

## **Psychologia inżynierii społecznej - używane sztuczki umysłu**

Cały atak socjotechniki jest psychologiczny i jest skuteczny ze względu na sztuczki umysłu rozgrywane przez atakujących na celu. Te sztuczki umysłu mają na celu zmianę wzorców myślenia ofiar, tak aby były one bardziej zgodne z wymaganiami inżyniera społecznego bez względu na to, jak niezwykle mogą się wydawać. Patrząc na przemysł rozrywkowy, zwłaszcza programy telewizyjne i filmy, sztuczki umysłowe są przedstawiane jako mistyczne moce. Tych, którzy je posiadają, pokazuje się, jak przy bardzo małym wysiłku, atakują ludzi i zmuszając ich do przekazania swojej własności i pieniędzy, między innymi. Jednym z takich filmów jest serial The Catch z 2016 roku. Wprowadza widzów w życie oszustów najlepiej znanych jako Christopher Hall. Jest prezentowany jako profesjonalista w inżynierii społecznej. W serii jest w stanie okraść swoją narzeczoną z jej oszczędności życiowych i arabskiej księżniczki z 15 milionów dolarów, zanim ponownie rozważy i przewróci nowy liść. To łatwość, z jaką ten aktor wykonuje swoje sztuczki, najbardziej przykuwa uwagę. Jest w stanie przyjmować wiele osobowości i wykonywać sztuczki umysłowe na celach, dzięki czemu dają im pieniądze lub swoje rzeczy bez zadawania pytań. Pytanie brzmi: czy można osiągnąć takie umiejętności w prawdziwym życiu? Ta część zagłębia się w to i do końca będziesz tak samo oszukany jak postacie z Hollywood. Oczywiście, głównym celem tutaj jest zapewnienie wglądu w umysł inżyniera społecznego, aby pomóc ci obronić się przed atakami inżynierii społecznej. Część zawiera następujące tematy:

- \* Tryby myślenia
- \* Mikroekspresje
- \* Programowanie neurolingwistyczne
- \*Przesłuchanie
- \* Budowanie relacji
- \* Przepętnienie bufora ludzkiego

### **Wprowadzenie**

W zakresie egzekwowania prawa istnieją eksperci przesłuchujący, którzy przechodzą specjalne szkolenie, aby dowiedzieć się, jak wyciągnąć prawdę z podejrzanych. Uczą się psychologii ludzkiego mózgu i jak odblokować mózgi podejrzanych i wyciągnąć prawdę. Sztuczki umysłowe nie są więc fantazją, którą można zrobić tylko w filmach; one są prawdziwe. To wskazówki, które ludzie dają, jeśli dobrze przestudiowane, mogą uczynić kogoś czytającym w myślach. Tu dowiesz się, w jaki sposób atakujący obserwują te wskazówki i jak zadają pytania na podstawie zachowania celu, aby skłonić ich do rozmowy. Oprócz tego nauczysz się, jak budują relacje z celem, jak zdobywają zaufanie i jak budują zaufanie do celu. Są to sztuczki używane nawet przez sprzedawców, aby przekonać ludzi do kupowania od nich rzeczy, których naturalnie nie kupiliby. Wreszcie, część dotyczy ostatecznej sztuczki umysłu: hakowania ludzkiego mózgu. Ze wstępu w poprzedniej części, wiadomo, że ludzki mózg można zhackować w taki sam sposób, jak komputer. Konieczne jest jedynie przepętnienie bufora, a ludzki mózg bezbronnie przekaże wszelkie poszukiwane informacje. Dowiesz się, w jaki sposób atakujący powodują przepętnienie bufora. Ważne jest, aby pamiętać, że jak każda umiejętność, te sztuczki wymagają lat, aby je doskonalić i wymagają dużej praktyki, aby ktoś był biegły. Dlatego, jako uczeń, może to być jedną z najbardziej wymagających części pod względem uwagi i praktyki. Przed zagłębieniem się w podstawową sztuczkę umysłu najlepiej jest zrozumieć podstawy mózgu. Jak wprowadzono wcześniej, istnieją trzy różne tryby myślenia. Można je wykorzystać w różny sposób, a inżynier społeczny poświęca czas na ustalenie pierwotnego sposobu myślenia o celu przed atakiem.

## **Tryby myślenia**

Aby dostać się do mózgu celu, atakujący musi w pełni zrozumieć sposób myślenia celu. Jest to najbardziej logiczne, aby uniknąć marnowania wysiłku i czasu na próbę zgadywania przy pomocy sztuczek umysłowych, które mogą się nie udać i udaremnić cały atak. Nie trzeba być psychologiem, aby zrozumieć, jak ludzie myślą; wszystko, co trzeba, to uważne słuchanie i staranne zadawanie pytań, aby to wiedzieć. FBI to rozumie i w jednym ze swoich biuletynów wyjaśniło, że jeśli można potwierdzić niewerbalne zachowanie klienta w preferowany przez niego sposób, a także dopasować głośność i ton mowy klienta, klient się otworzy. Biuletyn mówił, że jeśli ktoś zrozumie sposób myślenia klienta, a następnie dopasuje go zarówno ustnie, jak i niewerbalnie, klient nie będzie niechętny ujawnieniu intymnych szczegółów. Wyzwanie polega zatem na zidentyfikowaniu głównego sposobu myślenia celu. Jest to zadanie herkulesowe, ponieważ nawet cel o tym nie wie. Dlatego inżynier społeczny musi zastosować pewne techniki, aby zidentyfikować tryb. Jedyną drogą do określenia własnego sposobu myślenia są zmysły. Mózg jest niczym więcej niż siecią neuronów odbierających i wysyłających impulsy czuciowe i odbierających je od reszty ciała. Dlatego sposoby myślenia są ściśle powiązane z dominującymi zmysłami osoby.

Ludzie naturalnie będą faworyzować dany rodzaj wkładu sensorycznego. Będzie zatem stanowić główny sposób przechowywania wspomnień o rzeczach, ludziach, wydarzeniach i tak dalej. Niektórzy ludzie będą mieli zmysł węchu, inni dźwięku, inni dotyku i inni smaku. To właśnie te zmysły mogą wyraźnie wskazywać na podstawową metodę myślenia danej osoby. Ludzie mają pięć zmysłów i trzy tryby myślenia. Ludzi można podzielić na trzy typy myślicieli, w zależności od trybów, które wykazują. To są:

- \* Myśliciele wizualni
- \* Myśliciele słuchowi
- \* Myśliciele kinestetyczni

### **Myśliciele wizualni**

Większość ludzi, szczególnie mężczyźni, są zazwyczaj myślicielami wizualnymi, ponieważ najlepiej zapamiętują ludzi, rzeczy i wydarzenia wizualnie. Z łatwością zapamiętują sceny, kolory, tekstury i ogólny wygląd. Są w stanie obrazować przeszłe i przyszłe wydarzenia z jasnością. Ich decyzje podejmowane są również na podstawie otrzymywanych informacji wizualnych i wolą decydować o tym, co mogą zobaczyć. Podejmują decyzje na korzyść tego, co jest dla nich bardziej atrakcyjne wizualnie. Chociaż wielu mężczyzn należy do tej kategorii, nie wszyscy tak robią, dlatego też inżynierowie społeczni nie przyjmują tego ślepego założenia. Można znaleźć mężczyzn, którzy najmniej biorą pod uwagę wkład wizualny w podejmowaniu decyzji. Próby przekonania wizualnego myśliciela do podjęcia określonej decyzji bez wizualnego wkładu są raczej trudne, a nawet niemożliwe.

### **Myśliciele słuchowi**

Z drugiej strony myśliciele słuchowi polegają na wejściach audio. Najlepiej pamiętają też rzeczy za pomocą dźwięku. Mogą łatwo przywoływać głosy, tony dźwiękowe, głośność, wysokość i wiele innych cech dźwięku. Myśliciele słuchowi mają również tendencję do nieświadomego preferowania słownictwa związanego z dźwiękiem. Mogą powiedzieć: Coś mi mówi... lub Pomysł ten brzmi świetnie... wśród wielu innych rzeczy. W kontaktach z takimi ludźmi inżynierowie społeczni często wybierają słowa. Dużo uwagi poświęca się wybieraniu słów, które zabrzmiały w szczególny sposób dla myślicieli w tej kategorii myślenia. Jeśli usłyszą coś, co im się podoba, mogą łatwo podejmować korzystne decyzje.

Próby przekonania myślicieli słuchowych bez świetnie brzmiących słów i pomysłów będą trudne, a nawet niemożliwe.

### **Myśliciele kinestetyczni**

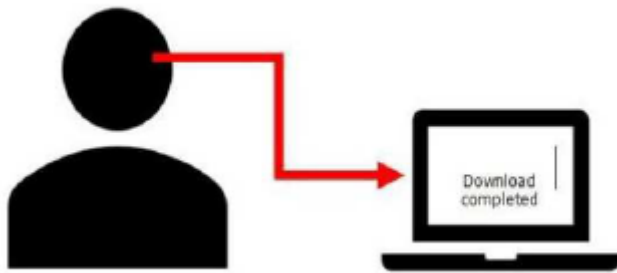
Myśliciele ci wyostrzyli zmysły uczuć. Mają wspomnienia oparte na uczuciach, które odczuwają, fizycznie lub emocjonalnie. Fizycznie na ich decyzje wpływają fizyczne warunki otoczenia, tekstury, intensywność, ciężary i wszystko, co może wywołać poczucie uczucia. Chcą nie tylko usłyszeć lub zobaczyć, że coś jest miękkie, raczej chcą go dotknąć i bezpośrednio poczuć miękkość. Mają też tendencję do zapamiętywania, jak ludzie lub rzeczy sprawiają, że czują się wewnątrz. Upokorzenie, gniew, radość i zamieszanie wśród uczuć, które zapamiętają. Ich słownictwo może również zawierać słowa sugerujące uczucia, takie jak: Jak się czujesz?, Skontaktujemy się i Pozwól, że pochwyćę cały pomysł. Myśliciele kinestetyczni są ukierunkowani za pomocą rzeczy, które mogą łatwo wywołać emocje i uczucia. Dlatego, gdy są atakowani, atakujący chce, aby coś poczuli i sprawili, że uwierzą, że jest to silne przekonanie płynące prosto z ich serc. Atakujący muszą podsycać uczucia u tego rodzaju myślicieli. Bez wywoływania ich uczuć i emocji trudno jest skutecznie sprzedawać pomysły myślicielom kinestetycznym.

### **Określenie dominującego zmysłu i sposobu myślenia.**

Trzy omówione sposoby myślenia są trudne do rozpoznania, ponieważ ludzie mają zwykle dwa lub wszystkie z nich, ale jeden zwykle triumfuje nad innymi. Główną zastosowaną techniką jest uważne i uważne słuchanie. Dlatego atakujący inicjuje rozmowę i zwraca uwagę na wybór słowa celu oraz użycie niewerbalnego języka ciała. Na przykład, jeśli ktoś pozdrawia cel, a cel nie podnosi wzroku, można to interpretować jako chamstwo lub wskazówkę, że cel nie jest wizualnym myślicielem. Jednak zadawanie wymagających pytań musi być wykonane we właściwy sposób. Pytania muszą zawierać dominujące słowa preferowane przez pewną kategorię myśliciela, aby wywołać pożądane wzorce myślowe. Należy również zachować ostrożność, pytając i słuchając odpowiedzi. Na przykład odpowiedź, nie powinna być automatycznie, skontaktuję się z tobą, co oznacza, że osoba ta jest myślicielem kinestetycznym. To wyrażenie jest powszechnie używane i mogą go używać ludzie o różnych sposobach myślenia. Powinno to być traktowane jedynie jako wskazówka, aby pomóc atakującemu odpowiedzieć na pytania w celu umocnienia założenia, że ktoś jest myślicielem kinestetycznym. Należy również zachować ostrożność, ponieważ zbyt wiele pytań może okazać się irytujących, a tym samym zniechęcających respondenta.

### **Znaczenie zrozumienia sposobu myślenia celu**

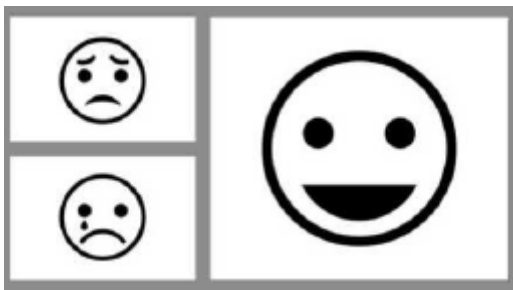
Znaczenie zrozumienia sposobu myślenia celu polega na wprowadzeniu go w strefę komfortu. Gdy cel znajduje się w strefie komfortu, można go łatwo otworzyć. Ludzie zazwyczaj przyciągają ludzi, którzy czują się swobodnie w pobliżu. Weźmy na przykład następujący scenariusz inżyniera społecznego, który zauważył cel w restauracji. Inżynier społeczny siedzi przy stole w bezpośrednim widoku klienta, gdzieś z pewnością przyciągnie uwagę celu. Aby rozpoznać sposób myślenia celu, inżynier społeczny używa złotego pióra. Aby stwierdzić, czy cel jest wizualnym myślicielem, inżynier społeczny macha nim dookoła lub rzuca nim w powietrze, sygnalizując kelnerowi. W tym momencie, jeśli cel jest wizualnym myślicielem, widok złotego pióra zmusiłby go do podążenia za nim, gdy jest przesuwany lub machany, a inżynier społeczny obserwowałby to wszystko. Jeśli to nie zadziała, inżynier społeczny klika złote pióro podczas otwierania i zamykania. Jeśli celem jest myśliciel słuchowy, jego uwaga prawdopodobnie skieruje się na dźwięk pióra i prawdopodobnie spojrzy w górę, aby zobaczyć, czy rzeczywiście jest piórem. Jeśli to wszystko nie przyniesie rezultatów, inżynier społeczny może po prostu podejść do stołu klienta i delikatnie położyć długopis na ramieniu lub ramieniu celu i powiedzieć: Przepraszam, czy masz czas? Mam wrażenie, że się spóźniam. Poniższy obraz pokazuje tryb myślenia celu:



Jeśli ostatnie podejście zadziała, a cel nagle zyskuje zainteresowanie piórem, inżynier społeczny może przystąpić do ustalenia, czy cel jest myślicielem kinestetycznym. Można to zrobić za pomocą stwierdzeń takich jak: „Czujesz, co mam na myśli” lub „Czuję, że nadrabiasz zaległości”. Oczywiście, wybór słów byłby lepszy w zależności od okoliczności i rodzaju celu. Ale pod koniec interakcji inżynier społeczny potwierdzi, czy cel jest myślicielem kinestetycznym. Jeśli nie, inżynier społeczny podąży za innymi wskazówkami, aby określić sposób myślenia o celu i skoryguje zastosowane podejście. Rezultatem byłoby ułożenie celu wokół inżyniera społecznościowego dzięki wyrażeniom i wyborom słów, które najlepiej pasują do słów klienta. Jest to ważne, aby rozpoznać sposób myślenia. Warto zauważyć, że ustalenie sposobu myślenia nie jest nauką i nie ma żadnych pewności. To nic innego jak jedno z narzędzi w zestawie narzędzi inżyniera społecznościowego. Istnieją inne aspekty, które są bardziej niezawodne w ataku inżynierii społecznej. Niektóre z tych aspektów są tak potężne, że są szeroko stosowane przez odnoszących sukcesy psychologów i przesłuchujących. Jednym z nich są mikroekspresje.

### **Mikroekspresje**

W miarę rozwoju człowieka, zapoznając się z czytaniem wyrazu twarzy. Może powiedzieć, kiedy druga osoba jest szczęśliwa, smutna, zniechęcona i tak dalej, po prostu patrząc na ich twarze. Jednak te wyrażenia można również sfalszować, a ludzie dorastają, wiedząc, jak subtelnie je sfalszować. Te wyrażenia, które są noszone na ludzkiej twarzy przez długi czas, nazywane są makroekspresjami. Ponieważ nie są takie mimowolne, można je sfalszować, a zatem nie można w pełni polegać na nich. Istnieją jednak wyrażenia zwane mikroekspresjami. Są mimowolne i nie można ich sfalszować ani kontrolować. Są one wywoływane przez głęboko zakorzenione emocje, które wyzwalają i powodują nieoczekiwane drgania mięśni na twarzy. Te wyrażenia są krótkie, nie trwają nawet sekundy i są prawie niemożliwe do kontrolowania. Przejawiają się one w makrowrażeniach, które można nosić przez długi czas, aby oszukać innych ludzi:



Przez długi czas lekarze, badacze i specjaliści od ludzkich zachowań badali mikroekspresje, których ostatecznym celem było dowiedzieć się, kiedy zostają oszukani. Inżynierowie społeczni dobrze rozumieją mikroekspresje celu i potrafią wykryć ślady oszustwa. Jednym z autorytetów w badaniach nad mikroekspresjami jest dr Paul Ekman, który napisał wiele książek na ten temat, w tym „Ujawnione emocje i demaskowanie twarzy”.

Dr Ekman wskazuje siedem głównych mikroekspresji w swoich książkach, które zostaną omówione jedna po drugiej.

### **Gniew**

Według dr Ekmana gniew jest najłatwiejszą mikroekspresją, jaką można dostrzec u człowieka. Istnieje kilka mięśni, które mogą wyraźnie pokazać, czy dana osoba jest zła. Zły człowiek będzie miał przede wszystkim wąskie napięte wargi i pochylone ku dołowi brwi bliżej niż zwykle. Gniew jest bardzo silną emocją, ale ludzie wciąż mogą ukryć to wyrażenie za pomocą fałszywych makrowyrażeniem. Jeśli jednak zostanie to dokładnie zaobserwowane, w ułamku sekundy wyraz ten pojawi się na twarzy, zanim zostanie ukryty. Ponieważ okno możliwości zidentyfikowania gniewu może być tak małe, inżynierowie społeczni wzmocnią swoją umiejętność dostrzeżenia go. Robią to, ucząc się, jak reprodukcować wyrażenia gniewu, aby mogli je łatwo wykryć, a także umiejętnie tłumić swoje. Szkolenie z zakresu reprodukcji wyrażenia gniewu jest proste i można je przeprowadzić na cztery następujące sposoby:

- \* Trzeba popchnąć brwi w kierunku nosa i bliżej siebie
- \* Przy opuszczonych brwiach należy otworzyć szeroko oczy, ale nie wpływać na pozycję brwi.
- \* Usta powinny być napięte i mocno zaciśnięte, ale nie pomarszczone
- \* Można tylko patrzeć gniewnie na cokolwiek lub kogokolwiek z bardzo małym ruchem

Samo praktykowanie tego wywołuje lekki gniew. Ostatecznym celem jest automatyczne wykrycie tego wyrażenia w ułamku sekundy, w którym się pojawi.

### **Niesmak**

Jest tak silny jak gniew i jest używany jako reakcja na coś, co jest całkowicie niepodobne. Pewne jedzenie mocno znienawidzone przez konkretną osobę może wywołać obrzydzenie na samą myśl o nim, nie mówiąc już o jego zapachu lub widoku. Główną cechą obrzydzenia jest to, że górna warga jest uniesiona, odsłaniając zęby, a nos jest pomarszczony. Czasami policzki mogą być uniesione, gdy nos jest pomarszczony, tak jakby ktoś zapobiegał wdychaniu nieprzyjemnego zapachu. Wstręt jest zwykle reakcją na zapach, wzrok lub myśl i dlatego można go łatwo ukryć. W przypadku inżyniera socjalnego jest to dobry znak, że cel nie ma nic do powiedzenia i jest dobrą czerwoną flagą, aby porzucić całą misję lub przyjąć inne podejście w ataku inżynierii społecznej. Wynika to z tego, że gdy inżynier społeczny doznał obrzydzenia do celu, oznacza to, że prawie wszystko zostało stracone. Wstręt jest silny i każda myśl, zapach, wzrok lub osobowość inżyniera społecznego zawsze wywoła ten wyraz. Wstręt jest ściśle związany z negatywnymi emocjami i wszystkie te tendencje wykopać, gdy się wywołuje. Dlatego, kiedy się pojawi, inżynierowie społeczni zwykle cofną się i zaczną pracować nad innym pretekstem lub zrezygnują z całego ataku.

### **Pogarda**

Pogarda jest ściśle związana z gniewem i można je łatwo pomylić. Na swojej pierwszej liście wyrażień dr Ekman miał tylko sześć, odkąd odsunął na bok pogardę w przekonaniu, że to to samo, co obrzydzenie. Później ponownie przejrzał listę i dodał pogardę, gdy badania doprowadziły do odkrycia, że te dwa wyrażenia były zupełnie inne. Pogarda różni się tym, że wyraża się tylko w stosunku do ludzi i ich działań. Fizycznie pogarda charakteryzuje się marszczeniem nosa i jednostronnym uniesieniem warg. Różnica między tym a wstrętem polega na tym, że zde gustowana osoba podniesie całą wargę. Zasadniczo pogardę można odróżnić od obrzydzenia poprzez zwykłą obserwację, czy dana osoba używa jej do wyrażenia całej twarzy, czy jednej strony. Dodatkowe napięcie mięśni z jednej strony oznacza,

że jest ono nawet silniejsze niż obrzydzenie. Osoba, która okazuje pogardę, może wyrządzić krzywdę. Dlatego jest to wymagalne w sądach. Jest to wyrażenie, którego inżynierowie społeczni muszą unikać za wszelką cenę. Po uruchomieniu atak nie tylko zawiedzie, ale inżynier społeczny może zostać fizycznie zraniony przez cel.

### **Strach**

Strach jest wyrazem sporadycznym, który jest automatycznie wyrażany w niektórych sytuacjach. Strach jest biologicznie kontrolowany, ponieważ wiąże się z produkcją adrenaliny w celu ułatwienia ucieczki lub reakcji walki. Charakterystycznymi cechami strachu są uniesione brwi, szeroko otwarte usta i wyciągnięte razem brwi. Osoba, która czuje się zagrożona lub zagrożona, szybko wyrazi strach. Zagrożenie może być fizyczne, emocjonalne lub werbalne, ale wywoła ten sam rodzaj reakcji. Nie jest łatwo ukryć ze względu na wiele procesów biologicznych, z którymi jest związany. Jednak ludzie mogą go stłumić, aby fizyczny pokaz był minimalny.

W inżynierii społecznej strach jest wykorzystywany głównie przez inżyniera społecznego, aby spowodować, że cel zadziała w określony sposób lub podejmie określone decyzje. Jest powszechnie stosowany do pozyskiwania celów w celu ujawnienia bardzo poufnych informacji lub przekazania cennych zasobów przy bardzo niewielkim oporze.

Byli atakujący dzwoniący do ludzi, zwłaszcza starszych, udając funkcjonariuszy organów ścigania i żądając zapłaty pewnej kwoty w ramach grzywny, w przeciwnym razie wyślą ich do więzienia. Oszuści kontaktują się z ludźmi udającymi agentów FBI w sprawie śledzenia osób korzystających z torrentów. Podobnie, proszą ludzi o zapłacenie pewnej kwoty lub trafienie do więzienia. Istnieje podobieństwo między tymi dwoma typami zagrożeń. Obaj wykorzystują strach. Zagrożenie, że trafi do więzienia, jest wystarczająco silne, aby spowodować rozstanie się z pewną ilością pieniędzy. W inżynierii społecznej wiele rzeczy można wykorzystać do zaszczepienia strachu w celu. Ponieważ jest to starannie zrobione, inżynierowie społeczni będą dokładnie wiedzieć, czego dana osoba się obawia, i wykorzystają ją do przyspieszenia ataku. Inżynierowie społeczni mogą wykorzystać strach, aby uzyskać dostęp do wrażliwych biur i budynków. Używają go nie tylko na swoim celu, używają go na każdym, dlatego spędzają dużo czasu ćwicząc, jak go używać. Jeśli sekretarka odmówi im wstępu do biura zajmowanego przez osobę wyższego rzędu, inżynier społeczny może natychmiast zagrozić pracy sekretarki. Inżynier społeczny może twierdzić, że został osobiście poproszony o przybycie w celu rozwiązania problemu z komputerem, a jeśli odejdzie bez niego, szef może być zły i zwolnić sekretarkę. Jest to łatwa w użyciu emocja i łatwo ją zaobserwować, dlatego inżynier społeczny będzie wiedział, kiedy działa, a kiedy nie.

### **Niespodzianka**

Zaskoczenie jest ściśle związane ze strachem, podobnie jak obrzydzenie wiąże się z pogardą. Niespodzianka jest pokazywana fizycznie z szeroko otwartymi oczami i bezzębną szczęką. Niespodzianka, w przeciwieństwie do wyżej wymienionych wyrażań, może być dobra lub zła. Ludzie są zaskoczeni różnymi rzeczami, takimi jak nieoczekiwane pytania i nieoczekiwane wyniki. Dobre niespodzianki prowadzą do pozytywnych i wesołych reakcji. Złe niespodzianki prowadzą natomiast do negatywnych odpowiedzi. Inżynierowie społeczni zwykle pracują z dobrymi niespodziankami, ponieważ szybko uspokajają cele, a także prowadzą do większej akceptacji tego, co mówi inżynier społeczny. Dlatego zawsze mają rzeczy, które wywołują dobre niespodzianki, takie jak prezenty lub żarty.

### **Smutek**

Smutek jest emocją silną i przytłaczającą. Jest wysoce zaraźliwa, ponieważ ludzie odczują tę emocję, widząc ludzi, którzy ją wyrazili. Charakteryzuje się lekko otwartymi ustami, wargami wyciągniętymi z kącików, podniesionymi policzkami do zezowatego wyglądu i niskim wzrokiem. Smutku nie można po prostu pożegnać, a zatem może minąć trochę czasu, zanim zniknie. Smutek ma również różne poziomy, od subtelnego do przytłaczającego smutku. Można go również łatwo wybrać z fałszywych uśmiechów, ponieważ jest tak silny. Smutek często wypełnia cały pokój, jeśli ktoś opowie smutną historię. W świecie inżynierii społecznej każda silna emocja jest narzędziem, a smutku nie pozostawia się w tyle. Służy do wzbudzania natychmiastowej sympatii, aby ludzie nieodparcie rozdawali pieniądze i informacje. Nie mówiąc już o inżynierii społecznej, smutek jest wykorzystywany w fundacjach charytatywnych do wyciskania pieniędzy z ludzkich kieszeni. Istnieją fundamenty, które wykorzystują w swoich reklamach obrazy głodujących, wychudzonych, brudnych, płaczących i chorych dzieci i mówią widzom, że tylko niewielką ilością mogą przynieść szczęście twarzom tych dzieci. Jest to wykorzystanie smutku przez ekspertów jako czynnik wywołujący pewną reakcję ludzi, a reklamodawcy wiedzą o tym zbyt dobrze. Inżynierowie społeczni podnoszą to o jeden poziom wyżej, żartując z emocjami, aby ludzie bez zastanowienia rozdawali cenniejsze rzeczy. Inżynier społeczny wpadnie na cel i wyjaśni bardzo smutną próbę. Smutne próby dotyczą utraty życia bliskich ludzi, ciężarnych żon i dzieci. Aby urozmaicić sprawy, inżynierowie społeczni dodają aspekty religijne, aby zmiękczyć serca celów. Z łatwością można schwytać grupę niczego niepodważających niczego ludzi i pobawić pieniądze, które zostaną wykorzystane jako pieniądze na powrót do domu chorego dziecka lub żony rodzącej. Nic nie podejrzewający cele opróżnią kieszenie, gdy usłyszą takie próby. Smutek sprawia, że ludzie robią nieoczekiwane rzeczy, a inżynierowie społeczni wielokrotnie nadużywają tego.

### **Szczęście**

To jedno z najbardziej udawanych wyrażań. Nie jest niczym niezwykłym widok ludzi, którzy wymieniają się uśmiechami, gdy spotykają się i podają sobie ręce. Za tymi uśmiechami kryją się śmiertelne jęki i dzikie myśli o wzajemnym wykończeniu się. Szczęście jest sfalszowane, ponieważ uważa się, że istnieje harmonia, zrozumienie, radość i współpraca między wieloma innymi rzeczami. Dla inżyniera społecznego bardzo ważne jest, aby odróżnić rzeczywisty od fałszywego uśmiechu. Fałszywe uśmiechy od dawna są przedmiotem zainteresowania, a Duchenne de Boulogne przeprowadził badania na ich temat w 1800 roku. Używając elektrod na twarzy mężczyzny, uruchomił mięśnie odpowiedzialne za uśmiech i był w stanie określić różnicę między prawdziwym a wywołanym lub fałszywym uśmiechem. Wymyślił następującą realizację, która jest dziś używana. Z prawdziwym uśmiechem są mimowolnie uruchamiane dwa mięśnie, których nie można wyzwolić dobrowolnie. Są to zygomaticus major i orbicularis oculi. Widoczne mięśnie to orbicularis oculi, które otaczają oczy i są prawdziwymi wyznacznikami fałszywych i prawdziwych uśmiechów. Dlatego różnica między prawdziwym a fałszywym uśmiechem polega na tym, że prawdziwy uśmiech charakteryzuje się uniesionymi policzkami, szerokimi, ale zwężonymi oczami, a dolne powieki mają tendencję do ciągnięcia w górę. Krótko mówiąc, obejmuje całą twarz. Z drugiej strony fałszywe uśmiechy mają tylko usta i policzki, ponieważ mają kontrolowane mięśnie. Fałszywy uśmiech pojawi się zatem tylko w dolnej połowie twarzy, dolnych powiekach, a oczy pozostaną niewzruszone. Inżynierowie społeczni uczą się, jak to zaobserwować, zanim zaczną się bezpośrednie interakcje z celami. Zwykle celem jest wykrycie prawdziwego uśmiechu, ponieważ istnieje bardzo wiele podróbek. Prawdziwy uśmiech ma ogromne znaczenie w ataku. Pochodzący od celu, oznacza to, że on lub ona czuje się swobodnie. Oznacza to, że inżynier społeczny miał pozytywny wpływ na cel.

### **Szkolenie w zakresie mikroekspresji**

Po omówieniu wszystkich tych mikroekspresji ważne jest, aby zobaczyć, w jaki sposób inżynierowie społeczni szkolą się z nich korzystać. Jak już wspomniano, są one używane jako wyzwalacze i wskaźniki.

Niektóre powodują, że cele działają w określony sposób lub podejmują określone decyzje. Inne zostaną wykorzystane jako wskaźniki, gdy interakcja przebiega zgodnie z planem lub kieruje się na południe. Mówi się, że mikroekspresje są wyświetlane nawet w ułamku sekundy, zanim zostaną zastąpione fałszywymi wyrażeniami makro.

W tej części omówimy proces szkolenia na temat rozpoznawania mikroekspresji i wykorzystywania tych informacji w celu dalszego ataku inżynierii społecznej. Najlepszym sposobem, aby nauczyć się czytać mikroekspresję, jest ćwiczenie jej, tak aby można było poznać dokładnie zaangażowane mięśnie. Inżynierowie społeczni trenują przed lustrami i uczą się, jak rozpoznać nawet najmniejsze drgania mięśni. To prawdziwy uśmiech, który cel wyświetli na ułamek sekundy, co oznacza, że atak zmierza we właściwym kierunku. Podobnie jest to drugie odrażające wyrażenie, które mówi inżynierowi społecznemu, że atak obrał niewłaściwą ścieżkę. Jest jeszcze jedna korzyść z nauki, jak odtwarzać te wyrażenia. Są częścią ataku. Inżynier społeczny musi wyrazić zdziwione spojrzenie, nawet jeśli spodziewa się określonego wyniku celu. Szkolenie na temat widzenia mikroekspresji jest pierwszym krokiem do czytania w myślach. Po omówieniu siedmiu głównych wyrażen, omówiono związane z nimi emocje. Wyrażenia są ściśle powiązane z wyrażeniami i jeśli ktoś jest w stanie odczytać wyrażenia, może poznać prawdziwą emocję celu. Jednak czytanie wyrażen nie jest odpowiednie do przeprowadzenia ataku inżynierii społecznej. Znajomość prawdziwych uczuć celu wobec czegoś nie wyjaśnia, dlaczego tak się czują. Aby zebrać wszystkie elementy razem, inżynier społeczny musi być dobry w przesłuchaniach, czytaniu mowy ciała i pobudzaniu, aby ostrożnie poprowadzić cel w określonym kierunku. Niemniej jednak umiejętności czytania w mikroekspresji są bardzo przydatne dla inżyniera społecznego. W następnej części omówiono, dlaczego tak jest.

### **Jak wykorzystywane są mikroekspresje w ataku inżynierii społecznej?**

Do tego momentu część ta zaprowadziła cię głębiej do umysłu i psychologii człowieka. Dzięki umiejętności czytania mikroekspresji stałeś się czytelnikiem umysłu. Nadszedł czas, aby zanurkować dalej i zrozumieć, w jaki sposób złośliwie wykorzystują to inżynierowie społeczni, mikroekspresje, w celu dalszego ataku. Istnieją dwie główne metody, w których stosuje się mikroekspresje podczas ataków, którymi są następujące:

- \* Pierwszą z nich jest wywołanie pewnych emocji
- \* Drugą jest ustalenie, kiedy cel oszukuje

Pierwsza metoda wzbudzania emocji została w pewnym stopniu uwzględniona w dyskusji na temat siedmiu wyrażen. Nie dogłębnie omówiono fakt, że można manipulować emocjami człowieka. Li, Zinbarg, Boehm i Paller przeprowadzili badania, w których ochotnicy otrzymali film do obejrzenia, a ich mimika była rejestrowana co 1/25 sekundy. Pod koniec badania stwierdzono, że prawie wszyscy ochotnicy wyrazili podobne emocje jak w filmie. Jest to forma włamania się do ludzkiego mózgu, ponieważ inżynier społeczny może sprytnie zasadzić pewne emocje w mózgu ofiary, po prostu pokazując niektóre emocje. Najlepiej określa się to mianem programowania neurolingwistycznego (NLP), które zostanie omówione w jednej z poniższych sekcji. Wywoływanie pewnych emocji jest przydatne w ataku inżynierii społecznej, ponieważ pokonuje pewne wyzwania, których uczy się ludzi. W firmie inżynier społeczny może wejść za pomocą pendrive'a, który zawiera określone złośliwe oprogramowanie, mając na celu wyłącznie przeniesienie tego złośliwego oprogramowania do sieci firmy. Inżynier społeczny może podejść do recepcjonisty ze smutnym wyrazem twarzy, twierdzić, że przychodzi na rozmowę kwalifikacyjną, ale jego CV zostało utracone, a tym samym poprosić recepcjonistkę o wydrukowanie kolejnej. Emocje, które wybiera, są bardzo ważne. Smutek łatwo się przenosi i budzi empatię. Z tego powodu recepcjonistka chętniej bierze dysk flash, wkłada go do komputera firmowego i drukuje CV z nadzieją na złagodzenie cierpienia potencjalnego pracownika. Cel



końcowy zostanie osiągnięty; złośliwe oprogramowanie na dysku USB zostanie przeniesione do sieci organizacyjnej. Dla każdego innego scenariusza inżynier społeczny wybierze najbardziej odpowiednie wyrażenie, aby wpłynąć na cel, aby osiągnąć swój cel. W ten sam sposób jak omówione wcześniej reklamy dotyczące datków na rzecz cierpiących dzieci. Reklamodawcy upewniają się, że można zobaczyć obrazy biednych, bezradnych i niedożywionych dzieci. Po ich wyświetleniu mózg staje się emocjonalny i gotowy do spełnienia prośby o pomoc tym dzieciom. Chociaż nie wszyscy się do tego przyczynią, reklama wpłynie na stany emocjonalne większości ludzi. Taka jest potężna natura mikroekspresji i można je łatwo wykorzystać, aby umożliwić inżynierom społecznym wykonywanie bardzo złośliwych działań.

Ze względu na powagę stosowania mikroekspresji jako broni w inżynierii społecznej najlepiej jest, jeśli dowiedziałeś się o łagodzeniu w tym momencie. Pracownicy muszą być świadomi takich sprytnych sztuczek, jak ta omówiona. Muszą być przez cały czas nauczeni, jak przestrzegać zasad bezpieczeństwa organizacji. Nawet po przeprowadzce powinny dać pierwszeństwo całej organizacji w porównaniu z wolą jednej osoby. W teoretycznym przykładzie recepcjonisty prawdopodobne jest, że złośliwe oprogramowanie na pendrive zainfekowało wszystkie komputery w organizacji, usunęło niektóre dane, uszkodziło niektóre pliki, spowodowało utratę milionów dolarów i doprowadziło do zakończenia wielu zadań. Dlatego pracownicy muszą zawsze o tym pamiętać. Należy nauczyć ich, jak wątpić we własne emocje, ponieważ złośliwi ludzie mogą nimi manipulować. Odpowiedź w rodzaju, w jakim chciałbym ci pomóc, polityka bezpieczeństwa zabrania tego, o co prosisz, ale możesz poświęcić chwilę, aby odwiedzić pobliską kawiarenkę internetową i wydrukować swoje CV. Czy powinienem poinformować HR, że spóźnisz się o kilka minut? To wszystko, czego potrzeba, aby uratować całą organizację przed marnowaniem z powodu cyberataku. To idealna odpowiedź, aby udaremnić atak inżynierii społecznej i jednocześnie usunąć winę z recepcji. Po wyjaśnieniu możemy wygodnie przejść do drugiej metody używania mikroekspresji. Druga metoda polega na tym, że do wykrycia oszustwa można zastosować mikroekspresje. Dla inżyniera społecznego bardzo ważne jest, aby powiedzieć, czy odpowiedź od celu jest zgodna z prawdą, czy nie. Mikroekspresje to tylko część technik stosowanych przez inżynierów społecznych do wykrywania zwodniczych odpowiedzi. Zazwyczaj są one uzupełniane innymi technikami, które potwierdzają, czy cel kłamie, czy nie. Są inne rzeczy, które pochodzą z kłamstw; sprzeczności, wahanie, zmiany w zachowaniu i gesty. Zobaczymy każdy z nich.

### **Sprzeczności**

Zaleca się ostrożność przy przyjmowaniu sprzeczności jako wskaźnika do oszustwa. Dzieje się tak, ponieważ ludzie szczerze zapominają faktycznych relacji z historii, a tym samym zaprzeczają sobie. Czasami ludzie pamiętają własne wersje opowieści, które mogą różnić się od innych. Jest to powszechne i było widywane wiele razy, gdy świadkowie w salach rozpraw przedstawiali różne relacje o wydarzeniach. Dlatego nie zawsze jest prawdą, że respondent o sprzeczności mówi wprost kłamstwa. Dlatego należy zastosować pytania uzupełniające. Powiedzmy, że inżynier społeczny atakuje konkretną osobę w firmie za pomocą pendrive'a, na przykład kierownika działu zakupów. Inżynier społeczny musi upewnić się, że pendrive jest włożony do komputera menedżera zakupów, aby mógł zainstalować złośliwe oprogramowanie, które może wykonywać niektóre złośliwe operacje, takie jak kopiowanie danych. Opracuje pretekst, który pasuje do powodu, aby zobaczyć się z kierownikiem ds. zakupów i spróbować szczęścia. Po potwierdzeniu, że kierownik ds. zamówień jest w środku, może udać się do recepcji, aby dowiedzieć się, że nie ma celu. Inżynier społeczny dołożył należytej staranności i upewnił się, że cel jest w środku, i to jest sprzeczność. Może kontynuować, mówiąc, że spotkanie było wcześniej zaplanowane poprzedniego dnia, ale ma złą pamięć, a zatem mógł również przyjechać w niewłaściwym terminie. Na te działania następcze można zareagować na dwa sposoby; recepcjonistka może podkreślić, że celu nie ma lub może powiedzieć, że pójdzie sprawdzić, czy on jest. Druga odpowiedź

wskazuje na więcej sprzeczności z poprzedniej odpowiedzi. Aby uratować twarz recepcjonistki, inżynier społeczny może docenić jej gotowość i powiedzieć, że mógł również pomylić daty. W ten sposób recepcjonistka czuje się swobodnie z inżynierem społecznym, który jest dobry na atak. Jeśli odpowiedź brzmiała, że menedżera nie ma, ten brak sprzeczności może oznaczać, że cel może nie być lub może nie widzieć gości tego dnia. Najlepszym sposobem na poradzenie sobie z tym byłoby poproszenie recepcjonisty o potwierdzenie dnia, w którym będzie menedżer. W obu scenariuszach sytuacja jest korzystna dla obu stron.

### **Wahanie**

Wahanie jest dużym wskaźnikiem, że ktoś jest nieprawdziwy. Jeśli pytanie zostanie zadane, oczekiwana odpowiedź powinna zostać udzielona szybko, ale jeśli wystąpi nieuzasadnione opóźnienie, może to oznaczać, że respondent poświęca czas na przygotowanie odpowiedzi. Łatwo go wybrać, ponieważ ludzie są przyzwyczajeni do zadawania pytań i odpowiadania na typy rozmów. Osobliwą sztuczką stosowaną w celu zawahania jest powtórzenie pytania przed udzieleniem odpowiedzi. Czas poświęcony na recytację odpowiedzi jest wskaźnikiem, że respondent wymyśla odpowiedź. Należy jednak uważać na wolne głosniki, ponieważ mogą one naprawdę się wahać przed udzieleniem odpowiedzi.

### **Zmiany behawioralne**

Kłamstwa można wykryć, obserwując bezprecedensową zmianę zachowania u respondenta, gdy postawione zostanie określone pytanie. Jest to powszechnie stosowana technika w pokoju przesłuchań, ponieważ pomaga przesłuchującym wykryć subtelne kłamstwa. Jeśli respondent nagle zmieni sposób siedzenia, postawę lub wzór mowy, prawdopodobne jest, że udzielona odpowiedź będzie zwodnicza. Jednak niekoniecznie te zmiany zachowania zawsze wskazują na kłamstwa, ponieważ mogą to być prawdziwe zmiany. Być może przez długi czas ograniczano się do określonej pozycji siedzącej, a może początkowo przyjęta pozycja była męcząca. Dlatego te zachowania nie są dokładnymi wskazówkami, ale są przyczyną zainteresowania udzielonymi odpowiedziami. Powodem, dla którego zmiany w zachowaniu wskazują na oszustwo, jest to, że są one traktowane jako opóźnienia, aby umożliwić respondentowi sfałszowanie odpowiedzi lub dać mu wystarczająco dużo czasu na podjęcie decyzji, czy ujawnić pewne informacje.

### **Gesty**

Gesty dłoni są powszechnie używane w mowie do malowania obrazów. Uważa się, że osoba leżąca dość często dotyka lub pociera twarz. Inne wskaźniki, które należy sprawdzić, to zmiany częstotliwości, prędkości i czasu trwania gestów dłoni. Ponownie są to taktyki opóźnienia, które pozwalają sfabrykować odpowiedź. Podobnie jak wcześniej wspomniane przestrogi, nie jest to wyraźny wskaźnik oszustwa. To kończy sekcję mikroekspresji. Najważniejszą rzeczą do podkreślenia jest to, że mikroekspresje nie są nauką i nie zawsze są dokładne. Mogą jedynie dawać wskazówki, po których mogą nastąpić dalsze zapytania i obserwacje. Mikroekspresje mogą pomóc złagodzić atak inżynierii społecznej na wczesnym etapie. Sekcja dotyczyła NLP. To będzie tematem następnej sekcji.

### **NLP**

NLP bada sposób, w jaki ludzie myślą i doświadczają otaczającego ich środowiska. Prowadzi to do tworzenia modeli działania niektórych zasad. Jest to jednak kontrowersyjne, ponieważ co prawda nie jest precyzyjne. Historię NLP można prześledzić do lat siedemdziesiątych. Został opracowany przez Bandlera i Grindera. Byli pierwszymi badaczami, którzy opracowali kod NLP. Opracowali także model terapii zwany meta-modelem, który udoskonaili przez lata dla NLP.

## **Kody NLP**

Kiedy Bandler i Grinder wymyślili NLP, nie było tak zdefiniowane, jak jest teraz. Z biegiem czasu otrzymał wiele wkładów mających pomóc ludziom zrozumieć modele myślenia ludzi. Zostały one pogrupowane w kod. Z biegiem czasu Grinder popełnił błąd w początkowym kodzie i postanowił wymyślić nowy kod, który bardziej skupiał się na przekonaniach ludzi i sposobach ich zmiany. Nowy kod koncentrował się na spostrzeżeniach, technikach przewycięzania wzorców myślowych i na zmianie starych nawyków. Nowy kod zawierał również stany umysłu i postrzeganie tych stanów. Nowy kod, w obecnej formie, koncentruje się na zmianie modelu myślenia osoby poprzez ukierunkowanie na nieświadomy mózg, a nie na bezpośrednią próbę zmiany zachowania. Przykład osiągnięcia tego celu można uzyskać od sprzedawców. Aby zwiększyć sprzedaż, mogą najpierw zachęcić potencjalnych nabywców do rozmowy o swoich marzeniach i celach życiowych. Dzięki nim handlowcy mogą określić swoje produkty jako sposób na osiągnięcie tych celów. Wszystko to koncentruje się na nieświadomym mózgu i będzie dążyć do rzeczy, które przybliżą nas do swoich celów. Nauczmy się, jak inżynierowie społeczności używają NLP

## **Głos**

Głosy mogą osadzać polecenia używane do wprowadzania celów w określony tok myślenia. Ton może być użyty do stworzenia nacisku, który zostanie podniesiony przez nieświadomy mózg.

## **Struktura zdań**

Polski używa dźwięku na końcu zdania, aby pomóc publiczności dowiedzieć się, czy zdanie było pytaniem czy stwierdzeniem. Przesunięcie w górę głosu oznacza pytania, ten sam ton głosu oznacza wypowiedź, a przesunięcie w dół - polecenie. W NLP zachęca się do wprowadzania poleceń w zdaniach. To zmusza określoną wiadomość do nieświadomego mózgu, nawet jeśli zdanie jest pytaniem lub zwykłym stwierdzeniem. Sztuką jest obniżenie tonu przy wypowiedaniu słów zawierających polecenie

## **Dobór słów**

Różne słowa o tym samym znaczeniu mogą mieć różne skutki. Inżynierowie społeczni ćwiczą swoje narracje i zmieniają słabe słowa na te, które mają maksymalny wpływ na cel. Również pozytywność i negatywność słów wpłynie na myślenie celu.

Dlatego w zależności od scenariusza inżynier społeczny użyje wzoru pozytywnych lub negatywnych słów, aby przekazać pomysł. NLP jest potężny i pasuje do podświadomości. Na podejmowane decyzje wpływa podświadomy umysł, dlatego jest idealnym celem dla inżyniera społecznego. Podświadomość może sprawić, że osoba sprzeciwi się pewnemu pomysłowi lub może przekonać swoje ofiary. Po dotarciu do podświadomego mózgu niewiele jest przeszkód, aby inżynier społeczny mógł osiągnąć swoją wolę..

## **Wywiad i przesłuchanie**

Te dwie są różnymi metodami uzyskiwania informacji od celu. W wywiadach cel wykonuje większość rozmów i prowadzi całą rozmowę, podczas gdy inżynier społeczny zbiera ważne informacje i prosi o wyjaśnienia. Podczas przesłuchania inżynier społeczny rozmawia z celem na temat swoich oświadczeń; inżynier społeczny kieruje rozmową. Cel jest bardziej napięty i takie podejście jest stosowane, gdy inżynier społeczny ma już pewne informacje. Wywiady są łatwe do przeprowadzenia, ponieważ temat jest swobodny i wygodny przez cały czas. Nie wymaga tyle umiejętności, co przesłuchanie. Inżynierowie społeczni dochodzą do punktu, w którym przesłuchanie jest absolutną koniecznością i jest punktem

krytycznym, ponieważ wystawienie celu na dyskomfort może spowodować, że cały atak przejdzie na południe. Dlatego istnieją fachowo opracowane techniki przesłuchań.

### **Eksperskie techniki przesłuchań**

Jak wspomniano wcześniej, przesłuchanie odbywa się, gdy inżynier społeczny ma jakieś informacje na temat celu. W związku z tym konieczne będzie zachowanie należytej staranności, aby inżynier społeczny miał te informacje na wyciągnięcie ręki przed rozpoczęciem całego procesu przesłuchania. Na początku przesłuchania ważne jest, aby inżynier społeczny odnotował postawę, pozycję głowy, otwartość oczu, położenie kończyn i pozycję usta, głos i mowę celu. Stanowią one podstawę, z której można określić zmiany. Jeśli zostanie zadane pytanie, a pozycja celu zmieni się z pochyłej na pionową, oznacza to, że cel został zaalarmowany, a odpowiedź powinna być kontynuowana. Inne zmiany mogą być interpretowane jako wskaźniki prawdziwości lub oszustwa celu. Jeśli odpowiedź na pytanie zajmie więcej czasu niż zwykle celowi i nagle nastąpi zmiana tonu głosu, cel może kłamać i należy zastosować dalsze pytania. Specjaliści używają zestawu pytań, które prowadzą do konfrontacji celu w konkretnej sprawie. Wiodące pytania ograniczają też temat kłamstwa. Jest to kłamliwa część, którą przesłuchujący będzie szczególnie zainteresowany i dlatego ważne jest, aby zwrócić uwagę na podstawowe zachowanie badanego. Przesłuchanie jest wykorzystywane do różnych celów. Obejmują one:

\* Konfrontowanie celów: Konfrontacja w inżynierii społecznej jest używana w nieszkodliwy sposób. Służy do powiązania celu z określoną odpowiedzią. Na przykład jestem tutaj, aby zobaczyć pana X, który dziś zaplanował spotkanie. Czy on jest? Jest mniej prawdopodobne, że inżynier społeczny zostanie zawrócony.

\* Opracowanie tematu: Inżynierowie społeczni będą głównie używać pretekstu, aby wyglądać na kogoś, kim nie są. Aby się dopasować, mogliby zastosować techniki przesłuchań wobec osób, które byłyby wobec nich podejrzane. Dzwoniąc do celu inżynier społeczny pod pretekstem bycia inżynierem wsparcia IT może zapytać cel o zgodność z polityką bezpieczeństwa organizacji. Żywi się pretekstem pracownika działu IT.

\* Przewycięzanie odmowy: inżynier społeczny jest zawsze gotowy, by stawić opór celom. Właśnie dlatego mają zestaw pytań, które mają odwrócić uwagę celów od ich początkowych pomysłów sprzeciwu. Dobrym przykładem byłoby powiedzenie celowi. Zwykle możesz być przygotowany do powiedzenia „nie”, ale to, co chcę ci powiedzieć, jest warte X pieniędzy? Zmniejsza to zaprzeczanie myślom i podsłuchuje inżyniera społecznego

\* Utrzymywanie uwagi celu: Cel będzie nadal martwił się tym, co się stanie, jeśli on lub ona odrzuci prośbę inżyniera społecznego. Jest to obawa, że inżynier społeczny żywi się, wykorzystując go na swoją korzyść, aby utrzymać uwagę celu. Na przykład, jeśli recepcjonista mówi, że inżynier społeczny nie widzi menedżera ds. Zakupów, inżynier społeczny może powiedzieć, jestem pewien, że będzie bardzo rozczarowany, gdy usłyszę, że przybyłem całą tą drogą i nie mogłem się z nim spotkać. Kiedy będzie dostępny, abym mógł do niego zadzwonić i umówić bardziej świadomy termin?

\* Dawanie alternatyw: Gdy atak wydaje się być w ślepych zaułku, przesłuchanie może być wykorzystane w celu uzyskania alternatywnej ścieżki. Na przykład, jeśli recepcjonistka stwierdzi, że nie widzi kierownika ds. zakupów, możesz powiedzieć: w pełni doceniam twoje zaangażowanie w twoją pracę, ale ponieważ nie mogę być w pobliżu, aby dostarczyć ten pendrive, czy mogę go zostawić i skontaktuję się z nim przez telefon?

\* Przesłuchanie może przebiegać różnymi ścieżkami w zależności od sytuacji. Inżynier społeczny może być sympatyczny, agresywny, bezpośredni (wydawanie poleceń), obojętny, zachowujący twarz lub

egoistyczny wśród wielu innych podejść. Wszystko, co może że cel da słuchającemu ucho, jest dobrą metodą.

## **Gesty**

Gesty są własnym językiem i zwykle różnią się w zależności od miejsca. Mikroekspresje są takie same na całym świecie, ponieważ są tworzone przez emocje, ale gesty zostały opracowane przez człowieka i dlatego mogą być różne. W inżynierii społecznej gesty są stosowane w celu zmniejszenia odporności celu podczas interakcji. Oto rzeczywiste aplikacje:

\* Zakotwiczenie: gesty mogą zawierać linki do niektórych instrukcji. Powtarzanie pewnych pozytywnych stwierdzeń podczas używania określonych gestów może zakotwiczyć cele do mówienia pozytywnych rzeczy, gdy takie gesty są wyświetlane.

\* Odzwierciedlenie : Gesty powinny odzwierciedlać osobowość celu. Nieśmiałe cele nie doceniają głośniejszych i przesadzonych gestów. Czują się jednak wygodniej w otoczeniu osób, które wykonują subtelne gesty, które są wystarczająco miękkie, aby połączyć się z własną osobowością.

Gesty są formą komunikacji; można je przyrównać do własnego języka. Zakłada się, że różne gesty oznaczają różne rzeczy. Ludzie będą pamiętać wiadomości dołączone do gestów. Ludzie będą się nudzić nadużywaniem tych samych gestów.

Ludzie będą się martwić gestami, które wykazują niepewność, takimi jak bębienie palcami, drżenie nóg, łokcie w pobliżu klatki piersiowej lub przypadkowe dotykanie twarzy. Inżynierowie społeczni uczą, jak używać idealnych gestów dla każdego rodzaju scenariusza, z którym mogą się spotkać.

## **Uważne słuchanie**

Słuchanie, choć może wydawać się oczywiste, jest kluczową umiejętnością dla każdego inżyniera społecznościowego. Przeciętny człowiek zapamięta tylko 50% tego, co mówi się przez krótki czas, a potem zapomni prawie o wszystkim. Wynika to z tego, że ludzie słabo słuchają, zwłaszcza gdy omawiany temat ich nie interesuje. Istnieje kilka wskazówek, które można wykorzystać, aby stać się dobrym słuchaczem. To są:

\* Zwracanie uwagi: Uważne słuchanie oznacza, że cała uwaga jest celowo skierowana na mówiącego. Ważne jest, aby nie rozpraszać się telefonami, hałasem w tle, wyglądem mówcy itp. Inżynierowie społeczni unikną nawet rozproszenia innych myśli, aby upewnić się, że rozumieją wszystko, co mówi cel.

\* Przekazywanie informacji zwrotnej: To dobry znak dla celu, że ktoś go słyszy. Inżynierowie społeczni użyją skinienia twarzy i wyrazu twarzy, aby pokazać, że płyną razem z mówcą.

\* Nie zakłócanie: Przerwy zakłócają przepływ myśli przez mówcę i dlatego należy ich unikać. Przerwy należy stosować tylko wtedy, gdy jest to konieczne.

\* Odpowiadanie: Dobrze jest udzielać odpowiedzi na pytania zadawane przez mówcę. Potwierdza to mówcy, że ktoś słucha

## **Budowanie relacji**

Relacje można porównać do synchronizacji z osobą, z którą rozmawiasz. Relacja jest kluczem do budowania silnych relacji. W inżynierii społecznej relacja jest bardzo ważna, ponieważ tworzy bardzo potrzebne połączenie między celem a inżynierem społecznym. Jest to duży plus dla całego ataku i

sprawia, że wszystko jest znacznie łatwiejsze. Jest kilka rzeczy, których używają inżynierowie społeczni do budowania relacji:

- \* Szczera znajomość ludzi: inżynierowie społeczni zmuszają się do lubienia ludzi, przez co wydają się bardzo ważni. Zmuszają się do polubienia i cieszenia się swoimi interakcjami z celami. Wymuszają prawdziwe zainteresowanie swoimi celami.

- \* Dbanie o wygląd: mówi się, że potrzeba trzech sekund, aby stwierdzić, czy kogoś lubisz, czy nie. Te trzy sekundy poświęcone są na ocenę wyglądu osoby. Inżynierowie społeczni zdają sobie z tego sprawę i będą dużo inwestować w swój wygląd, aby upewnić się, że są zadbani lub noszą ubrania pasujące do różnych scenariuszy.

- \* Słuchanie: Jak wspomniano wcześniej, słuchanie jest ważne w inżynierii społecznej. Ludziom spodobać się ci, których uważają za dobrych słuchaczy.

- \* Świadomość tego, jak wpływają na ludzi: inżynierowie społeczni wiedzą, w jaki sposób kontrolują swój wpływ na innych ludzi. Nawet podczas interakcji są rzeczy, których unikają mówienia lub robienia, które mogą być szkodliwe dla ich relacji z celami.

- \* Trzymanie się z daleka od konwersacji: samolubstwo u ludzi sprawia, że czują potrzebę rozmowy o sobie, gdy są z innymi ludźmi. Inżynierowie społeczni unikają tego, ponieważ może to zabijać relacje. Słuchają, gdy ludzie mówią o sobie, a to buduje więź, ponieważ ludzie lubią mówić o sobie, swoich doświadczeniach i osiągnięciach.

- \* Korzystanie z empatii: inżynierowie społeczni pozycjonują się jako ludzie, którzy potrafią wyczuć i znaleźć rozwiązania problemów ludzi. W prawdziwym sensie wszystko, co robią, to słuchają, rozumieją leżące u ich podstaw problemy i reagują w taki sposób, aby pokazać, że są w zgodzie ze wszystkim, co się dzieje. Uznają, kiedy ich cele są smutne i dają pociechę. To długa droga do uczynienia celu bardziej zaufanym inżynierem społecznym. Używają jednak powierzchownej empatii. Prawdziwe emocje inżyniera społecznego są zwykle bezpiecznie zablokowane, a wyświetlane są pod pretekstem inżyniera społecznego.

- \* Bogata wiedza: zdumiewające, jak bardzo pomysł na określone tematy może przyczynić się do budowania relacji. Znajomość różnych rzeczy jest jeszcze lepsza, ponieważ przedstawia inżyniera społecznego jako interesującą osobę. Inżynierowie społeczni poświęcą czas na zaznajomienie się z zawodem lub hobby celu, aby mieli ogólną wiedzę, z której mogliby korzystać podczas interakcji.

- \* Rozwijanie ciekawości: Ciekawość jest bardzo przydatna dla inżyniera społecznego. Dzięki temu unikają podejmowania błędnych decyzji na podstawie niewielkiej ilości informacji o celu. Jeśli cel unika robienia rzeczy w normalny sposób, jest to dobre źródło ciekawości i należy to zbadać.

- \* Spełnianie potrzeb celu: Ludzie mają następujące potrzeby psychologiczne - miłość, moc, wolność i uczenie się. Inżynierowie społeczni pozycjonują się jako ludzie, którzy mogą zaspokoić te potrzeby. Zdarzają się niektóre udane ataki inżynierii społecznej, ponieważ inżynierowie społeczni pozycjonują się jako miłośnicy celów. Znajomość zainteresowań i hobby celu uzupełniają resztę i stanowią idealną platformę do ataku. Pretekst, który wybierze inżynier społeczny, zawsze będzie w stanie zaspokoić przynajmniej jedną z potrzeb celu. Cel będzie czuł się lepiej połączony i wygodniejszy w otoczeniu inżyniera społecznego, jeśli zostanie to perfekcyjnie wykonane.

- \* Inne techniki oparte na NLP: Istnieje kilka innych technik opartych na NLP, w których celem jest podświadomy umysł danej osoby. Jednym z nich jest dopasowanie częstości oddechów. Częstość oddechów danej osoby jest zgodna z wzorcem i zależy od wykonywanej czynności. Dzięki dopasowaniu

częstości oddechów powstaje podświadome połączenie. Inną techniką NLP jest dopasowanie tonów głosu oraz szybkości i stylu mówienia. Inżynier społeczny będzie bardziej związany z celem, jeśli będzie mógł dopasować te rzeczy. Dopasowywanie mowy ciała jest również inną techniką NLP. Podświadomość może wychwycić gesty, mimikę, pozycję siedzącą, pozycję stojącą i inne rodzaje mowy ciała. Jeśli są one zgodne z celami, powstaje połączenie. Relacja pomaga budować relacje, co ułatwia atak.

### **Przepełnienie bufora ludzkiego**

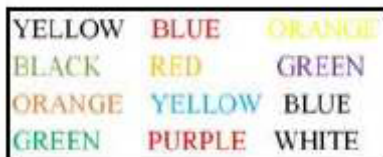
W omówieniu powiedziano, że ludzki mózg można zhackować jak komputer. Poprzednie sekcje pokazały, że emocje można zhackować w tym celu. W tej sekcji omówiono znacznie silniejszą metodę hakowania ludzkiego mózgu. Programy komputerowe mogą zostać zhackowane tą techniką, w której otrzymują większe dane wejściowe do przechowywania w swoich buforach niż zwykle. Bufory to obszary pamięci używane do przechowywania niektórych danych. Gdy dostarczone dane przekraczają limity, powoduje to przepełnienie. To przytłacza programy powodujące błędy i niepożądane zachowanie. Ułatwia to również hakerom wydawanie złośliwych poleceń, gdy programy komputerowe nie są w stanie kontrolować własnego wykonywania. Ludzki mózg jest jak program komputerowy. Został zbudowany z wieloletnimi instrukcjami, wspomnieniami i buforami na stałe. Ludzki mózg ma przydzieloną przestrzeń do tymczasowego przechowywania danych. Po przedstawieniu większej liczby danych niż jest w stanie pomieścić, otwiera się luka w pamięci, umożliwiając socjologowi wstrzyknięcie określonych poleceń do mózgu. Na przykład ludzki mózg zna kolory i z łatwością rozpoznaje poszczególne bloki kolorów. Jeśli jednak bloki kolorów zostaną zamienione na słowa, powiedzmy, że słowo takie jak czerwony jest wyświetlane na żółto, pojawia się przepełnienie bufora. Istnieją dwa kolory wracające do mózgu zamiast jednego. Jest czerwony na piśmie i żółty, który jest umieszczony w kolorze, który konkuruje o przetwarzanie. Uważa się, że chociaż ludzie mówią średnio 150 słów na minutę, mogą myśleć o 600 w tej samej minucie. Dlatego ludzi nie można zhackować, rozmawiając z nimi szybko, ponieważ mogą przetwarzać więcej niż jedną osobę. Są jednak rzeczy, które można zhackować. Większość decyzji w codziennym życiu człowieka opiera się na podświadomości, co mózg robi na autopilocie. Jedną z tych decyzji jest jazda samochodem, picie kawy, mycie zębów i wybór odzieży. Profesjonalnie uważa się, że podświadomy mózg podejmie decyzję, zanim świadomy mózg zainterweniuje albo zmieni, albo podtrzyma decyzję. Dlatego jeśli podświadomy mózg może zostać zhackowany, łatwo jest skłonić ludzi do podjęcia decyzji w określony sposób. Hakowanie podświadomości zostało już omówione w sekcji NLP. Wystarczy tylko powiązać daną decyzję z pozytywnymi rzeczami, których chce cel i prawie zawsze cel podejmie te decyzje. Przepełnienie bufora jest również ułatwione przez dwie rzeczy - zamazanie mózgu i osadzenie poleceń w instrukcjach. Zostały one omówione poniżej. Oto przykład ataku ludzkiego buforu, to naprawdę proste. Po prostu spróbuj odczytać kolor słowa, a nie pisowni. Przykład jest następujący:

**BLACK**

Jaki jest kolor czcionki? Czarny; niezależnie od pisowni, powiesz, czarny. Rozważ następujący przykład:

**RED**

Jaki jest kolor czcionki? Zielony, ale pisownia jest czerwony, spróbuj odczytać kolor, a nie czcionkę:



Czy to było łatwe czy trudne? Dlaczego na początku było trudniej? Jak już wspomniałem, tak myśli nasz mózg. Nasz mózg najpierw widzi kolor, ale reaguje na pisownię i w ten sposób możemy buforować przepełnienie ludzkiego umysłu.

### **Fuzzing mózgu**

Jest to metoda, w której hakerzy próbują zaatakować program komputerowy, podając dane wejściowe o różnej długości, aby zobaczyć długość, po której program się zawiesi. Mogło to zostać naprawione za pomocą obecnych programów, ale ludzki mózg nie miał tej przewagi. W mózgu znajduje się odcisnięte prawo zwane prawem oczekiwań, zgodnie z którym ludzie będą spełniać oczekiwania innych. Odbywa się to poprzez powrót łask. Dlatego inżynier społeczny będzie gotowy przekazać celowi pewne cenne informacje lub zasoby, a gdy inżynier poprosi o coś, później cel nie zawaha się udzielić żądania.

### **Wbudowane polecenia**

Ludzkim mózgom można nakazać robienie pewnych rzeczy bez uświadomienia sobie, że są do tego zmuszane. Marketerzy słyną z używania zwrotów takich jak Kup teraz! aby zachęcić potencjalnych nabywców do zakupu produktu. W inżynierii społecznej, ponieważ używanie takiej frazy byłoby niewygodne, stosuje się padding. Wypełnianie polega na tym, że niektóre wyrażenia są używane do złączenia polecenia bez wpływu na jego wpływ. Inżynier społeczny może powiedzieć: Kiedy to zrobisz .... lub Większość ludzi zdecyduje się na .... Te instrukcje pozwalają na wprowadzanie poleceń do podświadomego mózgu. Aby osadzić więcej poleceń, inżynierowie społeczni używają historii i cytatów, negacji i każą ludziom coś sobie wyobrazić. W rezultacie wiadomość dotrze do podświadomości, która, jak już wspomniano, odgrywa kluczową rolę w podejmowaniu decyzji.

### **Porady**

Wskazówki dotyczące hakowania umysłu są następujące:

- \* Dowiedz się, jak zadawać właściwe pytania
- \* Upewnij się, że język ciała jest zsynchronizowany ze słowami
- \* Budowanie relacji nie jest tym, co mówisz; tak to mówisz
- \* Relacja jest tworzona przez dopasowanie i dublowanie
- \* Ludzie są najważniejszym punktem każdej organizacji; im bardziej rozumiesz ludzi, ich zachowania i ich historię, tym lepiej możesz ją zhackować

### **Podsumowanie**

Sztuczki umysłowe są sercem ataku inżynierii społecznej. Pozwalają inżynierowi społecznemu dostać się do mózgu celu i zmienić sposób podejmowania decyzji, aby podążać określoną drogą. W tej części omówiono wiele sposobów, w jakie inżynier społeczny może dostać się do mózgu celu. Nacisk został położony na podświadomość, która odgrywa bardzo ważną rolę w podejmowaniu decyzji, ponieważ podejmuje decyzje przed świadomym mózgiem. Gdy jakieś informacje zostaną przekazane tej części mózgu, podejmie decyzję na ich korzyść. Podświadomość jest jednak otwarta na ataki. Emocje można



w nim osadzić za pomocą mikroekspresji, myśli można do niego wkraść się i może cierpieć z powodu przepełnienia bufora. To właśnie te luki pozwalają inżynierom społecznym oszukiwać ludzi w podejmowaniu decyzji. Omówiono, jak wszystkie te rzeczy wymagają czasu na ćwiczenie i doskonalenie. Inżynierowie społeczni poświęcą pieniądze i czas, aby nauczyć się doskonalić te psychologiczne sztuczki. W podobny sposób uczeń powinien je ćwiczyć, a na końcu będzie w stanie czytać w myślach, zmieniać myśli i zmieniać decyzje.