

# Как распознать психологические уловки социального инженера

Бизнес-тренер:

**Ещенко Наталья Геннадьевна,**

кандидат психологических наук,  
преподаватель и эксперт АИС

\*\*\*\*\*

+7 (906) 709 75 33



# Существует шесть аспектов проблемы человеческого фактора.

- 1 Как люди воспринимают опасность.
- 2 Как люди относятся к редко происходящим событиям.
- 3 Как люди доверяют компьютерам, и почему это может быть столь опасно.
- 4 Почему бесполезно просить людей принимать разумные меры безопасности.
- 5 Какую опасность представляют внутренние враги.
- 6 Что такое манипулирование людьми, и почему нападающим бывает легко получить секретные сведения.

# социальная инженерия, как правило, основывается на **четырёх фундаментальных принципах:**

- 1 «Мы все хотим помочь»
- 2 «Первая реакция — это доверие другому человеку»
- 3 «Мы не любим говорить нет»
- 4 «Каждый человек любит, когда его хвалят»

# I Программы социального поведения

- 1 **программа социального подражания** — человек определяет правильность поступков, выясняя, какие поступки считают правильными другие люди;
- 2 **программа клаккерства** — (на основе социального подражания) организация необходимой реакции зрителей;
- 3 **программа действия авторитета** — беспрекословное исполнение приказов человека, являющегося авторитетом;
- 4 **программа взаимопомощи** — человек стремится отплатить добром тем людям, которые ему сделали какое-то добро. Стремление выполнить эту программу зачастую превышает все доводы рассудка.

# Психологические уловки социальных инженеров

- 1 Очень многие люди смотрят на внешнюю атрибутику, не обращая внимания на суть
- 2 Большинство людей отрицательно зависимы от своего чувства собственной значимости
- 3 Многие люди хотят, чтобы все хорошее, что только может с ними в жизни произойти, произошло как можно быстрее и желательно с минимальными усилиями с их стороны
- 4 Многие люди — существа исключительно жадные до денег

## Типичные признаки манипуляции

- 1 Эйфория либо депрессия на пустом месте
- 2 Непонятно с чего быстро возникшее чувство вины
- 3 Слишком услужливое обращение малознакомых людей
- 4 Ситуация спешки
- 5 Неконгруэнтность (несоответствие ситуации формату предполагаемого события)

## Наиболее распространены манипуляционные ловушки:

«Я раньше тебе помогал»

эксплуатация чувства благодарности

«Я несчастный, мне так плохо»

ловля на жалость, сострадание

«Ты мне раньше делал зло»

покупка за чувство вины

«У тебя-то всё хорошо»

воззвания к справедливости

«Ты же такой хороший»

давление на желание быть хорошим

«Ты же можешь»

ловля на стремлении к самореализации

«Ты же мне всегда помогал»

расчёт на чувство ответственности за тех, кого «приручаем»

«Если ты меня любишь»

шантаж

«Я ведь тебя люблю»

расчёт на благодарность

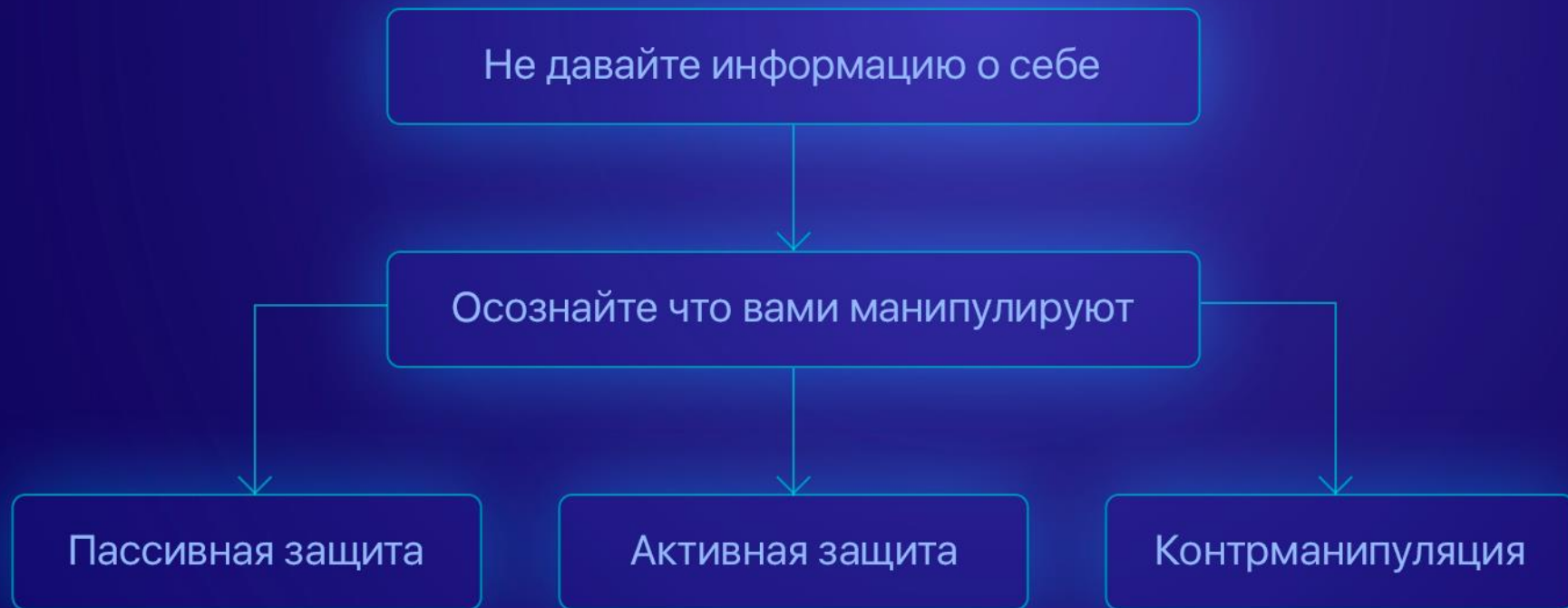
«Ты же не трус»

расчёт на чувство чести

«Нельзя подводить друзей»

давление на ложное чувство долга

## Блок-схема противодействия манипулированию



## Вы не обязаны

- 1 отвечать, если вам не хочется
- 2 стремиться всегда быть привлекательным
- 3 быть рабом ранее сказанных вами слов
- 4 разбираться во всем

## Вы имеете право:

- 1 на ошибку
- 2 быть непонятливым или чего-то не знать
- 3 быть нелогичным
- 4 сказать «Я не хочу»
- 5 воспринимать себя таким, каков вы есть, не насиловать себя
- 6 сказать «нет» всякий раз, когда вам этого хочется
- 7 быть судьей самому себе
- 8 не зависеть от того, как к вам относятся другие
- 9 не оправдываться за свои поступки и намерения