

Criterii pentru stabilirea distanței optime între analistul de intelligence și factorii de decizie

Mircea MOCANU

Ministerul Apărării Naționale
Direcția Generală de Informații a Apărării
mirceamocanu@yahoo.com

Abstract

Distanța operațională dintre analistul de intelligence și factorii de decizie nu trebuie tranșată ca o sentință, ci trebuie stabilită diferențiat, anume cu atât mai redusă cu cât conținutul acționabil / de avertizare este mai mare. Relația optimă între analistul de intelligence și factorii de decizie este că regula de aur pe care trebuie să o urmeze analiștii este aceea de a nu se substitui factorilor de decizie. Recomandarea de soluții practice constituie Rubiconul care marchează trecerea analistului în categoria factorilor de decizie, în zona deontică, și îl descalifică în calitate de analist de intelligence onest, pentru că îi compromite obiectivitatea profesională, valoarea sa epistemică.

Keywords: analist de intelligence, beneficiar, nivel strategic, informații acționabile.

Problema relației dintre analist și beneficiar

Problema măsurii în care analistul de intelligence menține sau nu o legătură apropiată cu beneficiarii produselor sale datează, în formă teoretizată, din vremea reputatului Sherman Kent, adevărat fondator al teoriei informațiilor de securitate contemporane. Problema distanței dintre analistul de intelligence și beneficiar sau, cum o denumesc James Wirtz, „combinația intelligence - politic”, „este o chestiune critică a guvernării actuale”¹.

În prezent, există două curente de gândire în ceea ce privește acest parametru important al activității de intelligence. Cronologic, primul curent de gândire este teoria asociată școlii lui Sherman Kent și presupune asigurarea independenței analiștilor și detașarea acestora de interesul politic

¹ James J. Wirtz: *The Intelligence-Policy Nexus*, în *Strategic Intelligence*, coordonat de Loch K. Johnson, Praeger Security International, Westport, Connecticut, SUA, 2007, p 139.

al beneficiarului, în baza principiului conform căruia sprijinul eficient de intelligence este cel realizat independent. Cel de-al doilea curent de gândire în privința distanței optime între analiști și beneficiari este definit de opinia promovată de Robert M. Gates, fost director al CIA, în anii '80. Abordarea lui Robert Gates urmărește valoarea de întrebuințare a produselor informative și recomandă o relație strânsă între producătorul de „informații acționabile” și consumatorul lor, pentru a asigura efectul maxim al sprijinului informativ². Această controversă de principiu s-a referit, în general, la nivelul strategic / politic, anume „spațiul sacru dintre analiza de intelligence și decizia politică”³.

Ceea ce facilitează, în general, legătura simbiotică dintre analist și factorii de decizie, în special la nivel strategic, este, pe de o parte, faptul că aceștia din urmă tind să formeze un consens în problemele majore de securitate națională sau de alianță / coaliție, iar pe de altă parte, analiștii lasă deoparte opinii personale privind acțiunea necesară și se concentrează pe furnizarea celor mai bune produse către decidenți, căutând să fie cât mai scrupuloși în privința obiectivității⁴. Cu toate acestea, „puține alte relații din domeniul guvernării implică atâtea provocări sau produc atâtea controverse ca interacțiunea dintre factorii de decizie politică și profesioniștii de intelligence”⁵.

Nu există consens în ceea ce privește distanța funcțională optimă între analist și beneficiar, dar logica pare a susține faptul că interrelaționarea cea mai eficientă ar fi dialogul permanent, analiștii trebuind să se aștepte din partea beneficiarilor la întrebări privind raționamentul urmat și posibile direcții de evoluție / acțiune, în timp ce, la rândul lor, analiștii trebuie să explice limitările impuse de insuficiența datelor și informațiilor (limitări valabile în cazul oricărei structuri de intelligence). Capacitatea de a transmite răspunsul necesar și transparența în succesiunea argumentării logice a evenimentelor sunt esențiale, astfel de evaluări putând fi transmise mai bine și mai ușor prin discuții deschise și dialog direct decât prin diseminarea unor produse analitice „statice”⁶. Cooperarea foarte apropiată este însă rareori posibilă și, de altfel, nici nu este clar că este totalmente benefică.

² Apud James J. Wirtz: *op. cit.*, pp. 139-141.

³ Harold M. Greenberg: *Intelligence of the Past; Intelligence for the Future*, în Loch K. Johnson, *op. cit.*, p. 169.

⁴ Apud John Holister Hedley: *The Challenges of Intelligence Analysis*, în *Strategic Intelligence*, coordonat de Loch K. Johnson, citat p. 128.

⁵ James J. Wirtz: *op. cit.*, p. 139.

⁶ Mircea Mocanu: *Analiza de intelligence în domeniul informațiilor pentru apărare și securitate națională*, Revista română de studii de intelligence, Nr. 5 / iunie 2011, pp. 62-63.

Dimpotrivă, activitatea analistului izolată de beneficiarul produselor sale nu face decât să scadă substanța acționabilă a analizei și să sporească improvizația și generalizarea în privința înțelegerii cerințelor decizionale, deci a motorului întregului ciclu informativ. „Prin contrast, relația colaborativă capacitează analiștii să își însușească o percepție de valoare asupra necesarului informativ al factorului de decizie”⁷ și, în acest fel, să ajusteze conținutul acționabil și cadența produselor informative realizate.

Legătura necesar a fi construită între analist și beneficiar este descrisă plastic și concis de către William Nolte, care susține că întrebarea „Ce vreți să știți?” nu poate fi separată de întrebarea „Cine vrea să știe și de ce?”⁸.

În ultimă instanță, scopul analizei nu este să prezică viitorul, ci să ajute factorii de decizie să modeleze viitorul prin sesizarea pericolelor sau identificarea oportunităților de promovare a intereselor statului în mod multidimensional, prin mijloace diplomatice, militare și economice, diplomatie publică și prin acțiuni sub acoperire, identificând vulnerabilitățile strategice și tactice ale liderilor, partidelor și grupărilor și mișcărilor ostile statului, factorii care pot fi influențați, rezultatele probabile ale cursului de acțiune adoptat și evaluând punctele forte și cele slabe ale adversarilor⁹. Prin activitatea de analiză specializată în informații de securitate, serviciul de informații are competența de a depozita, prelucra și genera conținuturi de specialitate, deci constituie autoritatea epistemică pentru domeniul informativ.

William Odom, fost director al Agenției Naționale de Securitate a SUA (NSA), aprecia că „analiza și producția sunt cel mai bine realizate în apropierea utilizatorilor produsului de intelligence, în mod normal prin compartimente de intelligence în cadrul organizației utilizatorului (...), unde este mai bine plasată pentru a fi mai bine acordată în vederea unui răspuns mai potrivit nevoilor utilizatorului”¹⁰. Bineînțeles, acest deziderat este condiționat de resurse și nu este accesibil organizațiilor mai mici, dar, de exemplu, decidenții politici și legiuitorii din state mari dispun de

⁷ John Holister Hedley: *op.cit.*, p. 131.

⁸ William M. Nolte: *Rethinking War and Intelligence*, în volumul *Rethinking the Principles of War*, coordonat de Anthony McIvor, editat de Naval Institute Press, 2006, Annapolis, Maryland, SUA, p. 426.

⁹ Apud Ovidiu Ilie Frățilă: *Capacitatea de adaptare a analizei de „intelligence” – factor determinant în condițiile evoluției actuale a mediului de securitate*, Sesiunea anuală de comunicări științifice cu participare internațională a Centrului de Studii Strategice de Apărare și Securitate „Politici și strategii în gestionarea conflictualității”, Vol. 5, *Despre orizontala și verticala securității*, 20-21.11.2008, București, pp. 155-168.

¹⁰ William E. Odom: *Fixing Intelligence for a More Secure America*, Yale University Press, New Haven, 2003, p. 20.

consilieri de intelligence puși la dispoziție de serviciile de informații. Aceștia, de regulă, sunt analiști.

În cazul structurilor de securitate, decidenții politici preiau funcțiile, de regulă, cu viziuni pre-formate asupra mediului de securitate global și cu intenții conturate privind obiectivele politice¹¹. Datorită mediului militar, care este mai omogen, fiind specializat, factorii de decizie militari se familiarizează mai ușor cu evaluări de intelligence, în special atunci când avem în vedere nivelul operativ și tactic. Raportarea la adevăr este aproximată din datele și informațiile pe care le deține analistul și din evaluările acestuia, cu mențiunea că analistul își va pune propria amprentă asupra interpretării, dar într-o manieră intenționată a fi minimalistă.

Examinând sprijinul informativ ca proces de comunicare între două părți, se constată semnificația unuia dintre principiile comunicării tranzacționale, anume faptul că rolul fiecăreia dintre părți determină caracterul comunicării, prin adaptarea comunicării pentru a servi relația definită de rolul părților¹². Rolurile în această relație sunt relevante pentru studierea raportului de funcționalitate între cele două părți implicate în sprijinul informativ pentru că definesc limita dintre întreaga structură de intelligence – domeniul epistemic – și factorul de decizie, care aparține domeniului deontic, responsabil pentru comenzi pe o anumită treaptă din sistemul deservit. În cazul sprijinului informativ este vorba despre sistemul militar, sistemul securității naționale sau, mai larg, cel al Alianței Nord-Atlantice). Acest lucru subliniază limita clară unde structura de intelligence trebuie să se oprească pentru a nu periclita rolul său epistemic. Această „linie roșie” este bariera unde produsul de intelligence, fie acesta și informarea verbală, trece în domeniul deontic, adică propune soluții, recomandă o anumită decizie sau alta, asumându-și, în acest fel, un alt rol, rolul deontic.

Analistul se va limita la interpretarea faptelor și evenimentelor și la formularea evaluărilor. El va examina impactul diferitelor cursuri de acțiune, fără însă a face recomandări beneficiarilor cu privire la calea de urmat. Analistul va căuta să evite atât subiectivitatea dată de aspectul politic al judecății beneficiarului, cât și pericolul de a defini adevărul în funcție de beneficiar¹³. Aceste ultime cerințe constituie tabu-uri ale activității de intelligence care, în general, preferă această abordare pentru că îi oferă „libertatea intelectuală de a-și urma interesul (profesional) în limitele unor îndrumări mai largi create de managerii activității de intelligence”¹⁴.

¹¹ James J. Wirtz: *op. cit.*, p. 143.

¹² *Apud* Sandra Hybels, Richard Weaver II: *Communicating Effectively*, Random House, New York, 1986, p. 14.

¹³ *Apud* Mircea Mocanu: *op. cit.*, p. 63.

¹⁴ James J. Wirtz: *op. cit.*, p. 143.

Limitele distanței dintre analist și beneficiar variază deci între niciun contact și contactul intens, cu formularea de recomandări privind decizia ce urmează a fi luată. Situația «contact zero» este cazul produselor cu destinație suficient de largă încât să nu presupună vreun feed-back imediat sau lămuriri necesare beneficiarului. Cealaltă limită constă și în «*linia roșie*» profesională în analiza de intelligence, „cortina sacră dintre intelligence și politicieni”¹⁵, anume abținerea de a face recomandări concrete factorilor de decizie, de a oferi soluții beneficiarului, atribut strict al comenzii și nu al sprijinului informativ.

John Hedley explică¹⁶ această cerință imperativă prin necesitatea de a proteja obiectivitatea analistului, care ar putea deveni tentat să sugereze soluțiile pe care le percepe a fi preferate de factorul de decizie: „Analistii trebuie să meargă pe sârmă pentru a nu deveni prescriptivi în mod explicit. Ei trebuie să ilumineze alternativele, dar nu să sugereze care anume trebuie urmată. Colaborarea lor cu factorii de decizie politică... sporește riscul politizării activității de intelligence și crește presiunea asupra analiștilor să reziste acestei tendințe. Conceperea estimărilor de intelligence nu înseamnă în niciun chip ajustarea conținutului acestora pentru a obține favoarea receptorului produsului informativ, ci înseamnă conceperea estimărilor cât se poate de relevante prin răspunsul cât mai adecvat la necesitățile particulare de informații ale factorului de decizie. Cea mai de seamă chemare a analiștilor este aceea de a oferi puterii adevărul”.

Același lucru este susținut¹⁷ de Mark Lowenthal, cu accent pe domeniul strategic: „Intelligence are un rol de sprijin și nu trebuie să treacă *linia roșie* în târâmul susținerii de opțiuni politice. Ofițerii de intelligence care interacționează cu factorii de decizie politică trebuie să mențină o anumită obiectivitate și să nu alunece către susținerea unor opțiuni politice sau a unor obiective”.

Un moment de răscruce pentru «logofătul de taină» este acela când, după expunerea evaluării de intelligence, decidentul poate întreba: «Și ce ar fi de făcut?». Aici, din nou, există două curenți de gândire¹⁸:

¹⁵ Gary J. Schmitt: *Truth to Power? Rethinking Intelligence Analysis*, în volumul *The Future of American Intelligence*, editat de Peter Berkowitz, Hoover Institute Press, 2005, p. 53.

¹⁶ John Holister Hedley: *op. cit.*, pp. 131-132.

¹⁷ Mark M. Lowenthal: *Intelligence. From Secrets to Policy*, Congressional Quarterly Press, Washington DC, 2003, p. 3.

¹⁸ Apud Sergiu T. Medar: *Intelligence pentru comandanți*, Editura Centrului Tehnic Editorial al Armatei, București, 2007, p. 18.

- un punct de vedere mai vechi susține că reprezentantul structurii de intelligence trebuie să se rezume la evaluările prezentate și să decline orice intruziune în domeniul deciziei;
- unii teoreticieni moderni susțin că structura de intelligence trebuie să își asume atribuții de consiliere și să ofere decidentului câteva variante, cu scenarii ulterioare, fără a recomanda însă exact o variantă favorită.

Consider însă că există și o a treia cale și o soluție mai procesuală a acestei dileme, anume reprezentantul structurii de intelligence să recomande care anume vulnerabilități ale inamicului și care oportunități ale situației ar fi cel mai profitabil să fie exploatate. Nu mai mult. În continuare, decidentul poate expune el însuși câteva variante de soluție și să ceară structurii de intelligence să evalueze impactul acestor soluții asupra inamicului și opțiunile ulterioare ale acestuia și ale altor actori relevanți pentru situația dată. Uneori, acest lucru trebuie să se realizeze foarte rapid, alteori este posibilă o analiză pe îndelete sau chiar un proces iterativ.

Se poate argumenta că obiectivul fundamental al analizei este risipirea incertitudinii însă, după cum arăta Clausewitz, „în război... acțiunea vizează mai degrabă succesul probabil și nu cel sigur... uneori, îndrăzneala uluitoare este cea mai de seamă înțelepciune”. Astfel, decizia nu trebuie neapărat să urmeze calea cu cea mai redusă incertitudine identificată de analiștii de intelligence.

Această abordare poate fi sprijinită chiar instituțional, prin bariere procedurale și chiar fizice, care previn influențarea, de către politicieni, a cerințelor de intelligence și răspunsurilor incluse în produsul informativ finit. De altfel, managerii activității de intelligence favorizează de multe ori această abordare pentru că ea asigură prestigiul serviciului / comunității de intelligence, ca furnizor constant de sprijin profesionist cu evaluări obiective, neîntinate de influențe partizane¹⁹.

Niveluri de sprijin de intelligence cu informații acționabile

În cazul sprijinului informativ periodic, cu informări care contribuie la acumulări cognitive și estimări care nu produc în primul rând avertizare, având un conținut redus de informații acționabile, distanța dintre analist și beneficiar este mare, indiferent de nivelul beneficiarului și nu există pericolul vicierii obiectivității analistului prin tentația incursiunii în domeniul decizional. Pe de altă parte, sprijinul cu estimări de intelligence

¹⁹ *Apud James J. Wirtz: op. cit., p. 141.*

realizate independent asigură avertizarea beneficiarilor asupra unor probleme care nu constituie obiectul atenției în mod curent, pentru că nu impun acțiune imediată sau într-un orizont de timp care să genereze cerințe de produse cu conținut ridicat de informații acționabile. Este important, însă, ca analistul să asocieze acestor produse suficientă substanță de avertizare, încât ele să nu fie considerate inutile sau, cel mult, produse de calitate, dar de informare generală.

În cazul estimărilor de tip strategic, de exemplu anuale, putem admite definiția analizei oferită de către Robert Mathaus conform căreia analiza este „descompunerea unei probleme mari într-un număr de probleme mai mici și desfășurarea unei operații mentale pe date cu scopul de a se ajunge la o concluzie sau o generalizare”. Analiza de intelligence va trebui să aibă în vedere atât mediul extern, cât și cel intern, pentru a putea determina riscurile, amenințările și vulnerabilitățile statului, pentru a putea furniza factorilor decizionali naționali sau internaționali produsele informative necesare fundamentării deciziilor²⁰. În cazul României, riscurile și amenințările din zona apărării și securității naționale sunt definite și precizate în Strategia Națională de Apărare, din anul 2010²¹. Bineînțeles că baza acestui tip de activități este planul strategic de informații, aflat la dispoziția fiecărei autorități naționale, producția de intelligence fiind subsumată acestuia. Circumstanțele în care este realizată analiza informativă implică situații de o extremă complexitate și ambiguitate, aspectul complex și controversat fiind generat de faptul că analiștii nu sunt informați în mod substanțial asupra intențiilor factorilor de putere la diferite niveluri și, cu atât mai puțin, asupra celor ale adversarilor sau ale altor actori. „Diferiți consumatori de produse informative nu trebuie tratați ca o entitate monolitică; fiecare are diferite tendințe, cerințe de raportare și planificări proprii care generează implicații asupra vitezei, deschiderii și specificității produselor de intelligence”²².

Totodată, atunci când sunt necesare anumite predicții, analistul va trebui să ia în considerare dacă beneficiarul este un veteran în politică sau nu, dacă are experiență analitică sau nu. În cadrul sistemului de intelligence, ar trebui să se desfășoare, în mod continuu, verificări și ajustări ale analizelor și evaluărilor analiștilor de către mai mulți experți, aflați la diferite niveluri și diferiți ca viziune, mulți dintre aceștia nefiind

²⁰ *Apud* Mircea Mocanu: *op. cit.*, p. 63.

²¹ * * *: Strategia Națională de Apărare, București, 2010, p. 13.

²² Keith J. Masback / NGA, Sean Tytler: *Refocusing Intelligence. The Art of Analysis*, în Anthony McIvor, *op. cit.*, p. 536.

familiarizați cu modalitatea de receptare a unui anumit produs analitic de către un anumit beneficiar. Cu alte cuvinte, produse informative importante, cum este cazul estimărilor strategice la nivel național, sunt analizate de echipe mixte interagenții, iar riscul major în acest caz este ca analiștii respectivi, fie să devină politizați, fie să devină nerelevanți pentru factorii de decizie. Și în acest caz, distanța dintre analist și factorii de decizie poate fi asigurată să fie suficient de mare pentru a se evita riscul vicierii evaluărilor prin intervenția politicului.²³

Apar însă influențe de natură politică atunci când trebuie armonizate estimări produse de diferite servicii, în cadrul comunității naționale de intelligence sau estimări produse de structurile de analiză din diferite țări, în cazul estimărilor agreate de alianță, cum ar fi Evaluarea Strategică de Intelligence a NATO (NSIE). În cazul acestor produse realizate prin cooperare, apare aspectul de partizanat generat de interesul părților de a menține în produsul final reprezentativitatea unor domenii sau subiecte care servesc intereselor instituționale sau naționale proprii.

Revenind la relația directă între intelligence și decizie, după cum arăta²⁴ fostul director al CIA, Robert Gates, „dacă ofițerii de intelligence nu coboară în tranșee cu factorii de decizie, nu le înțeleg problemele și nu le cunosc obiectivele, ...cum evoluează procesele și cine sunt actorii, ei nu pot sub nicio formă asigura estimări relevante sau oportune, care să contribuie la luarea de decizii bine fundamentate”.

În aceste situații însă, analistul nu oferă recomandări de acțiune imediat, pe baza estimărilor sale, ci participă la un proces iterativ de planificare, în cadrul căruia evaluează impactul unor variante de decizie și reacția probabilă a adversarului sau evoluția fenomenului, pas cu pas. În această situație, analistul devine planificatorul care acționează în echipă cu beneficiarii și rolul său cel mai benefic este cel de «avocat al diavolului», pentru a testa soluțiile examinate chiar în cursul planificării. La acest nivel de sprijin informativ direct, substanța acționabilă a estimărilor se fructifică rapid și ciclul de intelligence se repetă cu o cadență sporită, de cele mai multe ori chiar scurtcircuitat. Analistul își poate păstra obiectivitatea la fiecare pas al sprijinului decizional, dar succesiunea planificării concentrează valoarea acțională a sprijinului informativ, generând o activitate integrată informativ-decizională. Această situație corespunde fie situațiilor de criză la nivel strategic, în cazul factorilor de decizie politico-militar, fie în cazul acțiunilor militare (mai ales în operații speciale) în cazul

²³ *Apud* Mircea Mocanu: *op. cit.*, p. 64.

²⁴ Gary J. Schmitt: *op. cit.*, p. 53.

statelor majore la nivel tactic sau acțiunilor speciale ale serviciilor secrete, unde factorii de decizie sunt ei înșiși ofițeri de informații.

Astfel, în domeniul informațiilor militare, cel puțin la nivel operativ și tactic, este eronată interpretarea că analiza de intelligence își pierde din obiectivitate, întrucât se diminuează tendința ca, pe măsură ce devin conștienți de presupunerile beneficiarilor și de preferințele acestora, analiștii să furnizeze, conștient sau nu, analize care se vor conforma preferințelor factorilor de decizie. Concret, intenția comandantului nu constituie o soluție preferată, iar prezentarea unui adevăr necosmetizat (de fapt aproximare de adevăr) și chiar cât mai succint către beneficiari este baza acestui tip de analiză, care sprijină opțiuni operaționale sau tactice.²⁵

Astfel, pe măsură ce tensiunile sau criza escaladează sau în cursul acțiunilor de luptă, beneficiarii trebuie să comunice cu analiștii din ce în ce mai intens și direct, pentru a crește fluxul informativ și ritmul de desfășurare a analizei, deci al ciclului acțiune-reacție specifică acțiunilor de luptă. În cazul acțiunii intense, la orice nivel, beneficiarii au nevoie de informații care să contribuie la rezolvarea problemelor, nu de analize ample care să scoată în evidență diferite aspecte ipotetice și profunzimi ale fenomenelor sau amănunte metodologice.²⁶

Integrarea activității analistului de intelligence direct în planificarea măsurilor de răspuns la criza de nivel strategic sau direct în planificarea operațională determină și protecția obiectivității analizei față de politizarea cauzată de înșiși managerii de intelligence. Aceștia pot denatura analiza în mai multe feluri, în general de manieră birocratică, fie prin interpretarea eronată a cerințelor beneficiarilor, fie prin atitudinea subiectivă față de rezultatele diferiților analiști, fie prin presiuni de natură organizațională (rațiuni de management al resurselor, de promovare, de construcție / dezvoltare instituțională). În cazul integrării determinate de ritmul alert al acțiunii în condițiile Războiului Bazat pe Rețea, managerii de intelligence pur și simplu nu mai pot ține pasul cu viteza ciclului informativ și, în acest fel, nu mai pot denatura analiza de intelligence.

De altfel, chiar riscurile ce apar în teoria lui Robert Gates sunt depășite, înșiși factorii de decizie fiind prea absorbiți de acțiunea concretă pentru a influența în mod inadecvat analiza de intelligence. Astfel, Războiul Bazat pe Rețea sau, prin extensie, dinamica evoluțiilor politice în situații de criză, în condițiile Erei informaționale, prezintă caracteristici care sprijină

²⁵ *Apud* Mircea Mocanu: *op. cit.*, p. 63.

²⁶ *Apud* James J. Wirtz: *op. cit.*, p. 143.

menținerea obiectivității analizei de intelligence chiar în condițiile cooperării strânse între analiști și factorii de decizie.

Oricum, din punct de vedere managerial, este extrem de dificil să se stabilească proceduri și criterii standard pentru distanța dintre analist și beneficiar, nu numai din cauze obiective, legate de probleme în discuție sau nivelul de acționabilitate necesar, dar și din motive subiective, legate, în primul rând, de stilul de lucru al factorilor de decizie și de convingeri ale managerilor de intelligence.

Pentru cazuri de sprijin de intelligence individual, de regulă la nivelul cel mai înalt, „în relația liderului / comandantului cu reprezentantul structurii de informații... este foarte importantă relația directă dintre cei doi. O relație prea familiară îl poate face pe reprezentantul structurii de informații să-și piardă obiectivitatea și să se identifice prea mult cu ideile și părerile liderului. El simte că a contribuit la acestea și devine partizanul lor, fiind tentat să caute argumente care susțin ideile acceptate, ignorând sau acordând mai puțină atenție informațiilor care le contrazic”²⁷.

Pe de altă parte, „o relație prea distantă poate să-l facă pe lider sau comandant să piardă oportunitatea unui dialog cu reprezentantul structurii de informații”²⁸.

Costul instituțional al orientării accentuate către informații acționabile este concretizat prin faptul că serviciile de informații, fiind interesate să obțină succes în activitate, măsoară acest succes prin ponderea de produse cu conținut acțional ridicat, deci răspunsul concret la cerințele factorilor de decizie. Există, astfel, riscul ca profunzimea analizei și avertizările produse ca urmare a analizei independente să nu fie cuprinse în metrica succesului activității de intelligence și, în consecință, interesul analitic pur profesional, de perspectivă, chiar contemplarea calmă a problemelor de intelligence, să nu mai fie apreciate de manageri și să fie marginalizate de către analiști.²⁹

Pe de altă parte, dat fiind că resursele analitice sunt considerate un bun comun întregii structuri de intelligence, orice compartiment al instituției / comunității se simte îndreptățit să ceară produse de analiză pentru propriile nevoi legitime. În acest fel, managerii de intelligence întâmpină dificultăți mari în prioritizarea muncii analiștilor, efectul fiind, de asemenea, marginalizarea și minimizarea analizei independente.³⁰

²⁷ Sergiu T. Medar: *op. cit.*, p. 19.

²⁸ *Idem.*

²⁹ *Apud* James J. Wirtz: *op. cit.*, p. 147.

³⁰ *Idem*, p. 148.

De aceea, este important ca efortul producerii de informații acționabile să nu consume întreg timpul analistului, care trebuie să desfășoare și investigații independente, cercetarea „la rece” asupra unor fenomene și cursuri de acțiune laterale celor urmărite prioritar de beneficiar, pentru a permite identificarea unor tendințe, riscuri, amenințări și oportunități care nu constituie obiectul atenției imediate a factorului de decizie. „Analiștii au nevoie de spațiu propriu, liber de constrângerile stabilite de factorii de decizie sau chiar de managerii analizei de intelligence, pentru a-și urma propriile inspirații și preocupări, liberi de prioritățile politice curente”³¹. De regulă, analiza efectuată în aceste zone beneficiază de maximum de creativitate și eficiență, pentru că oferă gândirii toate azimuturile de germinare și iluminare ca etape ale gândirii creative.

Concluzii privind distanța optimă dintre analist și beneficiar

Problema distanței dintre analist și beneficiar ca dilemă sistemică de intelligence apare pregnant în situația analiștilor care lucrează în apropierea deciziei politice, ca și a celor care lucrează în planificarea operațională, mai ales la nivel tactic: acești analiști sunt angrenați profund în problemele beneficiarului. Pe de altă parte, beneficiile erei informaționale favorizează nu numai apropierea instituționalizată, dar și dialogul informal între analist și decidentul politic, producând chiar o implozie a ierarhiei. Astfel, „revoluția informațională poate chiar modifica *nexusul* intelligence – politică prin crearea unei dinamici cu totul nouă”³² în această relație, în modalități care nu apar în viziunile lui Sherman Kent sau Robert Gates. Un număr mare de factori, între care noile realități ale mediului de securitate și cele ale Erei informaționale, în special specificul crizelor și conflictelor cu caracter neconvențional, revoluția conceptuală adusă de arhitectura Războiului Bazat pe Rețea, dar și creșterea diversității și exigenței beneficiarilor și diversitatea tipurilor de produse informative impun căutarea unui nou model de soluționare a problemei distanței optime între analistul de intelligence și consumatorul de informații de securitate.

Consider că distanța operațională dintre analistul de intelligence și factorii de decizie nu trebuie tranșată ca o sentință, ci trebuie stabilită diferențiat, anume cu atât mai redusă cu cât conținutul acționabil / de avertizare este mai mare. Astfel, în cursul acțiunilor de luptă sau în gestionarea crizelor politice de nivel strategic, analiștii lucrează permanent

³¹ James J. Wirtz: *op. cit.*, p. 144.

³² *Apud* James J. Wirtz: *op. cit.*, p. 140.

în legătură directă cu factorii de decizie și contribuie permanent și integrat la luarea deciziilor de nivel tactic, respectiv strategic.

Concluzia generală privind relația optimă între analistul de intelligence și factorii de decizie este că regula de aur pe care trebuie să o urmeze analiștii este aceea de a nu se substitui factorilor de decizie. Recomandarea de soluții practice constituie Rubiconul care marchează trecerea analistului în categoria factorilor de decizie, în zona deontică, și îl descalifică în calitate de analist de intelligence onest, pentru că îi compromise obiectivitatea profesională, valoarea sa epistemică.

Consider că factorii de decizie trebuie să își rezerve dreptul de a opta pentru soluții curajoase, pentru variante surprinzătoare și ingenioase, generate de flerul personal și – să nu ocolim cuvântul – de scânteia de geniu care ar trebui să caracterizeze un comandant sau un politician de succes. Acest raport nu diminuează cu nimic valoarea sprijinului de intelligence, care își păstrează propria substanță de rafinament și profunzime.

Bibliografie

1. James J. Wirtz: *The Intelligence-Policy Nexus*, în *Strategic Intelligence*, coordonat de Loch K. Johnson, Praeger Security International, Westport, Connecticut, SUA, 2007.
2. Mircea Mocanu: *Analiza de intelligence în domeniul informațiilor pentru apărare și securitate națională*, Revista română de studii de intelligence, Nr 5 / iunie 2011.
3. William M. Nolte: *Rethinking War and Intelligence*, în volumul *Rethinking the Principles of War*, coordonat de Anthony McIvor, editat de Naval Institute Press, 2006, Annapolis, Maryland, SUA.
4. William E. Odom: *Fixing Intelligence for a More Secure America*, Yale University Press, New Haven, 2003.
5. Gary J. Schmitt: *Truth to Power? Rethinking Intelligence Analysis*, în volumul *The Future of American Intelligence*, editat de Peter Berkowitz, Hoover Institute Press, 2005.
6. Mark M. Lowenthal: *Intelligence. From Secrets to Policy*, Congressional Quarterly Press, Washington DC, 2003.