

Inoffizieller Mitarbeiter-Kandidat; Kenneniernen

die mit der Aufklärung und Überprüfung des IM-Kandidaten im Zusammenhang stehende praktische Art und Weise des direkten, persönlichen Bekanntmachens mit dem IM-Kandidaten durch den Mitarbeiter. Ziel des K. ist es, Informationen über Verhalten und Äußerlichkeiten zur Person des Kandidaten zu erarbeiten sowie weitere Ausgangspunkte für das Kontaktgespräch zu erlangen.

Das kann erfolgen durch konspirative Beobachtung des Kandidaten, durch legendiertes persönliches Ansprechen oder als Bestandteil der Kontaktaufnahme.

Inoffizieller Mitarbeiter-Kandidat; Kontaktaufnahme

im Prozeß der Gewinnung von IM die erste direkte konspirative Begegnung zwischen operativem Mitarbeiter und IM-Kandidaten. Sie wird durch weitere Kontaktgespräche fortgeführt, wenn der Kandidat allmählich an die Vorbereitung herangeführt werden muß.

Bei der Sofortwerbung ist sie der Beginn des Vernehmungsgesprächs selbst. Die K. ist gerichtet auf

- die Erarbeitung neuer bzw. Bestätigung bereits vorliegender Informationen zu dem Kandidaten,
- die unmittelbare Beeinflussung des Kandidaten zur Erlangung seiner Bereitschaft zur Zusammenarbeit,
- die Schaffung von Ausgangspunkten für ein entwicklungsfähiges Vertrauensverhältnis des Kandidaten zum MFS.

Die K. hat unter strikter Wahrung der Konspiration und Sicherheit des IM-Kandidaten zu erfolgen; vor allem durch die → ■Legendierung der persönlichen Begegnung gegenüber allen außenstehenden Personen. Für das Vorgehen zur Herbeiführung der ersten direkten Begegnung mit dem Kandidaten können genutzt werden:

- die legendierte Bestellung zum Kontaktgespräch,
- das direkte Ansprechen des Kandidaten und der unmittelbare Beginn des Kontaktgesprächs,
- die Schaffung von Einflüssen und Umständen, durch die der Kandidat zur selbständigen Kontaktaufnahme zum MFS veranlaßt wird.

Das Kontaktgespräch ist taktisch beweglich, unter Beachtung der Persönlichkeit des IM-Kandidaten zu führen. Das erfordert insbesondere

- an die Bestellungslegende anzuknüpfen und sie für die Fortführung des Kontaktes weiterzuentwickeln bzw. den erforderlichen Wechsel zu anderen Gesprächslegenden,
- reale oder künstlich geschaffene Umstände für das Stellen und Begründen erster Forderungen an den Kandidaten zu nutzen,