



FFI-rapport 2013/02885

# Trick or treat? – samfunnsvitenskapelige refleksjoner rundt militær villedning



Nina Hellum





**Trick or treat?  
– samfunnsvitenskapelige refleksjoner rundt militær villedning**

Nina Hellum

Forsvarets forskningsinstitutt (FFI)

23. januar 2014

FFI-rapport 2013/02885

1207

P: ISBN 978-82-464-2332-6

E: ISBN 978-82-464-2333-3

## **Emneord**

Villedning

Menneskelige faktorer

Informasjonsoperasjoner

Antropologi/sosiologi

Kulturell kontekst

## **Godkjent av**

Kjell Olav Nystuen

Prosjektleder

Anders Eggen

Avdelingsjef

## Sammendrag

Høsten 2011 og 2012 var representanter fra FFI-prosjektet “Militære informasjonsoperasjoner” deltakere ved symposier i ”Military Deception” (MILDEC) / villedning ved Cranfield University i England. Denne rapporten beskriver noen av bidragene, i særlig grad representert ved arrangør Simon Hendersons teorier og modeller for forståelse av MILDEC. Et par av de sivile presentasjonene vil også bli omtalt, da en av de underliggende tesene for symposiet er at den inspirasjon og kreativitet man kan få fra andre domener enn de militærfaglige er viktige. De rent militære presentasjonene var av graderingshensyn begrenset i omfang og mindre praktisk relevante, og blir derfor ikke referert til i særlig grad her.

For å sette faget i en annen kontekst, er det også lagt vekt på tanker og teorier fra samfunnsvitenskap, herunder sosialantropologi og sosiologi. I prosjektets avtale fra 2010 står det at et av delmålene for prosjektet er å: *Utforske hvordan informasjonsoperasjoner kan belyses fra andre faglige tradisjoner, herunder retninger innen samfunnsvitenskap og humaniora*<sup>1</sup>. Analyser av menneskelig adferd brukes av sosialantropologer for å kontekstualisere sosiokulturelle aspekter, her gjøres det relevant i en militær sammenheng.

Nato-gruppe SAS 074 sitt arbeid med å inkludere menneskelige faktorer i operasjonsplanlegging beskrives med tanke på å analysere og planlegge villedning. Analyseverktøyet CMaps system blir også presentert og beskrevet.

Avslutningsvis presenteres noen spørsmål og utfordringer: Har vi tilstrekkelig kunnskap om villedning i det norske forsvaret, og, i så tilfelle – brukes den? Deler vi den informasjonen som bør deles? Og har vi evnen til å arbeide metodisk og strukturert, samtidig som den nødvendige kreativitet dyrkes? Dette er noen, blant flere, diskusjoner som ikke avsluttes i denne rapporten, men som det vil være behov for å forske videre på. Denne rapporten fungerer kun som et preliminært arbeid, den er ikke uttømmende, ei heller basert på langvarig forskning.

---

<sup>1</sup> FFI, 2010. Prosjektavtale 1207, *Militære informasjonsoperasjoner*, s. 6.

## English summary

Scientists from the Norwegian Defence Research Establishment (FFI) attended two symposiums on *Military Deception (MILDEC)* at Cranfield University in the United Kingdom, in the autumn 2011 and autumn 2012, respectively. This report describes some of the presented lectures, especially the theories and models of scientist and organizer Mr. Simon Henderson. A few of the civilian presentations will be mentioned as well, as an underlying assumption of the symposium is that the creativity and flexibility of non-military domains are important. The purely military presentations were less relevant for practical utility, as they were limited by classification concerns. Consequently, they will not be referred to in any special degree.

In order to put the subject in a new, or at least alternative, context, we present some reflections from social science, henceforth social anthropology and sociology. One of the objectives of this project is to explore how information operations can be viewed from other disciplines, especially within the social sciences and humanities. Social anthropologists scrutinize human behaviour in order to contextualise socio-cultural aspects; this work will be made relevant in the perspective of military deception.

The work of the NATO group SAS 074, creating analytical tools for implementing human factors in operational planning, will also be briefly presented. The developed tools and methods are put in a context for their application to military deception.

Finally, we ask some questions and present some central challenges: Do we have sufficient and adequate knowledge about military deception in the Norwegian Defence? If so – do we use it properly? Do we share the information that needs to be shared? And do we have the ability to work methodically and in a structured way, while cultivating the necessary creativity? These are some, amongst several, discussions, which are not concluded in this report; more research on the topic is needed. This report is based on a limited base of research, and is not meant to be comprehensive.

## Innhold

<b>1</b>	<b>Introduksjon</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>MILDEC</b>	<b>8</b>
2.1	Hva er MILDEC?	8
2.2	Hvordan og hvorfor?	10
<b>3</b>	<b>Det psykologiske aspektet</b>	<b>13</b>
3.1	Villedningsspørsmål	14
3.2	Hendersons prosesskategorier	16
3.3	Villedning og grupper	18
<b>4</b>	<b>Ideer fra andre domener</b>	<b>19</b>
4.1	Magi	19
4.2	Naturlig utvikling	20
4.3	Det digitale rom	20
4.4	Kulturell kontekst og kognitive likheter	21
<b>5</b>	<b>Andre teorier</b>	<b>23</b>
5.1	Samfunnsvitenskapelig adferdsteori	23
5.2	Nato gruppe SAS 074 HEART	26
<b>6</b>	<b>Refleksjoner</b>	<b>29</b>
	<b>Referanser</b>	<b>32</b>





# 1 Introduksjon

FFI-prosjektet ”Militære informasjonsoperasjoner” har hatt som formål å bidra til utviklingen av informasjonsoperasjoner i Forsvaret<sup>2</sup>. Fagfeltet informasjonsoperasjoner har tette bånd til en rekke ulike militære disipliner; blant annet CNO, EK, CIMIC, KLE, PSYOPS og MILDEC, hvorav flere av disse blir arbeidet med i prosjektet.<sup>3</sup> I prosjektavtalen fra 2010 er et av argumentene for mandatet og målsetningen:

*[Det har]... gjennom forskning og erfaringer fra operasjoner blitt en økt bevissthet om at kulturelle, sosiale og kognitive faktorer har mye å si for hvilken effekt forskjellige budskap og virkemidler har på ulike målgrupper. For eksempel kan et gitt budskap i en sammenheng ha stor positiv effekt mens det i en annen sammenheng kan ha svært negativ effekt, fordi målgruppen er en annen eller fordi en hendelse har endret på målgruppens oppfatninger og forventninger. Dette gjelder også for ”budskap” i overført betydning, for eksempel ved bruk av teknologiske virkemidler.<sup>4</sup>*

Ett av områdene vi har valgt å se nærmere på er militær villedning, eller Military Deception (MILDEC).<sup>5</sup> Formålet med rapporten er først og fremst å øke forståelsen for villedning i og utenfor prosjektet, ved å beskrive de mest fremtredende faglige bidragene fra symposiene i MILDEC i henholdsvis 2011 og 2012 ved Defence Academy of the United Kingdom, Cranfield University, Shrivenham. Arrangør og fagansvarlig Simon Hendersons bidrag dominerer i teksten her. Kunnskapen settes deretter inn i en samfunnsvitenskapelig kontekst, for å vise nytteverdien av å bruke tverrfaglig kompetanse innen dette feltet, samt hvordan akademisk læring kan bidra til kunnskapsøkning i en militær sammenheng.

I uformelle fora har vi opplevd utsagn som ”i alt vi gjør er enten PSYOPS<sup>6</sup>, informasjonsoperasjoner, eller MILDEC”. Det er mulig den militære operasjonelle verdenen i stor grad omfatter tenkning om villedning (og påvirkning), men det vi i denne rapporten er ute etter, er å bidra til å systematisere kunnskapen og bruken av den. På den måten kan MILDEC og informasjonsoperasjoner bli mer profesjonelle redskaper som Forsvaret kan bruke for å oppnå et ønsket mål. Et slikt redskap bør brukes med kløkt, basert på fagkompetanse, erfaring og kreativ tenkning. Denne rapporten er et bidrag inn i denne diskusjonen.

---

<sup>2</sup> Formålet med prosjektet deles inn i to delmål:

- 1) å bistå Forsvaret i den konseptuelle utviklingen av informasjonsoperasjoner som en fremtidig evne for Forsvaret i et helhetlig perspektiv
- 2) å bistå Forsvaret med å utvikle metoder for informasjonsoperasjoner på kort og mellomlang sikt. (FFI, 2010. Prosjektavtale 1207, *Militære informasjonsoperasjoner*, s. 2.)

<sup>3</sup> CNO=Computer Network Operations, EK= Elektronisk krigføring, CIMIC= Civil-Military Cooperation, KLE= Key Leader Engagement, PSYOPS= Psykologiske operasjoner.

<sup>4</sup> FFI, 2010. Prosjektavtale 1207, *Militære informasjonsoperasjoner*, s. 4.

<sup>5</sup> Å oversette begrepet *deception* presist til norsk i denne sammenhengen er utfordrende, vi har valgt å bruke ordet *villedning*.

<sup>6</sup> Denne rapporten omhandler MILDEC og ikke PSYOPS. PSYOPS (psykologiske operasjoner) har andre regler og doktriner å forholde seg til.

Erfaringen fra forelesningsrekkene viser at å tilegne seg kunnskap om operasjonalisering av ideer og teorier kan være problematisk. De fleste av de militærfaglige foredragsholderne som skulle snakke om MILDEC i det "virkelige liv", presenterte svært generelle foredrag, uten å gi lytterne særlig innsikt i hvordan MILDEC fungerer i praksis. Til tross for at alle tilhørerne var sikkerhetsklarert på forhånd, kan det fremstå som om slik informasjon er gradert såpass høyt at den likevel ikke kan deles. Imidlertid var Simon Hendersons foredrag, teorier og kreative tenkning klare og nyttige, og ettersom hans arbeider er utstrakte produkter av mange års forskning, finner rapportskriver det mest relevant og hensiktsmessig å gjengi store deler av dette.

Rapporten vil først, i kapittel 2, ta for seg en beskrivelse av MILDEC og hvorfor det kan være hensiktsmessig å benytte seg av denne type virkemiddel. Kapittel 3 ser nærmere på det menneskelige og psykologiske aspektet i forbindelse med MILDEC, og i kapittel 4 presenteres noen bidrag fra den sivile verdenen. Kapittel 5 setter villedning i en samfunnsvitenskapelig kontekst, og understreker hva dette feltet kan bidra med i MILDEC-tenking. I tillegg legges noe av Nato-gruppen SAS 074 sitt arbeid om menneskelige aspekter i militære operasjoner frem. Metoden fra dette arbeidet kan brukes i operasjonsplanlegging. Til sist, i kapittel 6, vil vi introdusere noen refleksjoner rundt temaet, og diskutere noen utfordringer.

Noe av denne kunnskapen kan virke selvfølgelig. Imidlertid må vi ofte minnes på det selvfølgelige og åpenbare i ulike sammenhenger. Én ting er å ha innsikten, en annen ting er å bruke den på en god måte.

## 2 MILDEC

Det er mange ulike versjoner, tolkninger og definisjoner på villedning, det er et stort mangfold av litteratur og diskusjoner. Denne studien har ikke hatt mulighet til å ta for seg hele dette spekteret, men vil i stedet hovedsakelig konsentrere seg om det som ble presentert ved symposiene.

### 2.1 Hva er MILDEC?

Siden rapporten i hovedsak er basert på to seminarer i regi av det britiske forsvaret, vil det legges vekt på britiske formuleringer, definisjoner, doktriner og historie. Henderson viser til en definisjon av deception fra en britisk ordbok:

*The dictionary defines deception as "the act of deceiving; the fact or condition of being deceived; something that deceives; a trick" and deceive as "to cause to accept as true or valid what is false or invalid"*<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Simon Henderson, *Deception. A guide to exploiting the psychological basis of deception in military planning*, s.3.

Det vil altså være et element av bedrageri i deception-tenkning, noe som skiller villedning fra generell påvirkning. Ved påvirkning kan knep og lureri unngås, men ved villedning, er uhederligheten bevisst.

Den britiske doktrinen definerer MILDEC slik:

*Military deception comprises: deliberate measures that manipulate the perceptions and condition the behaviour of an opponent<sup>8</sup>, in order to achieve and exploit an advantage.<sup>9</sup>*

Nærmere forklart er militær villedning: *bevisste tiltak for å manipulere og styre motpartens oppfatninger og adferd, for slik å oppnå og utnytte en fordel.*

James D. Monroe hevder imidlertid i sin masteroppgave fra 2012 at å villede og å lyve ikke nødvendigvis er synonymt:

*The definition of deception used here requires injury to the target or advantage for the practitioner; this leaves lies undertaken without the intent of injury or advantage [white lies] to exist outside the sphere of deception (...) Thus, while the sets of lies and deception overlap, neither subsumes the other<sup>10</sup>.*

Monroe understreker at veloverveid bruk av sannhet i villedningsøyemed kan være minst like virkningsfullt som direkte løgn.

Å benytte seg av villedning i krigføring er ikke nytt; for over hundre år siden fant en annen Henderson; oberst G. F. R. Henderson, det nødvendig å minne om at nye teknologier og metoder ikke kan erstatte gamle villedningstaktikker, han legger særlig vekt på effekten av overraskelsesmomentet:

*It is repeated ad nauseam that in consequence of the vastly improved means of transmitting information, surprise on a large scale is no longer to be feared. It should be remembered, however, that the means of concentrating troops and ships are far speedier than of old; that false information can be far more readily distributed; and also, that if there is one thing more certain than another, it is that the great strategist, surprise still being the most deadly of all weapons, will devote the whole force of his intellect to the problem of bringing it about.<sup>11</sup>*

---

<sup>8</sup> Vi tolker begrepet *opponent* som *motstander*, det være seg en gruppering, organisasjon, stat, individ, allianse, hvem det nå ved tilfellet er vedkommende kjemper mot.

<sup>9</sup> U.K. Joint Doctrine Publication 3-80.1, 'OPSEC, Deception and PSYOPS' (2007)

<sup>10</sup> James D. Monroe, "Deception: Theory and practice". Naval Post graduate school, Monterey, California. s. 42. [www.hsdl.org/?view&did=719401](http://www.hsdl.org/?view&did=719401).

<sup>11</sup> Colonel G.F.R. Henderson, (1902). "War", In Encyclopaedia Britannica, 10th Edition, Vol.33. Chicago: Encyclopaedia Britannica. s.747.

Dr. Barton Whaley mener i tillegg at selv om teknologien utvikler seg, så vil psykologien rundt villedning fremdeles være den samme:

*Because deception is a psychological mind-game, it doesn't change. However, the technology used to communicate disinformation does change. The only other changes are in our theories of how deception works and our techniques for detecting deceptions.*<sup>12</sup>

Oberst Henderson kunne neppe ha forestilt seg hvilke teknologiske muligheter vi har i dag, men både hans og Whaleys poeng er like aktuelle i dag. Kanskje særlig i dag. For de fleste av oss er det forbløffende hva som kan oppnås med dagens teknologi, og det er lett å la seg blende av alle nyvinningene. Imidlertid er det nesten utelukkende mennesker som håndterer denne teknologien, det er mennesker som tar beslutninger, og det er mennesker som utvikler teknologien. Det vil være umulig å se bort fra den menneskelige dimensjonen i utførelsen av militære oppgaver, og muligheten til å villede og bli villedet vedvarer.

## 2.2 Hvordan og hvorfor?

Simon Henderson la opp forelesningsrekkene bestående av både militære og sivile bidragsytere. En av hans hovedteser er at det militære domenet har mye å hente fra det sivile, og ved å ta inn over seg mulighetene ved kreativ tenkning, kan nye operasjonsmetoder utvikles. For å få et større mulighetsrom i en operasjon, mener Henderson at ledere og analytikere bør tenke alternativt. Han har forsket på temaet MILDEC i en årrekke, blant annet i QinetiQ<sup>13</sup>. Han har utviklet flere teorier innen temaet, i tillegg til en guide<sup>14</sup>, for å utnytte den psykologiske dimensjonen ved innlemmelse av villedning i militær planlegging<sup>15</sup>. Blant annet er Barton Whaley en inspirasjonskilde for Henderson.

Henderson forklarer intensjonen med guiden:

*It is intended that this guide can support any military planning process that is employed to plan and deliver effects. The approach outlined in the guide is generic, and can be applied within a planning process at the point at which deception is being considered.*

---

<sup>12</sup> Whaley, B. (2006), *Detecting Deception: A Bibliography of Counterdeception Across Time, Cultures, and Disciplines*. Washington, DC: US Foreign Denial & Deception Committee.

<sup>13</sup> QinetiQ er et selskap som leverer tjenester innen "defence, aerospace and security", blant annet til det britiske forsvaret. Se [www.qinetiq.com/Pages/default.aspx](http://www.qinetiq.com/Pages/default.aspx).

<sup>14</sup> Simon Henderson: *Deception. A guide to exploiting the psychological basis of deception in military planning*.

<sup>15</sup> Det må presiseres at all informasjon fra symposiene som det her refereres til må godkjennes av de respektive bidragsyterne for videreformidling utover denne rapporten.

*The method presented in the guide is geared towards supporting a planner in thinking about how to achieve deception at a psychological level. The actual mechanics involved in implementing a deception plan will therefore be dependent upon the methods inherent in the broader planning process within which the guide is used.*<sup>16</sup>

Videre beskriver Henderson seks steg ved bruk av villedning<sup>17</sup>:

1. *Gjøre seg kjent med doktriner relevante til villedning.*
2. *Lese gjennom og forsøke å forstå psykologien bak villedning – dette inkluderer å gå gjennom siterte referanser i teksten.*
3. *Gjennomarbeide villedningsplaner som blir presentert, for så å søke å svare på de spørsmålene og temaene som kommer opp.*
4. *Vurdere forholdet mellom den tilnærmingen som presenteres i guiden, og den bredere planleggingsprosessen den muligens skal inngå i.*
5. *Følge opp relevant litteratur i forhold til de spesifikke temaene.*
6. *Søke å praktisere og utvikle de metodene som er beskrevet i guiden.*

Hendersons seks punkter er en overordnet tilnærming til temaet, fremfor å være en konkret handlingsplan for hvordan gjennomføre MILDEC. Videre er han svært opptatt av å ta andre områder i betraktning med hensyn til tenkning rundt villedning. Han mener flere underliggende elementer må synliggjøres, og at det bør tas mer hensyn til og læres mer av psykologiske forhold og faktorer.

*Deception occurs in a wide variety of domains, including the animal kingdom, practical jokes, forgery, conjuring, confidence games, advertising and marketing, health fraud, white lies, feints and ploys in games and sports, gambling scams, psychic hoaxes; as well as in military and strategic deception (Hyman, 1989<sup>18</sup>; Henderson et al., 2007<sup>19</sup>). A great deal of research has been conducted to examine both human and non-human deception, and a deeper understanding of the psychology underpinning deception has only recently begun to emerge.*<sup>20</sup>

---

<sup>16</sup> Fra Hendersons Deception Guide: s. 2.

<sup>17</sup> Fra Hendersons Deception Guide: s. 2.

<sup>18</sup> Hyman, R. (1989). The Psychology of Deception. Annual Review of Psychology, 40, pp. 133-154.

<sup>19</sup> Henderson, S., Pascual, R. G., Outteridge, C., Cowx, R. G., Helman, S., Lambillion, S. (2007). A Review of Deception in non-military domains: Psychological principles.

<sup>20</sup> Fra Hendersons Deception Guide: s. 3.

Henderson understreker at det er viktig å tenke gjennom *hvem* som er målet for villedningen:

*The deception target is the adversary decision maker with the authority to make decisions that affect the deceiver's achievement of desired effect.*<sup>21</sup>

Meningen med villedningen må være å få beslutningstakere til å foreta en signifikant endring som har en klar fordel for den som villeder, sier Henderson. Villedning bør brukes når alternative måter å oppnå målet på ikke er like hensiktsmessige og lønnsomme. Bruken av villedning må balanseres fordi det kan medføre en viss risiko i forhold som hyppighet og varighet, og kompleksiteten må vurderes. Spørsmålet "Hva er det som lønner seg i denne situasjonen?" er viktig, samt en risikovurdering med tanke på kost/nytte, sannsynlighet, usikkerhet og andre elementer.

Henderson tar opp situasjoner der bruk av villedning kan være hensiktsmessig. Hans punkter kan deles opp i tenkning om motstanderen og tenkning om oss selv, samt planlegging i henhold til det ene eller det andre. Vi kan dele temaet opp i *defensive* og *offensive* aspekter, følgende er basert på offensiv tenkning:

#### **Villedning av motstanderen:**

##### **Vi ønsker å veie opp for motstanderens styrker når:**

- *Målet har større volum, kapabilitet, eller hurtighet enn villederen; eller hvor målet innehar en annen fordel (f.eks.: når målet er kjent med at villederens bruk av negative tilnæringer er politisk uakseptabelt).*

•

##### **Vi ønsker å utnytte motstanderens svakheter og indusere feilsteg når:**

- *Motstanderen har kjente fordommer som kan bli utnyttet.*
- *Motstanderen har kjente svakheter i sin beslutningsprosess.*
- *Motstanderen er under press til å handle.*
- *Villederen ønsker å få motstanderen til å begå feil som forsterker effekten av ønsket måloppnåelse.*

•

##### **Vi ønsker å forvirre motstanderens forståelse av situasjonen når:**

- *Å forvirre, og ikke nødvendigvis villede målet, gir en fordel.*
- *Villederens virkelige hensikt står i fare for å bli oppdaget.*
- *Oppnåelse av effekt er avhengig av at et overraskelsesmoment lykkes.*

---

<sup>21</sup> Fra Hendersons Deception Guide: s. 4.

Når lønner det seg for oss å bruke villedning som virkemiddel? Henderson mener disse punktene er avgjørende:

- *Når asymmetri gjør målutvelgelse vanskelig (f.eks.: når et mål kun kan nås eller bli påvirket indirekte gjennom sitt sosiale nettverk).*
- *Når villedning kan understøtte eller øke effekten av konvensjonelle metoder.*
- *Når villedning forsterker operasjonssikkerheten.*
- *Når ny teknologi eller taktikker som ikke tidligere er sett av motstanderen kan bli brukt til å skape effekt (f.eks.: multispektral kamuflasje etc.).*
- *Når menneskeliv kan reddes gjennom bruk av villedning.*

Noen ganger vurderes risikoen for villedningen som for høy, for eksempel når operasjonen kan medføre for store negative uintenderte effekter. Dette er noe du alltid må overveie som planlegger og beslutningstaker. Henderson beskriver situasjoner der MILDEC kan være mindre hensiktsmessig:

- *Oppdraget står i fare for å bli avslørt som villedning.*
- *De militære styrkene risikerer sitt rykte og omdømme hjemme eller i utlandet.*
- *Tillitsforholdet mellom ulike samarbeidspartnere og organisasjoner (som NGOer) undergraves.*
- *Mulighetene til å bruke villedning i fremtiden ødelegges (for eksempel at metoden blir politisk uakseptabel, eller kan forutses av motstanderen etc..).*
- *Bruk av villedning kan resultere i tap av initiativ, hurtighet eller liv.*

Hvis aktørene kan forutse uakseptable negative konsekvenser for egne styrker eller befolkning, bør virkemidlet ikke anvendes, påpeker Henderson. Operasjoner vil alltid innebære en risiko for uintenderte effekter. Der det er mulighet for å predikere en større enn en mindre sannsynlighet for et negativt utfall, bør beslutningen om utelatelse av virkemidlet tas. Henderson påpeker at denne risikovurderingen er viktig i hvert unike tilfelle.

### **3 Det psykologiske aspektet**

Villedning baserer seg ofte på persepsjon, kognisjon og kommunikasjon mellom mennesker. Det er i denne sammenheng umulig å se bort fra relevansen det menneskelige aspektet kan ha i en villedningsoperasjon. Både under planlegging av en operasjon, eller ved avdekking av motstanderens eventuelle forsøk på villedning, er det avgjørende at det psykologiske aspektet er en del av tenkningen. Dette gjelder både ved villedning av individer, grupper og større enheter som organisasjoner.

### 3.1 Villedningsspørsmål

For å bygge et psykologisk beslutningsunderlag for villedningen, setter Henderson opp et sett av spørsmål han mener vil hjelpe i en operasjonsplanlegging. Svarene, og den innsikten som genereres gjennom å arbeide seg gjennom denne listen, kan bli brukt til å understøtte den bredere planleggingsprosessen. Listen blir presentert i sin helhet:

#### The deception question set<sup>22</sup>:

##### 1 Effects

- What effect do you wish to achieve?
- What will the situation look like once you've achieved the effect?
- What will the situation look to the target?

##### 2 Scale

- How large is the target, and the associated effect you wish to create: individual, team, family, tribe, organisation, government, society?
- What environmental factors need to be controlled?
- What types of stressors would increase the target's vulnerability to deception?

##### 3 Beliefs

- What beliefs are required in the target to achieve the desired effect?
- How does the target's belief system need to evolve over time, from current beliefs through to the desired belief required to achieve effect?

##### 4 Expectancies

- At each stage of belief development, what expectancies will the target have?
- What cues are associated with these expectancies?
- How and when should the target's expectancies be satisfied?

##### 5 Stories

- What story would give rise to the target developing these beliefs and expectancies?
- What alternative stories could the target build to explain their understanding of the world?
- What would convince the target that *your* story is the real one?

---

<sup>22</sup> Fra Hendersons Deception Guide: s. 26.



## **6 Patterns**

- What pattern can help 'sell the story'?
- What patterns can best be enacted in the time available?
- Which patterns are compatible with the resources available to deliver the effects?

## **7 Cue Sequences**

- What cues will support the creation of the desired patterns?
- How can these cues be assembled into fragmentary patterns?
- Which cues will be presented, and which will be left out?
- How will cues be sequenced over time?
- Which cues are transient, and which have permanency or inertia?

## **8 Perceptual Systems**

- Which of the target's perceptual and sensory systems will be utilised to perceive these cues?
- Will cues be discovered or presented?
- How will cues be integrated into patterns by the target?
- How should cues be distributed across channels?
- In what form will cues be presented to the target?
- How will the cues be delivered (i.e. 'got') to the target?

## **9 Attentional Systems**

- How will you ensure that the target's sensory systems attend to the cues?

## **10 Stressors**

- On which parts of the story do you want the target to be confused?
- Where do you want the target to engage in stereotyped decision making?
- Which stressors will render the target more susceptible to the story being sold?

## **11 Plan**

Utilise the answers to these questions within the broader planning process.

Consider the Operational Security (OPSEC) implications of the deceptive course of action.

## **12 Execute**

Implement and deliver effects.

Disse spørsmålene kan være til stor hjelp for hvordan tenke og gjennomføre en villedningsoperasjon. De er med på å bevisstgjøre hvorfor og hvordan bruk av ulike elementer i en prosess kan være vesentlige.

### 3.2 Hendersons prosesskategorier

Henderson har satt opp seks kategorier med prosesser som foregår hos et menneske eller en gruppe når vi skal påvirke eller bli påvirket. Han benevner kategoriene som Oppmerksomhet (*Attention*), Oppfatning (*Perception*), Forståelsesprosess/tankevirksomhet (*Sensemaking*), Adferd (*Behaviour*), Innvirkning/belastning/stress (*Affect*), og Forventning (*Expectation*).

I 2011 presenterte han en oversikt over det han kalte "Deception Gambits", som vi kan oversette med "villedningstrekk eller -manøvre". I 2012 hadde Henderson videreutviklet modellen, med én tilleggskategori; *Expectancies* (Forventninger). Han kalte modellen *Deception Gambits v.2.0*, eller *Short-change meta-pattern*<sup>23</sup>.

## Short-change meta-pattern

<b>Attention</b>	Control attention Conspicuity & Expectancies	The big move covers the little move	The Target looks where you look	Attention drops at the perceived end	Repetition reduces vigilance
<b>Perception</b>	Mask/Mimic Eliminate - Blend Recreate - Imitate	Repackage/ Invent Modify old cues Create new cues	Dazzle/Decoy Blur old cues Create alternate cues	Make the cue(s) dynamic	Stimulate multiple sensors
<b>Sensemaking</b>	Exploit prior beliefs	Present story fragments	Repetition creates expectancies	Haversack Ruse (The Piece of Bad Luck)	Swap the false for the real, & vice versa
<b>Expectancies</b>	Create new expectancies Causality / Repetition	Revise existing expectancies	Reinforce existing expectancies	Confirm existing expectancies	Violate existing expectancies (create surprise)
<b>Affect</b>	Create Cognitive Stress	Create Physiological Stress	Create Affective Stress (+/-)	Cialdini+2	Exploit shared affect
<b>Behaviour</b>	Simulate the action	Simulate the outcome	Time-shift perceived behaviour	Divorce behaviour from outcome	Channel behaviour

College of Management and Technology

Denne oversikten kan være et nyttig verktøy som kan brukes i planleggingsfasen av en villedningsoperasjon. Den beskriver ulike fremgangsmåter og ideer for hvordan vi kan påvirke motparten, men går ikke i detalj på hvordan planene kan lages.

<sup>23</sup> Hendersons modell er hentet fra hans presentasjon på symposiet.

- **Oppmerksomhet** (*Attention*)

Her dreier deg seg om å styre målets oppmerksomhet i den retningen du ønsker. Det kan være ved å forsterke eller redusere inntrykket av noe, gjøre en stor manøver som skjuler en mindre en, få målet til å se en annen vei enn der du holder på med noe (følge din (tilsynelatende) oppmerksomhet), få målet til å tro at du er ferdig med handlingene dine og deretter slå til, eller repetere en handling og etablere et mønster, så motstanderen ikke legger merke til en liten, men signifikant endring.

- **Oppfatning** (*Perception*)

Her skal du endre målets oppfatning av virkeligheten. Dette kan gjøres ved maskering, etterligninger, kamuflere noe som noe annet ved å legge til eller ta bort visse aspekter, endre mønstre, lage falske kulisser, skjule det som er virkelig, lage lokkeduer av ulike slag (falske tanks for eksempel), la en handling se ut som du gjør noe annet enn det du gjør, eller opprette flere sensorer som peker i samme retning og bygger opp et helhetsinntrykk som motstanderen vil tro på.

- **Forståelsesprosess/tankevirksomhet** (*Sensemaking*)

Utnytt motstanderens tidligere overbevisning (bekrefte den), presentere noen få, fragmenterte deler av historien, så motstanderen selv gjør slutningene. Du kan kreere et mønster, så motstanderen til slutt ved sedvane selvfølgelig antar hvordan det ender, eller få målet til å tro at du er uheldig, så vedkommende er fornøyd med å ha en fordel over deg og tror på informasjonen du har avgitt, gjøre målet trygg på situasjonen, så han eller hun slapper av og er mer uforberedt på en overraskelsesmanøver.

- **Forventning** (*Expectancies*)

Mennesker ser ofte det de vil se og det de forventer å se. Ved manipulasjon kan du få motstanderen til å tro at han ser det han forventer å se, mens han egentlig ser eller opplever noe annet. Du kan lage nye, gjøre om eksisterende, styrke, bekrefte eller ødelegge nåværende forventninger for en motstander.

- **Innvirkning/belastning/stress** (*Affect*)

Legge til ekstra stress for motstanderen som tidspress, overflod av informasjon, usikkerhet, tvetydighet, ufullstendighet, forvirring, og fremheve at det står mye på spill. I tillegg kan du skape psykologisk stress ved støy, hete, kulde, vibrasjoner og fysisk rom, påvirke ved negative aspekter som sjokk, angst, sinne, hat, eller ved positive aspekter som å tilby potensiell personlig gevinst som sikkerhet, status, penger, vennskap/kjærlighet/sex/helse. Dette vil kunne minske målets oppmerksomhetsfokus. Å skape felles følelser blant motstanderen fra mange ulike kilder, vil kunne få en effekt da den kollektive følelsen kan være sterkere enn den individuelle. (Cialdini<sup>24</sup>)

---

<sup>24</sup> Cialdini har laget en 6-punkts liste over "Principles of Influence". Han mener disse omfatter enhver måte for påvirkning. For mer info, se bl.a.: [www.influenceatwork.com](http://www.influenceatwork.com), [www.en.wikipedia.org/wiki/Robert\\_Cialdini](http://www.en.wikipedia.org/wiki/Robert_Cialdini).

- **Adferd** (*Behaviour*)

Her kan du påvirke målet til å tro at vedkommendes adferd er noe annet enn det han selv tror ved simulering. Du kan få målet til å tro at vedkommende allerede har oppnådd sitt mål ved simulering, eller manipulere tidspunkt og tidsforståelse. I tillegg kan du få motstanderen til å tro at vedkommende handler ut fra egen vilje, mens han ikke lenger har noe valg ut fra dine manipulasjoner.

### 3.3 Villedning og grupper

Henderson beskriver også egenskaper og forhold ved grupper som har konsekvenser for villedning av grupper.<sup>25</sup>

- Alle menneskelige grupperinger består av individer, uavhengig om det er familie, stamme, gjeng, lag, organisasjon, styresmakter, samfunn eller nasjon. Individene som er med i en gruppe vil være mottakelige for påvirkning.
- Det er beslutningstakerne i en gruppe som vil utgjøre målet for påvirkningen (dette er særlig tydelig i militær sammenheng).
- Ulike modeller om hvordan grupper fungerer viser til analogier om den menneskelige hjernen (Morgan 1997<sup>26</sup>). En gruppe kan inneha de samme evner som et individ, som oppmerksomhet, oppfatning, tankevirksomhet osv., som igjen er mottakelige for påvirkning.
- Når du skal villed en gruppe, eller et team, i motsetning til et individ, er det flere faktorer som gjør seg gjeldende. Et team vil naturligvis ha flere referanser og assosiasjoner å spille på, noe som mer effektivt kan hjelpe dem i å oppdage forsøk på villedning, påvirkning og bedrag. Flere hoder vil også utgjøre større kognitive og analytiske ressurser. Henderson skriver:

*In order to manage such factors when formulating a deception activity, the deceiver must seek to control the environment in which the team is working – for example, by the delivery of effects that reduce the opportunity for the team to cross-compare perspectives (e.g. through time pressure, inducement of fear, etc.) so that the deception will be 'bought' uniformly within the target.*

- Gruppemål kan også bety ekstra muligheter for den som ønsker å villed. For eksempel kan hele laget bli påvirket av den personen i gruppen med mest tillit.
- Kommunikasjonsprosessen i en gruppe er mottakelig for sosial smitteeffekt og rykter. Hvis informasjonen går på kryss og tvers, kan primærkilden forsvinne i mengden. Slik kan det bli vanskeligere å oppdage hva som er korrekt og hva som er feilinformasjon.

---

<sup>25</sup> Kategoriene er noe forkortet og oversatt til norsk. Forfatterens egen oversettelse.

<sup>26</sup> Morgan, G. (1997). *Images of Organizations*. California: Sage Publications.

## 4 Ideer fra andre domener

Programmet for symposiene var satt sammen av en rekke militære og sivile forelesere. Felles for alle de sivile bidragsyterne var at de presenterte måter å føre noen bak lyset på, som villedning, påvirkning og bedrageri innen magi, kamuflasje, filmeffekter, kriminelle tenkemåter og strategier, cyberdomenet – den virtuelle verden, dyr som maskerer seg, markedsføring og profesjonelle svindlere.

### 4.1 Magi

Henderson henter mye inspirasjon til deception-tenkning fra magidomenet. Allerede under 2. verdenskrig brukte britene magikere til å være kreative og tenke ut ideer om hvordan lure fienden. En av de mest kjente er Jasper Maskelyne<sup>27</sup>, som bidro til å villedde tyskerne i Afrika, ved blant annet å kamuflere tanks som lastebiler og lastebiler som tanks. På denne måten fikk de allierte lurt tyskerne til å tro at de hadde styrker der de ikke hadde, og omvendt.

Magikeren Ben Earl<sup>28</sup> holdt presentasjoner både i 2011 og 2012. Han viste ulike trylletriks, og avslørte så hvordan han hadde gjennomført dem. Deretter forklarte han hvordan han hadde gått fram for å forberede seg og i hvilken utstrekning han hadde trent og drillet seg i fingerferdighet og evne til å lese mennesker.

Dr. Whaley (2007<sup>29</sup>) fant i en studie med et utvalg på 68 eksempler, over en periode på 55 år (1914-1963), at villedning understøttet overraskelsesmomentet i 74 % av tilfellene. Det vil si at hvis en villedningsoperasjon kombineres med et overraskelsesmoment, er det større sjanse for å lykkes og å oppnå ønsket effekt. Ett av magikeren Ben Earls hovedpoenger var å henlede oppmerksomheten ett sted, for så å gjøre en manøver i en annen retning. Blant annet viste han at folk følger blikket hans, og ikke nødvendigvis hva han gjør med hendene sine. Han understrekte at det kreves inngående menneskelig innsikt for å forstå hva som vil gjøre at mennesker retter oppmerksomheten sin til ett spesielt område. Ved planlegging av en villedningsoperasjon vil slik kunnskap kunne være nyttig, noe som blir diskutert senere i rapporten. Klarer en person å rette motstanderens oppmerksomhet mot en viss aktivitet, kan han eller hun kanskje få fokuset bort fra en annen aktivitet. Dette er allerede kjent kunnskap innenfor militærfaget og blir beskrevet som avledningsmanøver.

Forventninger er også et viktig aspekt, påpekte Earl. Mennesker har en sterk tendens til å se etter det ventede. Kan de forventningene innfris, er det mindre sjanse for at de ser det andre, mer skjulte, som du driver på med samtidig. Evnen til å tilpasse seg er også veldig viktig, klarer vedkommende å finne en måte å takle omgivelsene på, har han eller hun mye større evne til å klare seg, eller vinne.

---

<sup>27</sup> Se: <http://magic.about.com/od/biosonfamousmagicians/a/War-Magician-Jasper-Maskelyne.htm>  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Jasper\\_Maskelyne](http://en.wikipedia.org/wiki/Jasper_Maskelyne)  
<http://www.youtube.com/watch?v=pebOqjm1W5A> og [http://www.youtube.com/watch?v=d\\_cYP6b7iXs](http://www.youtube.com/watch?v=d_cYP6b7iXs)

<sup>28</sup> Se [www.benjaminearl.com](http://www.benjaminearl.com).

<sup>29</sup> Whaley, B. (2007). *Strategem: Deception and Surprise in War*. Artech House, Boston/London.

## 4.2 Naturlig utvikling

Forskeren og skribenten Peter Forbes<sup>30</sup> foreleste på konferansen om “A Natural History of Deception”, der han skisserte hvor vanlig det er med villedning og bedrag i naturen, og hvordan mennesker har lært kamuflasje fra dyreverdenen. Ved siden av å vise til store deler av naturens egen villedning ved mønstre, farger og former, som ved sebraer og kameleoner, tok han også opp hvordan villedning påvirker utviklingen av dyr og planter. Han kalte det “A Natural Arms Race” og ga et eksempel: → insekter spiser planter → planter utvikler giftstoffer for ikke å bli spist → larven muterer, tåler da giften og blir en giftig sommerfugl så fuglene ikke skal spise den → fuglen utvikler toleranse for giften og kan spise sommerfuglen. Et slikt utviklingskappløp baserer seg på å villedende en motstander til å tro noe om deg som ikke er reelt, sommerfuglen regner ikke med at fuglen kan spise den, men over tid har fuglen opparbeidet en motstandsmekanisme. Slik kan fuglen lure sommerfuglen til å tro at den er trygg. *Measures and countermeasures – in nature, it never ends*, sa Forbes. Vår kapasitet til å følge med på ulike utviklingsløp vil etter hvert kunne bli avgjørende i militære operasjoner. I tillegg til konvensjonelle, kinetiske midler, vil det være større og større behov for å følge med på teknologisk utvikling, men også nye måter å tenke på.

## 4.3 Det digitale rom

David Balson, som jobber for det britiske forsvaret med cybersikkerhet, holdt en presentasjon om villedning, påvirkning og lureri på Internett. Både reklamekampanjer, sosiale medier, hjemmesider, nyheter, og hacking, blant mye annet, påvirker menneskers oppfatningsevne. Eksempelet med Edward Snowden<sup>31</sup> viser hvor sårbart det er i den virtuelle verden med overvåkning, manipulering og villedning. Balson påpekte i sitt foredrag at manipulert og falsk informasjon i cyberverdenen kan ha *real world consequences*. Han viste dette i en rekke eksempler, som at et manipulert bilde av en oversvømt New York børs kan endre hvordan børsene ellers i verden reagerer. Når panikken legger seg og meklerne oppdager at det ikke er ekte, kan det likevel ha generert store skader.

Hva som kan straffes juridisk sett er også vanskelig å ha ett felles internasjonalt sett av regler på, og på grunn av kompleksiteten og mangfoldigheten innen Internett, vil det være mange gråsoner. Balson mente at personer som har manipulert eller svindlet noen på Internett lett kan slippe unna sanksjoner hvis de vet hvordan de kan navigere seg gjennom irrgangene. *You can't arrest an idea*, hva som er ekte og hva som er virtuelt er mer sammenblandet enn noensinne. *Context is key*, sa han. Videre la Balson vekt på at cyberdomenet ikke kan forklares, brukes og beskrives kun av teknologer, men at forståelse for psykologi- og sosiologitenkning også er uunnværlig. Vi lar oss lure av overskrifter og uttrykksfulle bilder, selv når innholdet ikke er sant. Dette kan ikke teknologifagene forklare alene, andre fagdisipliner kan bidra til en mer helhetlig forståelse av denne kompleksiteten.

---

<sup>30</sup> Se [www.pforbes.org](http://www.pforbes.org).

<sup>31</sup> E. Snowden, lekket store mengder kompromitterende materiale om USA og Storbritannias overvåkningsmetoder og -omfang, som IT-tekniker i Booz Allen Hamilton, utplassert i NSA (National Security Agency). Se bl.a.: [www.biography.com/people/edward-snowden-21262897](http://www.biography.com/people/edward-snowden-21262897), [www.en.wikipedia.org/wiki/Edward\\_Snowden](http://www.en.wikipedia.org/wiki/Edward_Snowden).

Et godt eksempel på den virtuelle verdens potensielle makt over det virkelige liv, er den norske komikerduoen Ylvis' tullemusikkvideo "The Fox", som ble lagt ut som promotering for et forholdsvis smalt norsk show, og endte opp som en superhit verden over med mangfoldige millioner klikk på YouTube<sup>32</sup>. Det som er interessant med dette eksempelet er i hvilken grad dette nettfenomenet får *real world consequences*. Er de glemt i morgen, eller blir de store stjerner med enorme inntekter og internasjonal suksess? Slikt er vanskelig å spå, men det viser tydelig hvordan verden har forandret seg og at presset for å følge med i tiden og i den virtuelle verdenen for å vite hva som foregår har økt betraktelig. Bruk av sosiale medier, nettsteder og virkemidler som e-mail, Twitter, Facebook, YouTube og Instagram er svært viktige kommunikasjonslinjer i dagens samfunn, og det er essensielt at en organisasjon som Forsvaret henger med, siden elementer innen cyberdomenet kanskje mer og mer blir en del av trusselbildet.

Et annet relevant eksempel når det gjelder den virtuelle verdens innflytelse på det virkelige liv er et program fra musikkanalen MTV, som heter *Catfish*<sup>33</sup>. Det handler om mennesker som har blitt kjæresten eller har en slags kjærlighetsrelasjon på Internett, gjennom ulike profiler, og hva som skjer når de skal møtes ansikt til ansikt. Ikke sjelden er forholdet basert på løgn og manipulasjoner, mange oppretter falske profiler der de kan fremstå som en annen person enn den de egentlig er. Årsakene til denne typen virkelighetsflukt er mange og komplekse, men virkningene kan være store. Ikke sjelden ender disse programmene i stor skuffelse og følelse av svik. Den ene parten har vært ærlig, men ikke den andre. En slik utbredt form for sosialisering kunne en vanskelig forestille seg for bare noen tiår siden. Slike ting *gjør* noe med mennesket. Mulighetene for villedning er utallige. Ulike generasjoner vil forholde seg til den virtuelle verdenen på ulike måter, bevissthet rundt dette er svært viktig, både i defensiv og offensiv villedning.

#### 4.4 Kulturell kontekst og kognitive likheter

Falske historier fra motstanderen vil ikke alltid fungere på vårt militære personell, men det kan ha en innvirkning på lokalbefolkningen, eller andre grupper med en annen agenda, som NGOer eller journalister. Det er viktig å kjenne til den kulturelle konteksten, og være godt forvissnet om hvem villedningen skal ramme eller treffe, og slik kjenne sitt publikum eller mål godt. Under planlegging bør analyser av mennesker og det samfunnet som opereres i gjennomføres. En operasjon vil alltid kunne generere uintenderte effekter, men risikoen for hvor store og skadelige slike konsekvenser kan være, vil kunne minimeres dess mer kunnskap som innehas på forhånd. Det vil imidlertid sjelden være nok, kunnskapen må også kunne omsettes til praktiske føringer i planleggingen og gjennomføringen, det vil si, operasjonaliseres.

Det er ulike teorier om i hvilken grad menneskets universelle kognitive evner og kulturelle bakgrunn har noe å si for hvor mottakelige de er for påvirkning.

---

<sup>32</sup> Per 28.11.13 er antall klikk oppe i over 250 millioner. Se [www.youtube.com/watch?v=jofNR\\_WkoCE](http://www.youtube.com/watch?v=jofNR_WkoCE).

<sup>33</sup> Se [www.mtv.com/shows/catfish/series.jhtml](http://www.mtv.com/shows/catfish/series.jhtml). *Catfishing* betyr i denne sammenhengen å lokke til seg noen på Internett, gjerne flere av gangen, uten å nødvendigvis inneha de motivene vedkommende utgir seg for å ha.



Henderson omtaler to måter å se dette på:

*The issue is important, as it potentially affects directly the way in which targets formulate and match patterns. Two alternative schools of thought exist as to the relationship between culture and cognition. The debate focuses primarily on the way in which humans seek to 'categorise' features in the world, and whether such categorisation has an impact on sensemaking processes.*

*The view from both evolutionary psychology and cognitive science (e.g. Pinker, 2003<sup>34</sup>) is to assume that all appreciable human characteristics are 'hard wired' and, thus, all humans generally employ the same basic level categories to make sense of their world. This view postulates that everyone, regardless of their cultural background, uses similar classification categories as a result of being exposed to the same structural features in the world, and thus goes about making sense of the world in the same way.*

Henderson viser til at det å la seg lure av et triks som at noe forsvinner fra hånden din og ut i løse lufta, er et triks som fungerer konstant på tvers av kulturer, uavhengig av hva de respektive forbinder med selve objektet som forsvinner. Et annet eksempel er at folk blir fralurt penger og eiendeler på samme måte i mange ulike samfunn og kulturer rundt om i verden.

Det andre synet på menneskets likhet, eller ulikhet, viser til at folk fra ulike kulturer kategoriserer på fundamentalt forskjellige måter, og "thus go about making sense of the world differently"<sup>35</sup>. Dette synet er i stor grad basert på lingvistikkdisiplinen og hevder at språkstruktur påvirker og henger sammen med tankestruktur; at ulike språk er bygget opp ulikt fordi de er basert på ulik kulturell oppfatning og kognitive baner.

Hvis vi sammenligner med humor, kan vi si at visse humoristiske aspekter fungerer ganske likt på en global basis. Eksempelvis er folk som faller på rompa, eller en pandababy som nyser, noe som slår an hos de fleste uavhengig av nasjonalitet, alder, kjønn, religion, økonomi, legning, sosial eller kulturell tilhørighet. Vi kan i dag se slike eksempler bli sett av folk over hele verden på blant annet YouTube. Imidlertid er humor, som språk, i mange tilfeller knyttet opp mot intern kjennskap forbeholdt en viss gruppe, det være seg en nasjon, en by, en organisasjon, en familie, en arbeidsplass eller en vennegjeng. Intern humor, men også intern sjargong påvirker måten vi kommuniserer på. Uten å bli for relativistiske, er det viktig å påpeke at slike interne aspekter er viktige å kjenne til hvis en beslutningstaker eller en gruppe skal påvirkes. Dess mer forståelse du har for målet og vedkommendes forståelse av verden, dess større sjanse er det for at du kan finne de fremgangsmåtene som vil treffe best og påvirke i den retningen du ønsker.

---

<sup>34</sup> Pinker, S. (2003). Language as an adaption to the cognitive niche. In M. Christiansen & Kirby (Eds.). Language evolution: States of the Art. New York: Oxford University Press.

<sup>35</sup> Fra Hendersons Deception Guide: s. 20.



## 5 Andre teorier

I samfunnsvitenskapelig forskning anses det ikke som etisk riktig å lære hvordan manipulere, villede, bedra eller påvirke andre. Det finnes likevel noen nyttige teorier som forklarer menneskelig adferd. I dette kapitlet skal vi se nærmere på en slik teori.

### 5.1 Samfunnsvitenskapelig adferdsteori

Samfunnsvitenskapelig forskning består av atskillige teorier om menneskelig adferd. Her skal vi konsentrere oss om feltet innen sosialantropologi/sosiologi. Professorene Howell og Melhuus sier i boken "Fjern og Nær" at:

*Antropologisk kunnskap er ikke bare relevant som en innfallsport til å forstå andre samfunn og kulturer, den bidrar også til å relativisere våre egne oppfatninger om oss selv og vårt eget samfunn. Kunnskap om "de andre" er også kunnskap om "oss". I den forstand er antropologien subversiv fordi den bidrar til å undergrave det vi tar for gitt og skaper muligheter til å tenke annerledes enn det vi kjenner – om det vi vet"<sup>36</sup>*

Antropologer har tradisjonelt sett gjort sine feltarbeid i andre kulturer, for å delta og observere menneskelig adferd. Den analytiske distansen, ikke nødvendig den geografiske, gir forskeren mulighet til å se hvordan mennesker handler og lever i et annet perspektiv enn de selv gjør. Vi vet at *hva vi sier*, *hva vi gjør*, og *hva vi sier vi gjør*, gjerne er tre forskjellige ting. Mennesker tror til stadighet at de gjør noe annet enn det de faktisk gjør. For eksempel: "Hjemme hos oss spiser vi fisk tre ganger i uken". Hvis familien begynner å telle over en lengre periode, viser det seg kanskje at de faktisk kun spiser fisk én gang i uken, men de *tror* de spiser fisk oftere. Dette er et vanlig menneskelig trekk, vår oppfatning av egen adferd er ikke alltid i samsvar med virkeligheten. Dette elementet kan være hensiktsmessig å bruke ved analyse av motstanderen. Både for å forsøke å villede vedkommende, men også med tanke på egen adferd og hvordan den kan oppfattes. Ikke sjelden kan andre se ting om oss selv vi ikke selv ser, noe som kan utnyttes av mennesker med motstridende motiv.

Den amerikanske samfunnsforskeren Erving Goffman ga i 1959 ut boken "Vårt rollespill til daglig"<sup>37</sup>, der han beskriver hvordan vi mennesker søker etter å kontrollere omgivelsenes oppfatning av vår egen adferd. Det kan være mer eller mindre bevisst, og en opptreden kan også bli gjennomskuet og få motsatt effekt av det opptrederen ønsker. Hvis vi ser Goffmans teorier i sammenheng med militær villedning, kan disse brukes ikke bare for å utvikle egne villedningsoperasjoner, men også for å avdekke motstanderens eventuelle forsøk.

---

<sup>36</sup> Signe Howell og Marit Melhuus (red), *Fjern og Nær. Sosialantropologiske perspektiver på verdens samfunn og kulturer*. Ad Notam Gyldendal, 1994.

<sup>37</sup> Erving Goffman: *Vårt rollespill til daglig*. En studie i hverdagslivets dramatik, Pax Forlag A/S, Oslo 1992. (Originalens tittel: *The Presentation of Self in Everyday Life*. 1959.)

Goffman mener at mange mennesker bevisst forsøker å styre hvordan andre oppfatter ham eller henne, gjennom det uttrykk vedkommende avgir i en samhandling. Han skriver:

*Det kan tenkes at han vil at de skal ha høye tanker om ham, eller at de skal tro at han har høye tanker om dem, eller at de skal bli klar over hva han egentlig mener om dem, eller at de ikke skal gjøre seg opp noen entydig mening. Han ønsker kanskje å sikre seg en viss grad av harmoni, slik at et samspill kan finne sted, eller han ønsker å bedra dem, kvitte seg med dem, forvirre dem, føre dem på villspor, gjøre dem til sine fiender eller fornærme dem. Uansett hvilke spesielle hensikter vedkommende har og hvorfor han har disse hensikter, vil det være i hans egen interesse å kontrollere de andres adferd, spesielt den måten de behandler ham på (Goffman: 13).*

Goffman sammenligner det levde liv med hva som skjer på teateret. Mennesker spiller sine roller, avhengig av situasjonen og hvor dyktige de er i utførelsen av rollen. Han bruker betegnelser som "frontstage" og "backstage" for å beskrive hvordan personer endrer adferd avhengig av omgivelsene og forventninger om rolleutøvelse. Han viser blant annet til Sartres beskrivelse av en kelner som er så overdreven i sin rolle at det er tydelig at han "spiller rollen som kelner". Selv om han da altså *er* kelner. Hans bevegelser og gester er så distinkte, at det er ingen tvil om at han er svært bevisst over sine handlinger (Ibid:68). Kelneren er i dette tilfellet opptatt av hvilket uttrykk han avgir og hvilket inntrykk omgivelsene får. Det kan være greit å ha i bakhodet ved analyse av en motstander at vedkommende kanskje også "spiller" den rolle vedkommende faktisk har gitt seg selv. Mange kan være svært bevisste i hvordan de fremstår overfor andre, i visse tilfeller kan dette også være en svakhet som kan utnyttes, men det krever inngående kjennskap til motstanderen, og de normer, regler og etikette som omgir vedkommende.

I militære organisasjoner finnes det ofte et strengt hierarki og en fast fasade, og noen ganger kan det være uklart eller utfordrende å bestemme hvem som skal ta beslutningene eller utføre visse oppgaver. Noen oppgaver kan oppleves som "under ens verdighet", men likevel være over beslutningsmyndigheten til leddet under (Goffman: 32). I slike tilfeller kan det være hensiktsmessig å utnytte det vakuemet som oppstår. Respekt for autoriteter kan ha stor innvirkning på en handling eller et samspill: *Med hensyn til sosial distanse vil jo publikum selv ofte samarbeide ved å vise ærbødig respekt for den ukrenkelighet de tillegger den opptredende (Ibid:63).*

Et godt eksempel på utnyttelse av respekt for autoriteter og hierarkisystemet i det militære systemet er forfatteren Jens Bjørneboes novelle om da han og filosofiprofessor Arne Næss klarte å ta seg et godt stykke inn i Nato-leiren på Kolsås på leting etter en flaske vin til hytteturen<sup>38</sup>:

*[Utdrag:] Bak den stengte gitterporten sto vaktmannskapet. "Jeg tror ikke de liker oss," sa jeg: "Vi slipper aldri inn." "Man kan hva man vil!" svarte Næss: "Du får snakke til dem først." Jeg svelget og gitt helt bort til buret. Jeg tok på meg mitt aller strengeste offisersansikt – mandig, men*

<sup>38</sup> [http://www.nytid.no/arkiv/artikler/20030126/da\\_professor\\_arne\\_nass\\_og\\_jeg\\_erobret\\_nato\\_pa\\_kolsas/](http://www.nytid.no/arkiv/artikler/20030126/da_professor_arne_nass_og_jeg_erobret_nato_pa_kolsas/)

vennlig og gemyttlig. Jeg valgte det første engelsklydende navn som falt meg inn. Bananfirmaet Fyffes (uttales "faifs"). "Aften gutterrrr!" sa jeg. "Jeg skulle ha en konferanse med Mr. Fyffes." Samtidig gjorde jeg en lett diskret håndbevegelse mot den stengte porten. Døren åpnet seg, og Arne Næss og jeg skred inn mens vaktene gjorde honnør. Vi nikket vennlig (men med anstand!) og hilste med hver vår pekefinger mot tinningen. "Telefonen står inne på vaktstuen," sa en av vaktmennene, og vi bega oss dit. Inne på vaktstuen satt størsteparten av det bevæpnede mannskap. Næss klappet et par av dem faderlig og med militær ømhet på skuldrene. Han ytret seg vennlig: "Nå gutterrrr! Hvordan er forpleiningen da? Trives dere her?" Med grunnlagsforskerens saklighet innledet han en samtale om den tekniske side av bajonettangrep. De hadde forferdelig mange geværer på seg.

Selv gikk jeg til telefonen og ringte opp sentralbordet, som jeg ba om å gi meg direkte forbindelse med Mr. Fyffes. Ved sentralbordet visste ingen hvor den gamle gutt Fyffes befant seg for øyeblikket. Det var endog tvil om hvorvidt noen hadde sett ham på en stund. Jeg ba dem om ikke å gi opp, men lete videre etter ham, ettersom det dreiet seg om en viktig samtale. De fant ham ikke. Jeg sa med høy stemme, at da måtte jeg nok se etter selv, – hvorpå jeg la mikrofonen på. Vi tok farvel med de væpnede styrker og gikk videre – mot neste bastion.

Der talte Næss. Det var en ny, bevæpnet sperring med nye og fryktinngytende vaktposter. Næss tok ryggsekken sin av seg og holdt den frem: "Hva tar dere i garderobeavgift her da, gutter?" Han rakte dem sekken, smilende, men med verdighet. Det slo meg i hvilken grad han faktisk lignet en høyere offiser i sivil. Vaktene smilte lykelige over at vi talte så bramfritt og demokratisk til dem. Jeg understreket forbrødringen ved å ta av meg min sekk også. Stålporten ble åpnet under bajonettblink. Under stram og tillitsfull givakt slentret vi spenstig inn mellom dem. Sekkene satte vi fra oss på innsiden. "Ta godt vare på dem!" fortsatte Næss: "Ingen vet hvem som vanker her!" (...)

"Unnskyld," sa han: "Hva i all verden gjør De her?" "Vi bare er her," sa jeg. Vi smilte. Men han smilte ikke igjen. Han så kjølig på oss. Det var ingen tvil om hva som hadde skjedd: Vi var oppdaget og avslørt. Vi hadde forsert mengder av væpnede styrker og vaktposter, vi hadde overlistet et sindig alarm- og vaktssystem, men nå sto vi her foran en uniformløs portier. Hva maskinpistoler og piggrådsperringer ikke klarte, det formådde denne elendige sivilist fra hotellfagbransjen. Han hadde tenkt på egenhånd.

Denne historien illustrerer godt hvordan mennesker med en viss kunnskap om språkbruk og koder innenfor en organisasjon eller kultur kan komme ganske langt før de eventuelt blir avslørt. Professor Næss nøler ikke i sin fremtreden, han spiller svært overbevisende. Ved den ene kontrollposten rekker han sekken sin til vaktene etterfulgt av en spøk. Slik retter han deres oppmerksomhet mot noe helt annet enn å tenke på om han har rett til å være der. Næss og Bjørneboe benytter sin (mulig begrensede) kunnskap om militære systemer og militært personell for å villedde vaktmannskapene. Historiens sluttpoeng er ironisk nok at de ble knepet av en sivil, en som hadde tenkt selv. Denne "elendige sivilist" var tilsynelatende ikke like påvirket av militær respekt for autoriteter, og var den første som stilte spørsmålsteget ved de to lurendreierne.

Vedkommende må improvisere og være overbevisende i sin rolle og i hvilket uttrykk han eller hun avgir for å kunne manipulere omgivelsene.

Ved deployering av styrker til utlandet, er det avgjørende i en del situasjoner at personellet er godt skolert i lokale sosiokulturelle koder. Det kan ikke forventes at enhver soldat skal være sin egen antropolog, men det må vurderes på forhånd hva slags kunnskap den enkelte bør være i besittelse av for nettopp sitt oppdrag. I operasjonsplanleggingen bør det alltid være med et element som kan bidra til lokal forståelse, for eksempel en såkalt Subject Matter Expert. Bruk av sivile spesialister vil bli mer aktuelt fremover, for å kunne bruke det utnyttelsesrommet som trengs for å løse oppgavene. Dette blir understreket for forsvarssektoren i stortingsmelding 14<sup>39</sup>, og for PST i Traavikutvalgets rapport<sup>40</sup>.

Det er også viktig å ikke undervurdere motstanderens oppfatningsevne, det kan finnes skarpe iakttakere som gjennomskuer en uhederlig opptreden. Goffman påpeker dette:

*Som medlemmer av et publikum er det bare naturlig at vi føler at det inntrykk den opptredende søker å gi, kan være ekte eller falskt, sant eller løgnaktig. Denne tvil kan være så utbredt at vi ofte er spesielt oppmerksomme på de deler av opptredenen som ikke så lett kan manipuleres, slik at vi blir i stand til å vurdere påliteligheten av de deler som kan være bevisst misvisende” (Goffman:55).*

I slike tilfeller vil det være avgjørende å klare å manipulere det som tilsynelatende ikke kan manipuleres. Goffman sier at det finnes deler av en opptreden som ikke kan manipuleres (ibid: 66). Imidlertid vil det være svært mye å hente ved å manipulere det som ditt publikum tror ikke kan manipuleres, for å villede. Det er vel nettopp ved slike tilfeller det kan være mest å hente ved villedning. Som magikeren Ben Earl viste, publikum er sikre på at den ene eller andre bevegelsen ikke kan manipuleres, men så er det nettopp det han gjør.

## 5.2 Nato gruppe SAS 074 HEART

Gruppen, som startet opp våren 2008 (avsluttet 2011), hadde som tentativ arbeidstittel “Integration of Psycho-Social Models and Methods in NATO’s Effects-Based Approach to Operations”, men endret etter hvert tittelen til “The Human Environment Analysis Reasoning Tool (HEART) – Incorporating Human and Social Sciences into NATO Operational Planning and Analysis”. Målet var å lage analyseverktøy for integrering av menneskelige (psykososiale) aspekter og samfunnsvitenskapelig metode i militære operasjoner for bruk av militært- og analysepersonell; *which helps (...) to understand the human and social environment, develop effective courses of action, and make use of appropriate analysis methods.*

<sup>39</sup> [www.regjeringen.no/pages/38247066/PDFS/STM201220130014000DDDPDFS.pdf](http://www.regjeringen.no/pages/38247066/PDFS/STM201220130014000DDDPDFS.pdf). (Bl.a. s.25,27,30,35,60.)

<sup>40</sup> [www.regjeringen.no/upload/JDDokumenter/Rapporter/2012/Ekstern\\_gjennomgang\\_av\\_PST.pdf#search=traavikrapport](http://www.regjeringen.no/upload/JDDokumenter/Rapporter/2012/Ekstern_gjennomgang_av_PST.pdf#search=traavikrapport). (s. 47-48)

Metoden skal kunne brukes i ulike faser av operasjonsplanlegging- og gjennomføring.

SAS 074-gruppens arbeid HEART er konsentrert rundt fire hovedområder:

- **Det menneskelige og sosiale feltet** betraktes fra både det individuelle og sosiale nivået, med tanke på områder som økonomi og styresett. Samfunnsvitenskapelige teorier og metoder brukes her, blant annet psykologi, antropologi, sosiologi, statsvitenskap og samfunnsøkonomi.
- **Oppnåelse av adferdsendring.** Her foreslår gruppen ulike fremgangsmåter for å oppnå adferdsendring eller endringer i handlingsmønstre, samt velge ut noen handlinger ut fra omgivelser og miljø.
- **Analysesressurser** gir veiledning for både kvalitative og kvantitative metoder som kan understøtte analyse og monitorering av menneskelige og sosiale aspekter.
- **Referanser og dataressurser.** Verktøyet (C-map system) tilrettelegger linker til åpne kilder og andre datareferanser, gir råd om bruk av områdeeksperter (Subject Matter Experts (SMEs)), samt en link til en "partial fitness for purpose knowledge assessment".<sup>41</sup>

Gruppen benyttet seg av det allerede eksisterende analyseverktøyet verktøyet CMaps til å utvikle et system for inngående analyse; en *internet-based visual knowledge resource*<sup>42</sup>. CMaps er et verktøy best fremstilt som et universelt elaborert tankekart. Det kan anvendes til alle typer tenkning og analyse. Verktøyet har muligheten til å legge til linker av ulike slag, det kan vises til andre kart, dokumenter, hjemmesider eller annen tilgjengelig informasjon på Internett. Disse kan da brukes i videre analysearbeid, men kan også være nyttig for samfunnsforskere som ønsker å forstå mer av operasjonsanalyse. SAS 074-gruppen utviklet flere slike "kart" for å systematisere kunnskapen om menneskelig adferd i militære operasjoner.

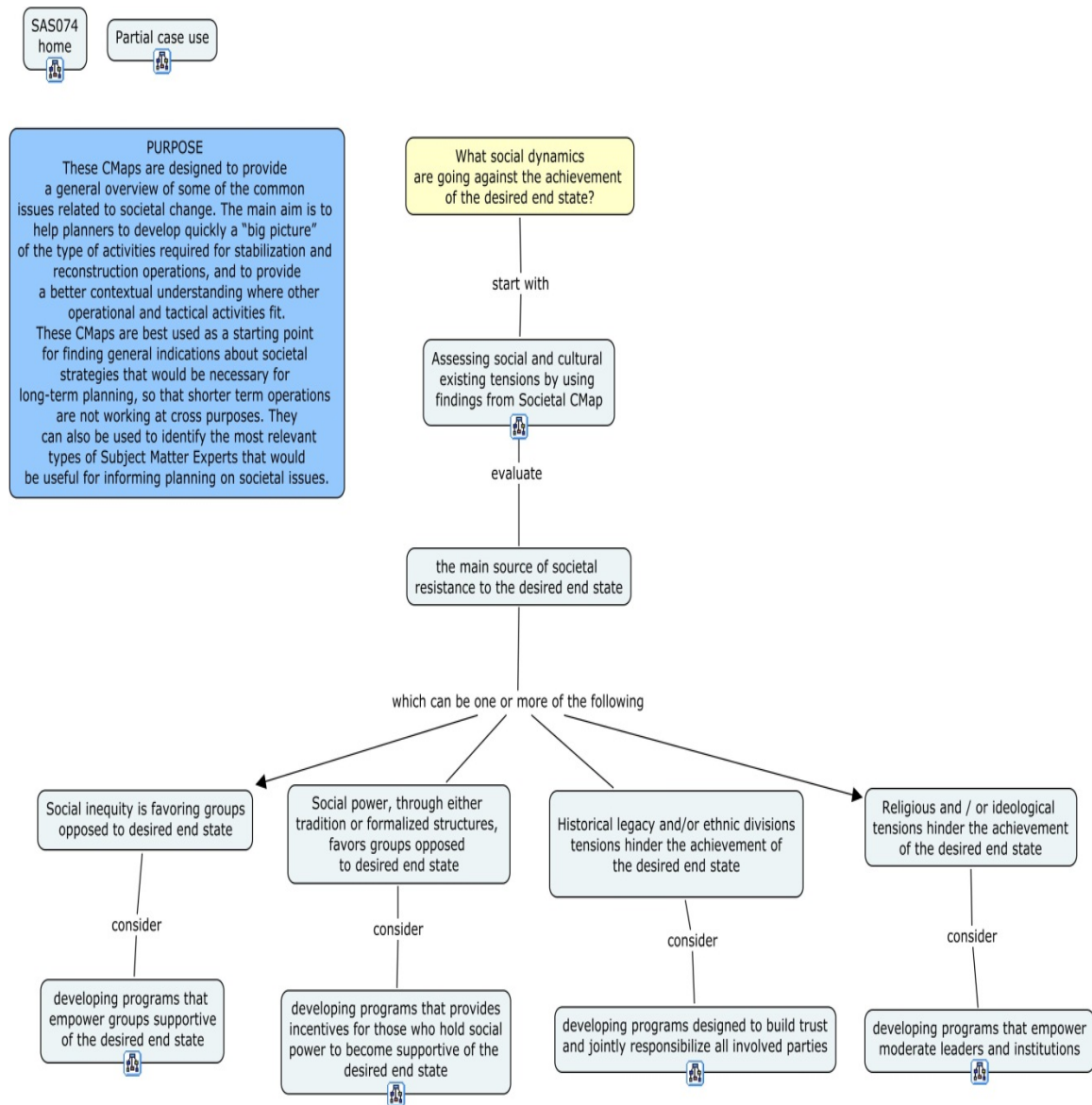
CMapet nedenfor viser en overordnet tilnærming til "sosial endring". Den stiller basiske spørsmål angående temaet, men gir her ingen spesifikke svar.

---

<sup>41</sup> For et overblikk og brukerguide, se: <http://ftp.rta.nato.int/public//PubFullText/RTO/MP/RTO-MP-HFM-202//MP-HFM-202-P07.doc>.

<sup>42</sup> C-maps kan lastes ned via Internett, der alle kan opprette et eget hjemmeområde med passord for de involverte. Verktøyet, som opptrer som tankekart, kan tillegges linker til andre c-maps, dokumenter, hjemmesider og andre ressurser. Det er mulig å opprette en offline-versjon, men da kuttet tilgangen til linker avhengige av Internett. Gå til [www.ftp.ihmc.us](http://www.ftp.ihmc.us) for hjemmeside, [www.ftp.ihmc.us/download](http://www.ftp.ihmc.us/download) for å laste ned. For tilgang til gruppens utviklede kart, se brukerguide-linken i forrige fotnote for kontaktinformasjon til leder Phil Jones (s. 3).

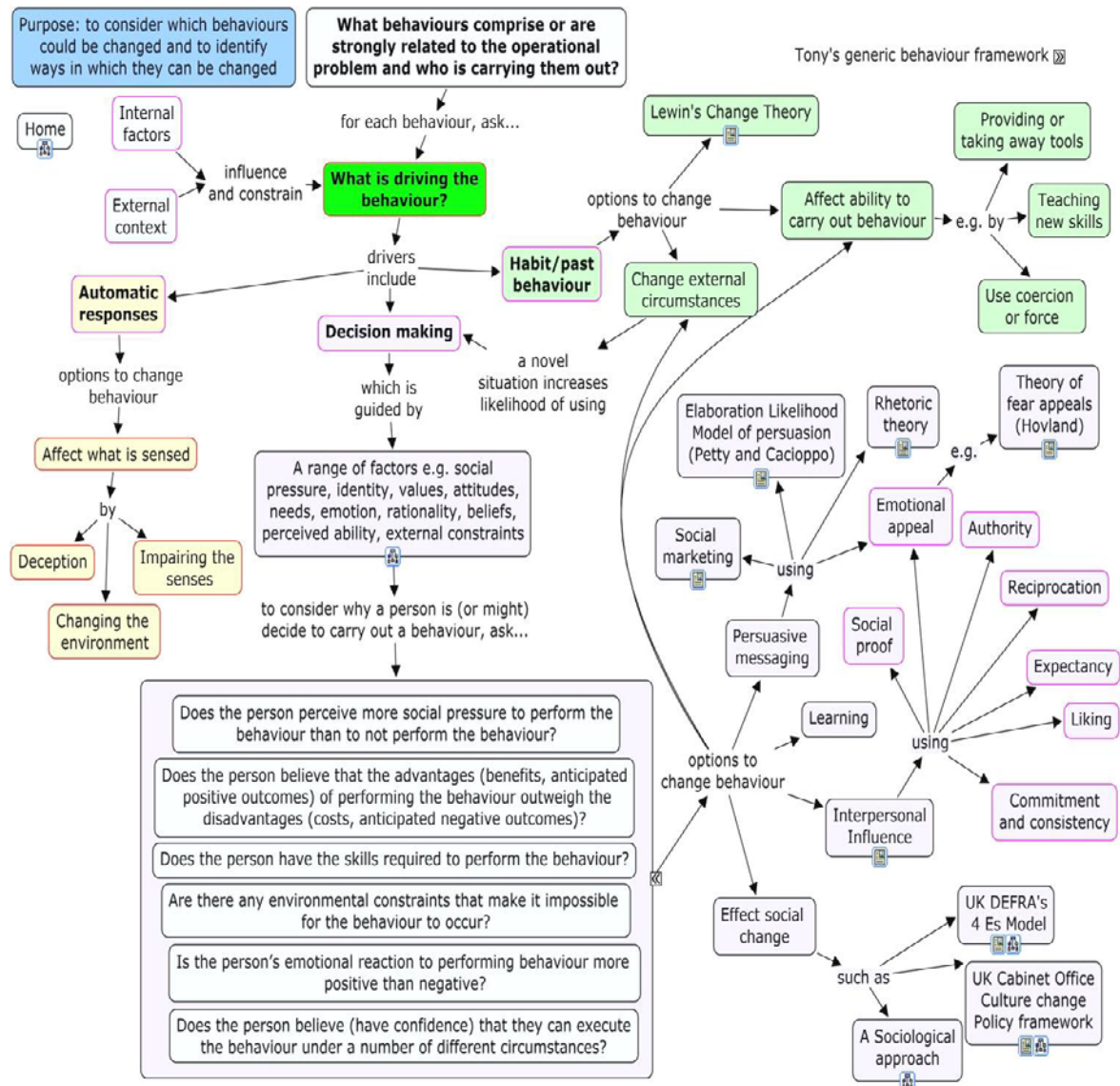
“Societal Change”-kartet ser slik ut:



Neste kart er et eksempel på en oversikt over analyse av påvirkning av ønsket adferd. Det kan brukes det i påvirkningsøyemed, men slike kart vil kunne være nyttige i tekning rundt villedning av en motstander også. Dessuten er det svært mange muligheter til å lage linker til nye kart som vil være mer detaljerte og konkrete i forhold til operasjonsplanlegging.



## Developing theoretically informed courses of action



Et slikt verktøy kan være svært nyttig i en analysesammenheng, som et nyttig bakteppe før operasjonsplanlegging. Allerede her i prosessen vil en del viktige hensyn kunne identifiseres.

## 6 Refleksjoner

Denne rapporten er i hovedsak basert på to symposier, og det er begrenset hvor mange konklusjoner det kan avstedkomme. Imidlertid presenterer rapporten en del tanker og vinklinger i forhold til villedning som fag og metode. I tillegg fremtrer flere aspekter som igjen viser at ulike typer verktøy og metoder vil være hensiktsmessige i ulike sammenhenger.

Symposiene var svært innholdsrike og informative, med vekt på det teoretiske og kreative planet. Mange av eksemplene går tilbake til 2. verdenskrig, delvis siden vi vet de lyktes, men muligens også på grunn av en viss hemmeligholdelse av dagens operasjoner og metoder. Slike eksempler er interessante, men kan virke utdaterte i en del sammenhenger. Det hadde vært nyttigere å få vite

hva de ulike aktørene faktisk gjør i dagens situasjoner. Antakelig er det mye informasjon som ikke kan deles, men å bruke eksempler på hvordan fienden har forsøkt å villede ville vært mulig. Det er forståelig at mye informasjon er gradert og lite tilgjengelig. Men det fører også til at det er vanskelig å lære og å bygge opp evner.

Det sier seg selv at det er gode grunner til at materiale graderes, i denne sammenhengen bør det være tydelig. Spørsmålet her er om sikkerhetshensyn hindrer en informasjonsflyt som vil forbedre evnen til å planlegge og gjennomføre villedningsoperasjoner. Hva er essensiell informasjon i denne sammenhengen, og hvordan kan vi forsikre oss om at informasjonen når frem til dem som har bruk for den? Og – hvem er det som avgjør hvem som bør vite hva? Hvem er det egentlig som har bruk for denne type informasjon? Og hvordan brukes den tilgjengelige informasjonen? Det har ikke vært mandatet til denne studien å gå i dybden av slike spørsmål, men det virker klart at det hadde vært hensiktsmessig med en undersøkelse av denne problematikken. For å finne svar på disse spørsmålene, kreves det tilgang til et omfattende informasjonsmateriale.

Noe av kjerneutfordringen ser ut til å være hvordan villedning kan planlegges på en strukturert måte med en faglig forankring, samtidig som den nødvendige kreativiteten og fritenkningen får nødvendig spillerom. Hendersons modeller og teorier kan sees på som mulige byggesteiner i et konseptuelt rammeverk som hjelper til med å utforske og vurdere mulighetene for villedning som finnes i en gitt situasjon. Behovet for slike rammeverk finner vi også igjen innen informasjonsoperasjoner generelt.

Hendersons guide er imidlertid ikke et komplett rammeverk, men gir en overordnet tilnærming, samtidig som hans Deception Question Set<sup>43</sup> er et godt verktøy for å få stilt viktige spørsmål i forbindelse med innlemmelse av villedning i operasjonsplanlegging. Imidlertid sier Henderson lite om hvordan disse to ytterpunktene kan knyttes sammen i en operativ planleggingsprosess som skal være både praktisk og tilpasset militære forhold. Denne problematikken var lite tydelig ved symposiene, det ble ikke tatt opp under foredragene, og heller ikke diskutert i særlig grad av deltakerne. Både ved symposiene og ulike samhandlingssituasjoner med militært personell, har det vært nærmest umulig å oppnå kunnskap om hvordan villedningsplanleggingen faktisk gjøres, hvordan slike spørsmål besvares, og hvordan flyten av informasjon er.

Henderson påstår i sin Deception guide<sup>44</sup> at målet for villedning må være autoritetspersoner med beslutningsmyndighet. Det er imidlertid et åpent spørsmål hva som skiller en beslutningstaker fra en ikke-beslutningstaker i denne konteksten. Vi er ikke nødvendigvis kun ute etter å påvirke ledere. I noen situasjoner er det kanskje en vaktssoldat, en planoffiser eller en kontorist som vil kunne påvirke utfallet ved adferdsendring.

Et annet relevant spørsmål; er det alltid *mennesker* som er målet for villedning? Finnes det ikke-menneskelige faktorer som kan være sårbare for villedning? Her er det muligheter for en større diskusjon rundt forskjeller og likheter mellom tekniske og menneskelige sider ved militære

---

<sup>43</sup> Fra Hendersons Deception Guide: s. 26.

<sup>44</sup> Fra Hendersons Deception Guide: s. 4.



operasjoner, og sammenhengen mellom dem. Særlig viktig blir denne diskusjonen fremover i forhold til cyberdomenet, det digitale rom, eller den virtuelle verdenen. Hvordan noe kan spres kjapt og mangfoldig på sosiale medier, vil også kunne påvirke våre operasjoner, og bør ses nærmere på.

Finnes det en bestemt fagretning innen villedning i Norge? Som tidligere nevnt, har vi hørt utsagn som ”alt vi gjør er informasjonsoperasjoner”, og ”PSYOPS og deception er med i alt vi driver med”. Dette er sitater tatt ut av en sammenheng, og slett ikke noe vi lager forskningskonklusjoner av, men de beskriver likevel noen synspunkter som finnes innenfor det norske forsvaret. Et spørsmål denne rapporten stiller er; *Er bruken av villedning vilkårlig innen militær planlegging?* Finnes det avdelinger, grupper, beslutningstakere, eller andre som bruker dette på en organisert og planlagt måte? Har vi en forsvarsorganisasjon som kan planlegge og lede villedning i en fellesoperativ kontekst, på tvers av grener og kapabiliteter? Klarer vi å gjøre de strukturerte vurderingene og analysene vi trenger, samtidig som vi legger til rette for kreativitet? Vet vi hva som trengs?

Anses faglig kunnskap om MILDEC som profesjonell kompetanse, eller er det bare noe vi driver med som en ”feeling”, fordi mange har lang erfaring med at det ene eller det andre kanskje virker? Hvis vi ikke kan svare bekreftende på at vi har en operativ evne som tar hensyn til alle disse forholdene, så bør det utføres en studie som tar for seg hvordan dette kan gjennomføres på en god måte. Det er ingen tvil om at villedning representerer et komplekst felt, og det er ingen ”quick fix” på temaet. Imidlertid vil forsvaret ha mye å tjene på at bruk av et verktøy og en metode som dette profesjonaliseres inn i organisasjonen. Mange av de samme utfordringene møtes også innenfor andre områder av informasjonsoperasjoner, og det vil være hensiktsmessig å studere og opparbeide mer kunnskap om hvor de ulike fagområdene overlapper.

Villedning omfatter både offensive og defensive retninger. Som del av en forsvarsmakts oppgaver bør det tenkes i begge baner. Forsvaret må ha kunnskap om hvordan detektere og motvirke villedningsforsøk fra en motstander, samt ha evnen til å kunne benytte seg av ulike typer virkemidler, det vil si verktøy og metoder, for å oppnå ønsket adferd fra motstanderen. Dikotomien kan parallelliseres med en annen; forsvar og angrep. Skal vi forsvare oss mot villedning eller skal vi bruke villedning i et angrep? Begge retningene krever omfattende informasjonsinnhenting og analyse, men operasjonsplanleggingen og -gjennomføringen vil naturlig nok inneha både likheter og forskjeller. Ved en sammenligning med etterretning og kontraetterretning, vil det være tydelig at arbeidet innebærer noe ulike fremgangsmåter, tankesett og metoder. Denne studien går ikke i dybden på dette temaet, men det er viktig å være oppmerksom på forskjellen i ressursbruk, analyse og operasjonsmetoder med hensyn til de to retningene, samt se hvor de har felles plattform.

## Referanser

- Bjørneboe, Jens. (1965) *Da professor Arne Næss og jeg erobret Nato på Kolsås*.  
[http://www.nytid.no/arkiv/artikler/20030126/da\\_professor\\_arne\\_nass\\_og\\_jeg\\_erobret\\_nato\\_pa\\_kolsas/](http://www.nytid.no/arkiv/artikler/20030126/da_professor_arne_nass_og_jeg_erobret_nato_pa_kolsas/) (Utgitt første gang i 1965.)
- FFI, 2010. Prosjektavtale 1207, *Militære informasjonsoperasjoner*
- Goffman, Erving. (1992 [1959]) *Vårt rollespill til daglig. En studie i hverdagslivets dramatikk*, Pax Forlag A/S, Oslo. (Originaltittel: *The Presentation of Self in Everyday Life*.)
- Henderson, Colonel G.F.R.. (1902) "War", In Encyclopaedia Britannica, 10th Edition, Vol.33. Chicago: Encyclopaedia Britannica.
- Henderson, Simon. *Deception. A guide to exploiting the psychological basis of deception in military planning*. "This guide constitutes prototype deception training materials developed by QinetiQ on behalf of the Ministry of Defence, under contract N06504, Package 3L, research Entity 702 (RE702) ISTAR Process".
- Henderson, S., Pascual, R. G., Outteridge, C., Cowx, R. G., Helman, S., Lambillion, S. (2007). *A Review of Deception in non-military domains: Psychological principles*. QINETIQ/D&TS/C&IS/CR0702827. QinetiQ report (Restricted).
- Howell, Signe og Melhuus, Marit (red). (1994) *Fjern og Nær. Sosialantropologiske perspektiver på verdens samfunn og kulturer*. Ad Notam Gyldendal.
- Hyman, R. (1989). *The Psychology of Deception*. Annual Review of Psychology, 40, pp. 133-154.
- Monroe, James D. (2012) "Deception: Theory and practice". Naval Post graduate school, Monterey, California. s. 42. [www.hsdl.org/?view&did=719401](http://www.hsdl.org/?view&did=719401).
- Morgan, G. (1997). *Images of Organizations*. California: Sage Publications.
- Pinker, S. (2003). *Language as an adaption to the cognitive niche*. In M. Christiansen & Kirby (Eds.). *Language evolution: States of the Art*. New York: Oxford University Press.
- St. meld. Nr. 14 (2012-2013), *Kompetanse for en ny tid*. Oslo: Det Kongelige Forsvarsdepartement.  
[www.regjeringen.no/pages/38247066/PDFS/STM201220130014000DDDPDFS.pdf](http://www.regjeringen.no/pages/38247066/PDFS/STM201220130014000DDDPDFS.pdf).
- Traavikutvalget. (2012) *Ekstern gjennomgang av Politiets sikkerhetstjeneste*, Justis- og beredskapsdepartementet, Departementenes servicesenter 11/2012-1000.

[www.regjeringen.no/upload/JDDokumenter/Rapporter/2012/Ekstern\\_gjennomgang\\_av\\_PST.pdf#search=traavikrapport](http://www.regjeringen.no/upload/JDDokumenter/Rapporter/2012/Ekstern_gjennomgang_av_PST.pdf#search=traavikrapport).

U.K. Joint Doctrine Publication 3-80.1. (2007) '*OPSEC, Deception and PSYOPS*'.

Whaley, B. (2006). *Detecting Deception: A Bibliography of Counterdeception Across Time, Cultures, and Disciplines*. Washington, DC: US Foreign Denial & Deception Committee.

Whaley, B. (2007). *Strategem: Deception and Surprise in War*. Artech House, Boston/London.