري للحيوانات في الحرب». وما أن عبر الطريق، حتى دلف إلى الحديقة واتجه جنوب غرب، بحيث كانا سيلتقيان لو واصلت هي السير بشكل مستقيم.

تراجعت إلى الخلف، تحت ستار الأشجار التي تحف الممر الممتد بمحاذاة «بارك لين». خرج هو إلى العراء، فتركت له مسافة كبيرة وهو يعبر الحديقة المفتوحة. لم يكن من الصعب إبقاؤه تحت النظر، ولم يبدو أنه واعٍ بالمراقبة بشكل خاص. مقارنة بـ«جاكداو»، كان هذا الرجل هاويًا.

في تلك الأثناء، هرعتُ لترتيب الدعم. وبحلول الوقت الذي كانت قد اقتفت فيه أثر براينت إلى شارع «إكسيشن رود»، جنوب «قاعة رويال ألبرت هول» مباشرة، كان قد انضم إليها ضابطا شرطة بملابس مدنية. وشكل الثلاثة معًا شبكة مراقبة حول براينت، وأبقوه تحت مراقبة دورية حتى بلغ «كنيسة لندن أوراتوري» في شارع «برومبتون رود». انعطف يسارًا إلى «كوتيدج بليس» وشق طريقه إلى موقف للسيارات بالقرب من «حدائق أوراتوري». أطبقَ الفريق عليه. توقف براينت واستدار 360 درجة، ماسحًا المكان بحثًا عن أي ملاحقين. كل ما رآه هو ثلاثة أصدقاء شباب، رجلان وامرأة، يدلفون إلى «مقهى ومكتبة برومبتون». انحنى خلف شجرة، وقد لاحظته مجموعة الأصدقاء من مدخل المقهى. أدركت جو أنها شجرة استخدمها الكي جي بي فيما مضى كنقطة تسليم مينة. فلربما لم يكن هاويًا إلى هذا الحد، بعد كل شيء.

وبينما مد براينت يده إلى عقدة في الشجرة، ليخرج حزمة، ركض الأصدقاء الثلاثة -جو والشرطيان- نحوه.

«عذرًا سيدي. شرطة. هل تتكرم بأن تشرح لنا ماذا تفعل هنا؟»

* * *

كانت وجنتا جو متوردتين من فرط الحماسة وهي تقص عليّ حكاية يومها، خلال جلسة الاستجواب. أعدت ملء كأسها من النيذ ولوحت للنادل طالبًا زجاجة أخرى.

سألتها: «وهل كشفتِ أي مراقبة في أي لحظة؟» أومأت جو برأسها.

«أوه أجل. كانوا ثلاثة.»

«هل يمكنكِ وصفهم؟»

قالت: «رجل يرتدي حذاءً رياضيًا من ماركة أديداس، وكنزة رياضية زرقاء، وبنطالاً رياضيًا أسود. شعره بني باهت، وطوله نحو ستة أقدام. لقد تتبعني عبر كوفنت غاردن. ثم كانت هناك امرأة ذات شعر أسود صعدت معي إلى المترو في محطة تمبل. ركضت لتلحق به، خلفي مباشرة، وانتقلت إلى ذات عربتي. كان شعرها مضرًا وكانت ترتدي بلوزة بيضاء مع تنورة جلدية حمراء تصل إلى الركبة. ولا أستطيع أن أجزم، لكنني أظن أنني لمحت شابًا نحيلًا يرتدي جينز وقميصًا بلا ياقة في مقهى كوستا حيث توقفت لفك شفرة رسالة «جاكداو»، ثم لاحقًا في هايد بارك.»

قلت وأنا أتصفح ملاحظاتي العملية: «أوصاف مفصلة بشكل مثير للإعجاب. لكنني أستطيع أن أوكد لك أنك لم تكوني تحت المراقبة اليوم.»

قطب جبين جو. «هل أنت واثق؟ كنت أستطيع أن أقسم أن المرأة ذات الشعر الأسود كانت تتبعني، على الأقل.»

قلت: «أنا واثق مئة بالمئة. ولكن لا تقلقي. فلست أول من يبلغ عن نتائج إيجابية كاذبة، ولن تكوني الأخيرة.» كيف لي أن أكون على هذا القدر من اليقين؟

لأن الأمر برمته كان محاكاة. لعب أدوار حي. كانت جو تشارك في فعالية لبناء الفريق في إحدى الشركات استمرت يومين، تدور أحداثها حول عملية تجسس خيالية. وقد اشتملت على كل من العمل الجماعي والعمل الفردي التنافسي، كما فعلت في ذلك اليوم. كنت أنا من كتب السيناريوهات وإيجاز اللاعبين، وتوليت السيطرة العملية. وكانت الفعالية بأكملها مليئة بالمثلين.

لقد أدرت العديد من هذه الفعاليات، من خلال شركة خاصة أنشأتها لهذا الغرض. وكان من بين عملائي رجال أعمال، وموظفو شركات، وطلاب، وأبناء عائلات فاحشة الثراء. وأثناء مراقبة أدايمهم، أدهشني أمران.

أولاً، أذهلني السهولة التي «تأهب» بها المشاركون وأصبحوا واعين بمحيطهم، تمامًا كما فعلت جو. بالتأكيد، كانت هناك الكثير من المشاهدات الخاطئة لفرق المراقبة. ولكن، وبلا استثناء، كان اللاعبون يقدمون لي أوصافًا مفصلة لمظهر وسلوك أناس عشوائيين قابلوهم لفترة وجيزة خلال الفعاليات. ومن المتوقع حدوث نتائج إيجابية كاذبة من الممارسين المبتدئين لمكافحة المراقبة، وهي -على الأقل من وجهة نظر أمنية- أفضل من النتائج السلبية الكاذبة. والنقطة الجوهرية هي أنه، حين طُلب منهم ذلك، أثبت جميع المعنيين أنهم يمكن أن يكونوا مراقبين دقيقين للبيئة من حولهم.

والأمر الآخر الذي أدهشني هو مدى فعالية المشاركين في اجتماعاتهم مع الممثلين الذين يلعبون دور العملاء. فبلا استثناء، كانوا يقتنعون بالسيناريوهات ويقاربون الاجتماعات بعزيمة للحصول على المعلومات الاستخباراتية التي يحتاجونها. وبدا لي أنه حين كنت أهين المشاركين بسردية عن الظلم أو الإساءة، كانت غريزة بدائية تستيقظ فيهم، فتبرز إلى السطح عزيمتهم الكامنة لضمان انتصار الحق. كما أخرجت فيهم مهارات التأثير، والسحر، والتواصل، حتى في غياب التدريب الرسمي. وكان الممثلون الذين لعبوا أدوار

العملاء معجبين أيما إعجاب بمدى جودة التعامل معهم، سواء كان ذلك من قبل رجل أعمال أشيب أو طالب، شابًا كان أو كبيرًا، ذكرًا كان أو أنثى. مرة تلو الأخرى.

كانت هذه الملاحظة الثانية كاشفة لي تمامًا. فكرت مليًا فيما يمكنني أن أتعلمه منها. وفي النهاية، خلصت إلى أنها قد أكدت ما كنت أشتبه فيه دائمًا، وهو شك قادمي إلى كتابة هذا الكتاب: ألا وهو أن كل شخص يملك في داخله القدرة على أن يفكر مثل الجاسوس.
بمن فيهم أنت.

* * *

خلاصة

• إن الأولوية القصوى للجاسوس هي حماية أمن عميله الجسدي، أما أولويتك أنت فهي رعاية العافية النفسية لحليف أهدافك.

• أنت مدين له بانتباه تام غير مشتت حين تلتمس عونه. لذا، امشِ إلى الاجتماعات وقم بـ«تنظيف» نفسك عاطفيًا في الطريق.

• اذهب مبكرًا إلى مكان اللقاء، وخذ بعض الوقت لتهدم من نفسك وتستجمعها. وقد تجد أن اتخاذ «وضعية قوة» لدقيقة واحدة يحفز حالة ذهنية إيجابية.

• يتمثل أحد أشكال الإقناع المسبق في اختيار مكان اجتماع يدور موضوعه حول مجال سعيك، فهذا قد يعين على تركيز حليف الأهداف على

احتياجاتك.

• إن الموضوع الذي تجلس فيه بالنسبة لحليف أهدافك سيؤثر على تواصلك معه. فاهدف إلى ترتيب تعاوني دون اقتحام مساحته الشخصية.

• توخ الحذر عند استخدام الرسائل النصية القصيرة أو وسائل التواصل الاجتماعي للتواصل بين الاجتماعات. وحافظ على هذه المراسلات قصيرة، وموضوعية، وعند الحد الأدنى المناسب.

• وكما هو الحال مع أماكن الاجتماعات، هناك العديد من خيارات المراسلة للاختيار من بينها، مما يتيح لك انتقاء الأنسب للتعامل مع حليف أهدافك.

• هذه اعتبارات مهمة، لأن التجسس، في جوهره، يدور حول فهم وإدارة التواصل بين شخصين.

أفكار ختامية حول التفكير مثل الجاسوس

قبل بضعة أشهر من شروعي في كتابة هذا الكتاب، كنت في نيويورك ألتقي بالعائلة والأصدقاء. وفي إحدى الأمسيات، التقيت برجل سابق في وكالة المخابرات المركزية، يدعى جاريد، وصديق مشترك، يدعى كلايف، لتناول بعض المشروبات. كانت أمسية صيفية من أمسيات مانهاتن، وكنا نتجول على غير هدى، دون خطة تُذكر سوى العثور على بعض الجعة الباردة. وحين اقتربنا من تايمز سكوير، سبقنا كلايف ليشتري بعض سائل التدخين الإلكتروني. وسرعان ما غاب كلايف عن أنظارنا أنا وجاريد ونحن منهمكان في الحديث، لكننا واصلنا السير رغم ذلك، مفترضين أننا سنعثر عليه قريبًا.

كنا في منتصف طريق «وبست 45»، أمام متحف برودواي، حين لحق بنا كلايف مهرولاً، وحبّات العرق تتصبب من جبينه، وكان غيظه باديا على وجهه.

«كنت على الجانب الآخر من الساحة. ألم ترياني وأنا ألوح؟»

قلت: «عذرًا يا كلايف. لم نرك من خلال الحشود». قال كلايف «كيف!» مستنكرًا وسحب نفسًا عميقًا من سيجارته الإلكترونية. ثم حدق في جاريد قائلاً: «ظننت أنه من المفترض أن تكون بارعًا في مثل هذه الأمور».

استفز هذا القول جاريد. فقال بحدة: «لا تكن سخيًا. هذا أشبه برمي الكرة خلف ظهر الماسك ثم السخرية منه لأنه لم يلتقطها».

ليس تشبيهًا مثاليًا، ولعل جاريد قد بالغ قليلًا في احتجاجه. غير أن في اعتراضه شيئًا من الصحة. فالتفكير مثل الجاسوس ليس حالة افتراضية لأي شخص، وليس نمط وجود دائم.

فسواء كان الجاسوس يقوم بمكافحة المراقبة، أو استخراج المعلومات من شخص مستهدف، أو استجواب عميل صعب المراس، فإنه سيقارب كل مهمة بتعمد وقصد. سيحشد تلك الموارد الذهنية الكامنة فينا جميعًا ويوجهها نحو المهمة التي بين يديه، في الوقت المناسب. وبجملة استخدمتها بضع مرات من قبل، فإنه «سيشغل وضع اليقظة».

إذن، ماذا يعني أن تشغل وضع اليقظة وتفكر مثل الجاسوس؟ إنه يعني ممارسة:

- الوعي الذاتي، لفهم أثر كلماتك وأفعالك على من حولك فهمًا أفضل.
- الوعي بالآخرين، لتقدير احتياجات ورغبات محاوريك تقديرًا أفضل.
- الوعي الموقفي، لتقييم التهديدات في محيطك المباشر وتخفيفها على نحو أفضل.

إن جزءًا كبيرًا من الأمر يتمثل في استغلال كونك شخصًا اجتماعيًا. فالتجسس -كما استخدمنا المصطلح في هذا الكتاب- يدور حول التفاعل مع العالم الحقيقي، لا الانغماس في الشاشات. وهو يظل، في أفضل حالاته، هواية تناظرية، ذلك أن أهم الأسرار كثيرًا ما تُحفظ في رؤوس الناس لا في الفضاء الإلكتروني. وعليه، فإن التفكير مثل الجاسوس يتطلب منك أن تفكر تفكيرًا تعاونيًا، وأن تنخرط في عمل جماعي فعال. فالتجسس الجيد يدور حول العمل بفعالية مع الناس، على نحو أخلاقي ومسؤول. وهذا يتطلب مهارات تواصل مصقولة.

ألقي نظرة على العبارات التالية:

• «مباراة جيدة في ذلك اليوم».

• «لقد مُنحنا مشروعًا من قبل ديوان الرئاسة هنا».

• «لأنكم كنتم جميعًا جناء».

• «إنني أطلب منك أن تنقذي حياة رجل. ومن المؤكد أن هذا هو الأمر الأهم».

• «ذلك الرضا الذي يغمرك حين تعلم أنك قد عاونت صديقًا قديمًا حين احتاج إليك».

هل تعرفونها؟ إنها جميعًا عبارات مقتبسة من حكايات رُويت في ثنايا هذا الكتاب، تغطي تحديات كابدتها في زيمبابوي، وجمهورية الكونغو الديمقراطية، وجنوب السودان، والصومال، وأماكن أخرى. كلها تعليقات مختلفة جدًا، ولكن يجمعها جامع واحد. لقد كانت جميعها محورية. أثرت في مستمعيّ وغيرت مجرى الأحداث، إلى الأفضل. وهي معًا، تجسد قوة التواصل الفعال والموجه.

يحتاج الجواسيس إلى استخدام مهارات تواصل جبارة في كل مراحل دورة الاستخبارات: عند اللقاء الأول، والاستزراع (الاستقطاب)، والتجنيد، وإدارة العملاء، وعند الإبلاغ عن نتائجهم. وهذا ما يعود بنا إلى نقطة البداية، وإلى نقطتي الختامية: أن تفكر كجاسوس يعني أن تفكر في دورات.

في يوم من الأيام، إذا كنت قد تواصلت جيدًا مع حلفاء أهدافك في دورتك الشخصية للإنجاز، فستلقى الأخبار التي طالما كنت تتوق إليها. قد تكون عرضًا لوظيفة جديدة، أو ترقية، أو فوزًا بجائزة مرغوبة أو منحة دراسية، أو رسالة ترحيب من نادي نخوي، أو دعوة لتقديم معالجة لمسلسل تلفزيوني مقترح. ومهما كان الأمر، فسيكون غاية في حد ذاته، ولكنه سيكون أيضًا بداية. ستكون قد بلغت هدفًا واحدًا في رحلة حياتك. وبالطبع، يجب عليك أن تتوقف لتحفل ببلوغ ذلك الهدف.

ولكن بعد ذلك، سيحين وقت البدء من جديد. وقت التفكير مرة أخرى في أهدافك بعيدة المدى. وقت مراجعة وضعك الجديد وإعادة ضبط أهدافك قصيرة المدى. وقت تحديد واستهداف حلفاء جدد للمرحلة التالية من حياتك. وقت العودة إلى دورتك.

شكر وتقدير

من الطبيعي في كتاب يدور حول التحالفات، أن أقر بفضل بعض الحلفاء الرئيسيين، لدعمهم في إخراج هذا العمل إلى النور.

أولاً، أدعو الشخصيات الاستثنائية في قصصي المتنوعة ليتقبلوا تحيتي. فلولاهم، لما كان لدي ما أقوله. ولكن هناك آخرين خلف الكواليس، لا يقلون عنهم قيمة، أبعث إليهم بشكري وامتناني ومحبتني:

أبي وأمي، لأنهما أحاطانا جميعًا بالكتب والأفكار والنقاش والحب، ولأنهما رعايا شغفي بالكلمات.

دان لويلين هول، لتشجيعه لي على العمل على هذه الفكرة في المقام الأول. كانت الشمس ساطعة في ذلك اليوم، ونحن نجلس أمام فندق «كين فالي».

ديف دانيال، لوقوفه إلى جانبي، في وجه رياح استعارية عاتية. الثالثة ثابتة، أليس كذلك؟

نيك والترز، وتوم أسكر، ومادي موغفورد، والفرق في مؤسسات «DLA» و«Hachette»، لإيمانهم بي وبهذه الفكرة، ولما أظهروه من حماسة واحترافية ودعم مستمر.

والأشخاص الرائعون في humanstory.io، لتعليمهم إياي فن سرد الحكاية. فقستكم أروع بكثير من قصتي.

وجاكوب كوكروفت ودون ليفيت، لتجوالهما في أرجاء لندن، ومساعدتهما في إدارة الألعاب التي دفعتني إلى التفكير مليًا في معنى أن يفكر المرء مثل

الجاسوس.

والمقدم تيم سبايسر، والعميد جيمس إليري، ودومينيك أرمسترونغ، لوضعهم إياي في بعض المواقف غير المألوفة، وإخراجهم إياي من مواقف أخرى. وقد وجدتُ حفنة من تلك المواقف طريقها إلى هذه الصفحات.

وجون هانت، لدعوته لي لأداء دور صغير في مغامرة «سبايسكيب» وسماحه لي باستخدام بعض المحتوى من ذلك المكان الآسر.

وزين فيرولا، على حكمته الوافرة التي أعاننتني على تجاوز الأوقات الصعبة، والتي وجد بعضها طريقه إلى هذا الكتاب.

وروبرت بورتون، لإرشاده الذي لا يُقدر بثمن حول العافية الجسدية والنفسية، ذلك الإرشاد الذي أعانني على أن أحافظ على نفسي وعلى هذا العمل في أفضل حال.

ومايكل كيرسي، لكونه شريك عمل مخلصًا وحليفًا شخصيًا صامدًا. شكرًا لك لأنك حافظت على دوران عجلة العمل بينما كانت عجلتي غارقة في وحل الكتابة.

وشكر خاص أيضًا لنساء وأطفال ورجال أفريقيا الرائعين. فالعديد من حكاياتي هي، في حقيقة الأمر، حكاياتكم، وإني لممتن لكم امتنانًا أبديًا.

وأخيرًا وليس آخرًا، بالطبع، حبي الخالد وشكري للورا: لكونك أنتِ؛ ولرحلتنا البرية في فلوريدا حين بلورنا هذه الفكرة؛ ولتحملي لي وأنا شاردا الذهن منذ ذلك الحين.

ولموافقتك على أن تصبحي زوجتي. فبعض التحالفات تدوم مدى الحياة.

(1) <https://spyscape.com/>

(2) Spyscape Museum Booklet, p. 140.

(3) Ibid.

(4) Ibid. p. 32.

(5) Jennifer O’Leary, ‘Army’s IRA spy Freddie Scappaticci admitted killing suspected informer’, BBC News, 30 May 2023. <https://www.bbc.co.uk/news/uk-northern-ireland-65748734>

(6)

<https://www.nytimes.com/2018/03/06/world/europe/alexanderlitvinenko-sergei-skripal.htm>

(7) <https://www.berlin.de/mauer/en/history/victims-of-the-wall>

(8) Helena Merriman, Tunnel 29, Hodder & Stoughton, 2021.

(9) وهنا، لا بد من كلمة تحذير. فهناك قيودٌ قانونية على ما يُسمح للشركات وغيرها من الكيانات بالاحتفاظ به من معلوماتٍ شخصية. فإن كنت تخطط لبناء قاعدة بياناتٍ تحدد هويات الأشخاص، فينبغي لك أولاً أن تلمّ بالتزاماتك القانونية في هذا المجال.

(10) John Taylor and Adrian Furnham, The Psychology of Spies and Spying, Troubador Publishing, 2022.

(11) 12 أغسطس، اليوم الأول من موسم صيد طائر الطيهوج.

(12) Frigyes Karinthy, 'Chain - Links', 1929. [http: / / vadeker.net / articles /Karinthy - Chain - Links 1929.pdf](http://vadeker.net/articles/Karinthy%20-%20Chain%20-%20Links%201929.pdf)

هي عبارة عن نظرية تقول بأن كل شخص على بعد ست خطوات أو أقل من أي شخص آخر في العالم، ووفقًا لهذا المفهوم فإن أي شخصين في العالم يمكن الربط بينهما من خلال ستة أشخاص آخرين على الأكثر. (المترجم)

(13) Jeffrey Travers and Stanley Milgram, 'An Experimental Study of the Small World Problem', *Sociometry*, Vol. 32, No. 4 (Dec., 1969), pp. 425-43. [https: / / snap.stanford.edu / class / cs224w - readings / travers69smallworld.pdf](https://snap.stanford.edu/class/cs224w-readings/travers69smallworld.pdf)

(14) <https://www.microsoft.com/en-us/research/publication/instant-messengers-really-six-degrees-kevin-bacon-big-microsoft-studysupports-small-world-theory/>

(15) [https: / / www.suttontrust.com /](https://www.suttontrust.com/)

(16) Daniel De Simone and Jeremy Britton, 'Suspected spies for Russia held in major UK security investigation', *BBC News*, 15 August 2023. [https: // www.bbc.co.uk / news / uk - 66504350](https://www.bbc.co.uk/news/uk-66504350)

(17) George Odling et al., 'Bulgarians arrested for being "Russian spies" had "posed as journalists" to carry out surveillance on targets as forged press cards and clothing for the Discovery and National Geographic channels found', *Mail Online*, 16 August 2023. [https: / / www.dailymail.co.uk / news/ article - 12411019 / Russian - spies - journalists - surveillance - UK.html](https://www.dailymail.co.uk/news/article-12411019/Russian-spies-journalists-surveillance-UK.html)

(18) Tom Pyman, ‘ “Russian spy couple” rowed with neighbours over satellite dish they fitted the wrong way round - while another “intelligence agent” used seaside guest house as his “HQ” ’, Mail Online, 16 August 2023. <https://www.dailymail.co.uk/news/article-12412195/The-Russian-spy-used-rundown-three-star-seaside-guest-house-English-coast-HQ-007-email-address.html>

(19) Luke Harding and Matthew Weaver, ‘Three Bulgarians suspected of spying for Russia charged in UK’, Guardian, 15 August 2023. <https://www.theguardian.com/uk-news/2023/aug/15/three-bulgarians-suspected-of-spying-for-russia-reportedly-charged-in-uk#:~:text=The%20three%20alleged%20spies%20are,suburban%20properties%2C%20the%20BBC%20reported>

(20) Christopher Felix, *A Short Course in the Secret War*, Madison Books, 2001, p. 65.

(21) Josephine Hart, *Damage*, Virago Press, 2011

(22) Jenna Lorge, ‘Words of wisdom from the world’s greatest branding experts,’ *CEO Magazine.com*, 15 June 2022. <https://www.theceomagazine.com/business/marketing/best-branding-quotes/>

(23) Not uncontentiously. See Rebecca Seales, ‘Let’s save Maya Angelou from fake quotes’, *BBC News*, 13 November 2017. <https://www.bbc.co.uk/news/41913640>

(24) *Harry Potter and the Order of the Phoenix*. Warner Bros., 2007.

- (25) American Heritage Science Dictionary: <https://www.ahdictionary.com/word/search.html?q=cultivar>
- (26) Cambridge Dictionary: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/cultivation>
- (27) Harry Ferguson, *Spy: A Handbook*, Bloomsbury, 2004.
- (28) Dale Carnegie, *How to Win Friends and Influence People*, Vermilion, 2006.
- (29) <https://twitter.com/NtlComedyCenter/status/1616557252084748310>.
- (30) Diana I. Tamir and Jason P. Mitchell, 'Disclosing information about the self is intrinsically rewarding', *Proc Natl Acad Sci USA*. 2012 May 22; 109(21): 8038-8043. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3361411/>
- (31) Ben Macintyre, *A Spy Among Friends*, Bloomsbury, 2014.
- (32) KGB, 'Some Aspects of Training the Operative for Psychological Influence of Foreigners During Cultivation'. <https://www.4freerussia.org/wp-content/uploads/sites/3/2019/11/Some-Aspects-of-Training-the-Operative.pdf>
- (33) Rutger Bregman, *Humankind: A Hopeful History*, Bloomsbury, 2021.
- (34) F. J. Flynn and V. K. B. Lake (2008). 'If you need help, just ask: Underestimating compliance with direct requests for help.' *Journal of*

Personality and Social Psychology, 95(1), 128-143. <https://psycnet.apa.org/record/2008-08084-009>

(35) Melissa de Witte, 'Asking for help is hard, but people want to help more than we realize, Stanford scholar says', Stanford News, 8 September 2022. <https://news.stanford.edu/2022/09/08/asking-help-hard-people-want-help-realize/>

(36) FBI, Elicitation. <https://www.fbi.gov/file-repository/elicitation-brochure.pdf/view>

(37) Social Engineer podcast, Episode 35: Mastering Elicitation with John Nolan. <https://www.social-engineer.org/podcasts/episode-035-mastering-elicitation-with-john-nolan/>

(38) DCSA, Elicitation. <https://www.dcsa.mil/Portals/91/Documents/CI/DCSA-CI-Elicitation-2021.pdf>

(39) Interview with Glaser in Psychology Today, 2019. <https://www.psychologytoday.com/us/blog/conversational-intelligence/201905/the-neuroscience-of-conversations>

(40) Glaser, Conversational Intelligence, p. 158.

(41) ICO, Special Category Data. <https://ico.org.uk/for-organisations/uk-gdpr-guidance-and-resources/lawful-basis/a-guide-to-lawful-basis-for-processing/special-category-data/#scd1>

(42) <https://eu.themyersbriggs.com/en/tools/MBTI>

www.newsweek.com / who - dined - out - american - traitor - super - spy -
robert - hansen - 1196080

(51) Peter Taylor, 'Iraq: The spies who fooled the world', BBC News, 18
March 2013. <https://www.bbc.co.uk/news/uk-21786506>

(52) <https://www.michaelsmithauthor.com/index.html>

(53) Michael Smith, *The Anatomy of a Spy: A History of Espionage and
Betrayal*, The History Press, 2019.

(54) Ferguson, *Spy*, p. 100.

(55) Furnham and Taylor, *The Psychology of Spies and Spying*, p. 56.

(56) Cambridge Dictionary. [https://dictionary.cambridge.org/
dictionary/english/ideology](https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/ideology)

(57) Lee W. Daffin Jr., Ph.D. and Carrie Lane, Ph.D., *Principles of
Social Psychology*, Washington State University, 2021. [https://
opentext.wsu.edu/social-psychology/chapter/module-11-helping-
others/](https://opentext.wsu.edu/social-psychology/chapter/module-11-helping-others/)

(58) Concise Oxford English Dictionary.

(59) Guy Schuh, 'Aristotle on the impossibility of altruism', 2017. [https://
open.bu.edu/handle/2144/20871](https://open.bu.edu/handle/2144/20871)

(60) Stanford Encyclopedia of Philosophy, Hedonism. [https://
plato.stanford.edu/entries/hedonism/](https://plato.stanford.edu/entries/hedonism/)

(61) Arto Klemola, 'Motivations Behind Prosocial Behaviour', 2013.

<https://core.ac.uk/download/pdf/38094767.pdf>

(62) Ven. Masahi Sayadaw, 'The theory of Karma', BDEA / BuddhaNet.

<https://www.buddhanet.net/e-learning/karma.htm>

(63) Vickie Contie, 'Brain imaging reveals joys of giving', NIH, 22 June

2007. <https://www.nih.gov/news-events/nih-research-matters/brain>

[-imaging-reveals-joys-giving](https://www.nih.gov/news-events/nih-research-matters/brain-imaging-reveals-joys-giving)

(64) Larry Dossey, 'The Helper's High', Science Direct, Vol. 14, Issue

6, pp. 393 - 399, November 2018. <https://www.sciencedirect.com/science>

[/article/pii/S1550830718304178](https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1550830718304178)

(65) Concise Oxford English Dictionary.

(66) Law Insider, Intelligence Secret. <https://www.lawinsider.com/dictionary/intelligence>

[dictionary/](https://www.lawinsider.com/dictionary/intelligence)

[intelligence](https://www.lawinsider.com/dictionary/intelligence)

[secret#:~:text=Intelligence%20Secret%20means%20Intelligence%20infor](https://www.lawinsider.com/dictionary/intelligence)

[mation,have%20no%20right%20to%20them](https://www.lawinsider.com/dictionary/intelligence)

(67) FBI, Aldrich Ames. <https://www.fbi.gov/history/famous-cases>

[/aldrich-ames](https://www.fbi.gov/history/famous-cases)

(68) Ferguson, Spy, p. 113.

(69) Furnham and Taylor, The Psychology of Spies and Spying, p. 114.

(70) Bloxham Online, 'Tribute to Peter Barwell', 2 April 2020. [https://](https://bloxham.info/broadsheet/tribute-to-peter-barwell-mar-2020/)

bloxham.info/broadsheet/tribute-to-peter-barwell-mar-2020/

(71) Bloxham School, Obituaries. <https://www.bloxhamschool.com/ob-news/sad-passing-of-distinguished-alumnus-peter-barwell-mbe-csm/>

?doing wp cron=1695324335.5874309539794921875000

(72) <https://www.mbtionline.com/>

(73) <https://jonkabat-zinn.com/>

(74) Robert Cialdini, *Pre - Suasion: A Revolutionary Way to Influence and Persuade*, Random House Business, 2017.

(75) Baz Luhrmann, 'Sunscreen'. <https://www.songlyrics.com/baz-luhrmann/sunscreen-lyrics/>

(76) John S. Burnett, *Where Soldiers Fear to Tread: A Relief Worker's Tale of Survival*, Bantam Dell, 2006.

(77) Nicole DeFalco, 'Influence vs. persuasion: A critical distinction for leaders', *Social Media Today*, 30 October 2009. <https://www.socialmediatoday.com/content/influence-vs-persuasion-critical-distinction-leaders>

(78) Robert B. Cialdini, *Influence, The Psychology of Persuasion*, Harper Business, 2007 edition.

(79) *Ibid.*, p. xvii.

(80) Furnham and Taylor, *The Psychology of Spies and Spying*, pp. 81-4.

(81) *Ibid.*, p. 23.

(82) Ibid., p. 124.

(83) Ibid., p. 294.

(84) Ibid., p. 364.

(85) Cialdini, Pre - Suasion, p.004.

(86) Ibid, p.004.

(87) Facebook, Sadiq Khan. <https://www.facebook.com/sadiqforlondon/videos/as-londoners-will-know-im-proud-that-my-dad-worked-as-a-bus-driver-its-a-tough-a/191948558715628>

(88) Robbie Griffiths, 'Rishi Sunak says serving in a restaurant was his recipe for No 10 success', *The Standard*, 29 November 2022. <https://www.standard.co.uk/news/londoners-diary/londoner-s-diary-rishi-sunak-curry-awards-phoebe-waller-bridge-dehenna-davison-andrew-lloyd-webber-b1043440.html>

(89) Cialdini, Pre - Suasion, p. 206.

(90) Human Dignity Trust, Nigeria. <https://www.humandignitytrust.org/country-profile/nigeria/>

(91) Elaine Shannon, 'Death of the perfect spy', *TIME*, 24 June 2001. <https://content.time.com/time/magazine/article/>

0,9171,164863,00.html

(92) Erin Blakemore, 'The spy who kept the Cold War from boiling over', History, 15 July 2019. <https://www.history.com/news/cold-war-soviet-spy-dmitri-polyakov>

(93) <https://www.theguardian.com/world/2003/feb/05/iraq.usa?INTCMP=SRCH>

(94) <https://www.theguardian.com/world/2011/feb/15/curveball-iraqi-fantasia-cia-saddam>

(95) Julian Borger, 'There were no weapons of mass destruction in Iraq', Guardian, 7 October 2004. <https://www.theguardian.com/world/2004/oct/07/usa.iraq1>

(96) <https://www.open.edu/openlearn/profiles/zw48>

(97) The Open University, Detecting Deception. <https://learning.elucidat.com/course/5e15ef4ca5d25-5e15f0b95185a>

(98) Paul Ekman, Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage, W. W. Norton & Company, 2009, p. 80.

(99) Allan and Barbara Pease, The Definitive Book of Body Language, Orion, 2017, p. 175.

(100) Ibid., p. 91.

(101) Britannica, Vodou. <https://www.britannica.com/topic/Vodou>

(102) Memorias Situadas, Slave Route. <https://www.cipdh.gob.ar/memorias-situadas/en/lugar-de-memoria/la-ruta-del-esclavo/>

(103) Furnham and Taylor, *The Psychology of Spies and Spying*, p. 114.

(104) As covered by podcasts such as those produced by Spyscape (<https://spyscape.com/article/spyscape-tradecraft-the-insiders-view-from-the-cia-kgb-mossad-and-more>) and Washington DC's Spy Museum <https://www.spymuseum.org/podcast/>

(105) Including by the company Diligence LLC: <https://digroup-us.com/international-surveillance>

(106) See, for example, <https://www.intelsecurity.co.uk/courses>

(107) See, for example, <https://www.spymuseum.org/past-events/spy-fest-tradecraft-try-its/2023-01-27/>

(108) Furnham and Taylor in *The Psychology of Spies and Spying*; Ferguson in *Spy: Antonio and Jonna Mendez in The Moscow Rules: The Secret CIA Tactics That Helped America Win the Cold War*, Public Affairs, 2020; and Peter Jenkins in *Surveillance Tradecraft: The Professional's Guide to Covert Surveillance Training*, Intel Publications, 2010

(109) Jenkins, *Surveillance Tradecraft*, p. 295.

(110) Katie Rosseinsky, 'The Courier: Greville Wynne, Oleg Penkovsky and the remarkable true story behind Benedict Cumberbatch's film', *The Standard*, 6 August 2021. <https://www.standard.co.uk/culture/film/>

the- courier - true - story - greville - wyne - oleg - penkovsky - beneditch -
cumberbatch- film - b949269.html

(111) Reproduced from the Spyscape Museum Booklet, with the
permission of John Hunt, Founder and CEO of Spyscape.

(112) Nick Paton - Walsh, Richard Norton - Taylor and Ewen MacAskill,
'The Cold War is over, but rock in the park suggests the spying game still
thrives', Guardian, 24 January 2006. [https://www.theguardian.com/world
/2006/jan/24/russia.politics](https://www.theguardian.com/world/2006/jan/24/russia.politics)

(113) WebMD, Mental Benefits of Walking. [https://www.webmd.com
/fitness-exercise/mental-benefits-of-walking](https://www.webmd.com/fitness-exercise/mental-benefits-of-walking)

(114) May Wong, 'Stanford study finds walking improves creativity',
Stanford News, 24 April 2014. [https://news.stanford.edu/2014/04/24/
walking-vs-sitting-042414/](https://news.stanford.edu/2014/04/24/walking-vs-sitting-042414/)

(115) TED.com. [https://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body
language_may_shape_who_you_are?language=en](https://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_may_shape_who_you_are?language=en)

(116) Nicolas Cesare, 'Do power poses really improve your confidence?',
Newsweek, 29 September 2023. [https://www.newsweek.com/
do-power-poses-work-boost-confidence-1829907](https://www.newsweek.com/do-power-poses-work-boost-confidence-1829907)

(117) Cialdini, Pre - Suasion, p. 119.

(118) Ibid., p. 118.