

## توصیه های حفاظتی در خصوص تخلیه تلفنی

"نشانه انسان عاقل این است که هرچه را می‌داند نگوید" . امام علی (ع)

تخلیه تلفنی عبارتست از تلاش آگاهانه دشمن با بهره گیری از غفلت و یا فریب عوامل خودی به منظور کسب اطلاعات مورد نیاز و یا القای خواسته های خود از طریق برقراری ارتباط تلفنی . در تخلیه تلفنی عامل دشمن پس از برقراری ارتباط تلفنی با عامل خودی بدون فاش کردن هویت واقعی خود و با استفاده از عنوان جعلی و ترفندهای خاص اقدام به جمع آوری اطلاعات طبقه بندی شده یا مهم و بعضاً اطلاعاتی که در ظاهر ارزش چندانی ندارند ولی برای دشمن مهم هستند را می نماید .

**زنگ تلفن همیشه زنگ خبر نیست  
بلکه گاهی زنگ خطر است**

### اهداف کلی دشمن از تخلیه تلفنی

- جمع آوری اطلاعات در خصوص مشکلات داخلی کشور (مانند تورم، گرانی، بیکاری، افزایش قیمتها، تعطیلی بعضی از کارخانه ها، عکس العمل مردم و ...)
- بزرگ و لاینحل جلوه دادن آنها برای ایجاد یأس و ناامیدی در مردم نسبت به آینده.
- کسب اطلاعات از هر گونه حادثه مترقبه و غیر مترقبه و آثار آن از قبیل سیل، زلزله، تصادفات و اقدامات دولت در این رابطه.
- شناسایی مشکلات دستگاه‌های اجرایی کشور و بهره برداری تبلیغاتی از آنها برای ناکارآمد نشان دادن نظام.
- کسب اطلاعات در خصوص مسائل مهم کشور مثل میزان حضور مردم در انتخابات و نتیجه آن، پیامدهای احتمالی انتخابات مثل اعتراضات و اختلافات جناحهای سیاسی و ...
- تلاش برای ایجاد اختلافات مذهبی، سیاسی و قومی در داخل کشور.
- اطلاع یافتن از میزان حساسیت مردم و نظام نسبت به مسائل مختلف جهانی، منطقه ای و داخلی.
- کسب اخبار و اطلاعات، با هدف ایجاد اختلال در روابط جمهوری اسلامی ایران با مجامع بین المللی و کشورهای دیگر.
- عملیات روانی و القای اخبار فریب برای ایجاد یا تشدید اغتشاش در داخل کشور .
- کسب اطلاعات لازم برای انجام عملیات توسط تیم های تروریستی اعزامی به داخل کشور .
- جمع آوری و فروش اطلاعات به سرویس های اطلاعاتی کشورهای متخاصم با نظام جمهوری اسلامی ایران.

### شیوه‌های مورد استفاده دشمن در تخلیه تلفنی و راهکارهای مقابله با آن:

**شیوه اول:** احوال‌پرسی گرم با طرف مقابل و خودمانی نشان دادن خود برای جلب اعتماد وی.

**راه مقابله:** ضمن رعایت احترام تماس گیرنده، صرف ابراز دوست و آشنایی به او اعتماد نکرده و از دادن پاسخ به سؤالات وی طفره روید.

**شیوه دوم:** استفاده از عناوینی نظیر دفتر ریاست جمهوری، وزارت کشور، استانداری، خبرگزاری، بازرسی و ... گفتن اسامی مسئولین مربوطه برای کسب اطلاعات.

**راه مقابله:** ابتدا تماس گیرنده را کاملاً شناخته و بعد به او جواب بدهید. با صرف ادعای کسی که خود را منتسب به ارگانی معرفی می‌نماید نباید به او اعتماد کرد.

**شیوه سوم:** گرفتن حالت حق به جانب و برخورد از موضع بالا توسط تماس گیرنده (معمولاً این شیوه بیشتر در رابطه با ادارات و ارگانهای رده پایین صورت می‌گیرد و فرد مخاطب به محض اینکه نام فلان شخصیت یا مسئول را می‌شنود پشت خط دست و پای خود را گم کرده و اطلاعات درخواستی را در اختیار وی قرار می‌دهد .)

**راه مقابله:** اصولاً مسئولین رده بالا با مسئولین متناظر خود صحبت می‌نمایند. بنابراین ادعای تماس گیرنده نمی‌تواند صحت داشته باشد مگر اینکه اطمینان کامل داشته باشید.

**شیوه چهارم:** تهدید مخاطب به اخراج یا تنبیه های اداری در صورت عدم ارائه اطلاعات با معرفی خود به عنوان مسئول مافوق و یا معرفی خود از نزدیکان شخصیت ها یا رئیس اداره مربوطه.

**راه مقابله:** ندادن اطلاعات به افراد ناشناس از طریق تلفن جرم و تخلف نبوده و هیچ کارمندی به این خاطر مورد مواخذه و مجازات قرار نمی‌گیرد.

**شیوه پنجم:** کم اهمیت وانمود کردن اطلاعات درخواستی و تحریک و ایجاد شوک و یا تردید در مخاطب برای گرفتن اطلاعات مورد نظر.

**راه مقابله:** اطلاعات مورد نظر دشمن اگر چه ظاهراً کم اهمیت باشد برای او با ارزش محسوب می‌شود. پس اطلاعات کم اهمیت را هم نباید ارائه دهید.

**شیوه ششم:** تشویق مخاطب به حفظ اسرار اداره و برای اینکه تردید تخلیه شونده را برطرف نماید وی را هم مانند خود به عنوان محرم اسرار خطاب نموده و در حالت شرایط روانی مناسب اطلاعات مورد نیاز را کسب می‌نماید.

**راه مقابله:** اگر کسی تشویق برای حفظ اسرار می‌کند پس خود نیز نباید اطلاعات مهم را از طریق تلفن درخواست نماید.

**شیوه هفتم:** با دادن اطلاعات غلط و با تحریک احساسات مخاطب، جزئیات بیشتری از واقعه مورد نظر را درخواست می‌کند.

**راه مقابله:** مطالبی را که تماس گیرنده می‌گوید حتی اگر بدانید صحیح نیست بصورت احتمالی و کلی تأیید کرده و از دادن اطلاعات بیشتر امتناع کنید.

**شیوه هشتم:** طرح پرسشهای پی در پی تا فرد تخلیه شونده فرصت سؤال کردن نیابد.

**راه مقابله:** از پاسخ دادن به سؤالات طفره رفته و سؤال را با سؤال پاسخ دهید که اولاً نظم فکری و پیش فرضهای تماس گیرنده را به هم بریزد، ثانیاً فرصت لازم برای طرح سؤال و فکر کردن و پی بردن به ماهیت تماس گیرنده را داشته باشید.

**شیوه نهم:** تماس گیرنده در مواردی که احتمال می‌دهد مخاطب حساس شده موضوع صحبت را تغییر و ماهیت خود را مخفی نگه داشته و در فرصت مناسب مجدداً به موضوع اصلی باز می‌گردد.

**راه مقابله:** اگر تماس گیرنده قصد تغییر موضوع و فاصله گرفتن از موضوع اصلی را دارد باید بدانید که از حساسیت ما احساس خطر کرده و قصد گریز از لو رفتن را دارد.

**شیوه دهم:** در مواقعی که مخاطب از هویت تماس گیرنده سؤال می‌کند او بجای جواب دادن، سؤال دیگری مطرح می‌کند.

**راه مقابله:** لازم است آنقدر بر سؤال خود اصرار و پافشاری کنید که تماس گیرنده از طرح سؤال منصرف شده و مجبور به پاسخگویی به سؤال شما بشود.

**شیوه یازدهم:** تماس گیرنده خود را به عنوان یکی از انبوه هواداران و طرفداران فرد مخاطب معرفی کرده و از موضع طرفداری، همدردی و حتی دلسوزی وارد می‌شود.

**راه مقابله:** صرف ادعا آنهم از طریق تلفن دلیلی بر آشنا یا دلسوز بودن تماس گیرنده نمی‌تواند باشد لذا منطقی نیست به ادعای افراد ناشناس اعتماد کرده و سفره دل خود را بگشایید.

**شیوه دوازدهم:** تماس گیرنده ممکن است شماره تلفن همراه فرد مورد نظر را بدست آورده و ضمن تماس با وی اقدام به تخلیه تلفنی نماید.

**راه مقابله:** صرف اینکه کسی با شماره تلفن همراه ما تماس گرفت نباید به او اعتماد کرد چرا که بدست آوردن شماره تلفن همراه کار مشکلی نیست.

**شیوه سیزدهم:** استفاده از کلمات و اصطلاحات خاص هر گروه اجتماعی (روحانی، نظامی، اداری، دانشگاهی و...) برای جلب اعتماد مخاطبان و بدست آوردن اطلاعات مورد نظر.

**راه مقابله:** نباید با شنیدن این اصطلاحات با تماس گیرنده احساس قربت و نزدیکی نموده و اطلاعات درخواستی را ارائه کنید بلکه ضمن صحبت، باید سعی کنید هویت او را شناسایی نمایید.

**همیشه و همه جا مواظب تخلیه تلفنی دشمن باشید.**