

18+

Василий Рем
Защита вашего бизнеса и вас

Рождённый в СССР



Василий Рем

**Защита вашего бизнеса
и вас. Рождённый в СССР**

«Издательские решения»

Рем В.

Защита вашего бизнеса и вас. Рождённый в СССР / В. Рем —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-982265-9

НЕЗАКОННОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ,
ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ, ИХ АНАЛОГОВ ПРИЧИНЯЕТ
ВРЕД ЗДОРОВЬЮ, ИХ НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ ЗАПРЕЩЕН
И ВЛЕЧЕТ УСТАНОВЛЕННУЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. Книга — «Защита вашего бизнеса и вас» о том, как
защитить свой бизнес и себя, в случае катаклизма или «наезда» конкурентов.
Новое — это хорошо забытое старое. Читайте, пока ещё есть ваш бизнес.
Доверьтесь профессионалам.

ISBN 978-5-44-982265-9

© Рем В.

© Издательские решения

Содержание

Об авторе	6
Руководство и психология защиты	8
Предисловие	8
Раздел 1	9
Раздел 2	10
Раздел 3	11
Раздел 4	12
Раздел 5	13
Раздел 6 (Приложение 1)	14
Раздел 7 (Приложение 2)	15
Введение	16
Методы	17
Раздел 1. Способы получения и оценки информации	17
1. Вводные положения	17
2. Краткая характеристика источников информации	18
3. Взятие информации у индивида	21
4. Взятие информации из документов	25
5. Взятие информации из средств связи	27
6. Взятие информации через отслеживание	31
7. Принципы оценки и анализа информации	38
Вербовка	41
Раздел 2. Методы поиска и вербовки информаторов	41
1. Вводные положения	41
2. Выявление кандидата	42
3. Разработка кандидата	43
Конец ознакомительного фрагмента.	51

Защита вашего бизнеса и вас Рождённый в СССР

Василий Рем

Фотограф Василий Рем

© Василий Рем, 2025

© Василий Рем, фотографии, 2025

ISBN 978-5-4498-2265-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Все права защищены. Электронная версия этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного или публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Об авторе

Василий Рем – писатель. Два высших образования, полученные в СССР. Двадцать лет службы на границе СССР. Офицер запаса. Двадцать пять лет работы в службах безопасности и охранных предприятиях.

С апреля 2016 года член Российского союза писателей. Восьмикратный номинант различных литературных премий. В 2019 году, за вклад в развитие русской культуры и литературы, награждён медалями: Владимира Маяковского и Анны Ахматовой. В 2020 году, за вклад в укрепление национального самосознания и патриотизма, награждён медалью «Георгиевская лента 250 лет». В 2021 году, награждён медалью «Сергей Есенин – 125 лет» и «Звездой Императорского двора» III степени. В 2022 году награждён за весомый вклад в русскую литературу: медалью «Федор Достоевский 200 лет», медалью «Николай Некрасов 200 лет» и (обновленной) бронзовой медалью «Сергей Есенин 125 лет». Номинирован на литературную премию Императорского двора «Наследие» 2022 год.



Василий Рем (справа)

Практическое пособие для руководящего состава Охранных предприятий, Служб экономической безопасности предприятий и организаций, разработанных на основе опыта работы в охранных и детективных предприятиях и оперативной работы в службе экономической безопасности. (Из личного опыта двадцати лет

службы в войсках КГБ СССР и двадцати пяти лет работы в Службах безопасности и Охранных предприятиях).

Руководство и психология защиты

Предисловие

После введения компьютерных технологий данная информация может показаться устарелой и бесполезной, но представьте себе, что произошло нечто, вроде пандемии. Представили? Вот в таком случае выживет тот бизнесмен, кто будет иметь под рукой эту книгу. Главный наш враг в бизнесе – это отсутствие знаний, как защитить свой бизнес. Доверьтесь профессионалам.

Раздел 1

Способы получения и оценки информации:

1. Вводные положения.
2. Краткая характеристика источников информации.
3. Взятие информации у индивида:
 - Личные мотивы выдачи информации;
 - Методы активного изъятия фактуры;
 - Техника внедрения информаторов.
4. Взятие информации из документов:
 - Обретение доступа к документам;
 - Перехват и перлюстрация писем;
 - Обработка «мусора».
5. Взятие информации из средств связи:
 - Перехват радиопереговоров;
 - Снятие информации с телефона.
6. Взятие информации через отслеживание:
 - Наблюдение за стационарным объектом;
 - Слежка за отдельным человеком;
 - Скрытное прослушивание бесед и переговоров;
 - Использование слухов.
7. Принципы оценки и анализа информации:
 - Достоверность и надежность материалов;
 - Искажение информации и дезинформация;
 - Техника интерпретации данных.

Раздел 2

Методы поиска и вербовки информаторов:

1. Вводные положения.
2. Выявление кандидата.
3. Разработка кандидата:
 - Предварительное изучение;
 - Установление контакта;
 - Углубление контакта;
 - Техника тестирования.
4. Составление досье.
5. Тактика оценки кандидата.
6. Проведение вербовки.
7. Обхождение с завербованным:
 - Направление его деятельности;
 - Способы удержания;
 - Способы проверки;
 - Способы связи;
 - Завершение контакта.

Раздел 3

Методы обеспечения результативного общения:

1. Теория и практика результативного общения:
 - Целенаправленное конструирование;
 - Общие рекомендации по организации;
 - Психофизиологические аспекты;
 - Составные элементы общения.
2. Точность восприятия партнера по общению:
 - Вводные положения;
 - Мимика лица;
 - Взгляд и глаза;
 - Поза и ее детали;
 - Жесты и телодвижения;
 - Интонации голоса;
 - Особенности лексики;
 - Непроизвольные реакции;
 - Фоновое настроение;
 - Микроколебания настроения.
3. Нейролингвистическое проникновение в психику:
 - Вводные положения;
 - Распознавание способа обработки информации;
 - Калибровка партнера по общению;
 - Техника манипулирования с помощью НЛП.

Раздел 4

Методы целенаправленного воздействия на человека:

1. Вводные положения.
2. Способы воздействия:
 - Убеждение;
 - Внушение;
 - Гипноз;
 - Секс-мероприятия;
 - Технотронные методики;
 - Зомбирование.
3. Подкуп.
4. Шантаж компроматом.
5. Запугивание.

Раздел 5

Обеспечение безопасности оперативной работы:

1. Вводные положения.
2. Элементы системы безопасности:
 - Внешняя безопасность;
 - Внутренняя безопасность;
 - Локальная безопасность;
 - Организация встреч;
 - «Уход на дно».
3. Обеспечение тайны посланий:
 - Криптография;
 - Шифрование;
 - Дешифровка;
 - Стеганография.

Раздел 6 (Приложение 1)

Проблемы безопасности бизнеса:

1. Нужен ли бизнесмену пистолет?
2. Каким должен быть телохранитель.
3. Собака – лучший друг бизнесмена.
4. Общие меры защиты от покушений.
5. Защита автомобиля и квартиры.
6. Как себя вести при похищении.
7. Защита от технических средств шпионажа.
8. Создание своей службы безопасности.

Раздел 7 (Приложение 2)

Поиск и обезвреживание взрывных устройств:

1. Типы взрывных устройств.
2. Последовательность обезвреживания взрывных устройств.
3. Способы обнаружения взрывных устройств.

Введение

Чтобы защитить свой бизнес и себя, знать, впрочем, надобно не многое, а нужное, причем последнее зависит от того, что Вы хотите предпринять и к чему жизненно стремитесь. Противниками могут выступать и слишком ушлый конкурент, и опытный профессионал, и мощная организованная структура.

Взаимоотношения при этом могут быть вполне цивилизованными и джентльменскими, а могут оказаться до крайности безжалостными и неэтичными.

Мощь интеллекта не аналог морали, так же как не стыкуется с моралью истинный профессионализм. Любые знания способны быть восприняты полярно; из общего источника нередко пьют и тот, кто совершает преступление, и тот, кто ловит этого преступника. С позиций вечности трудно сказать, какой из полюсов угоден Богу, ибо в Природе нет различия между добром и злом, людям же свойственно периодически менять свое мнение.

— Когда бредущий караван вдруг поворачивает назад, хромой верблюд тотчас оказывается впереди, — с усмешкой говорили аксакалы Востока.

И те, кого вчера считали гнусными преступниками, сегодня объявляются мудрейшими предпринимателями, а те, кого сегодня пишат в террористы, возможно, станут завтра украшением нации.

Чингиз-хан под влиянием навязчивой идеи уничтожил целый ряд цивилизаций, но он почитается национальным героем в современной Монголии. Наполеон угробил сотни тысяч солдат ради своих амбиций, но остается в памяти людей как романтическая и довольно уважаемая личность. В России Сталина уже называю эффективным менеджером.

Благая цель всегда оправдывает средства, приемлемость которых, в частности, зависит от моральных установок исполнителя. Не надо забывать, что убивает не оружие, а люди. Представленные в данном руководстве вполне этичные, а порой и грязноватые приемы рассчитаны на тех, кто не прошел спецкурс в соответствующих учебных заведениях, однако вынужден прокладывать свой путь в этом безумном хаосе людей и интересов запущенной в разнос империи. Вам могут встретиться и криминальные специалисты, и профессионалы силовых структур, и просто ловкие авантюристы, преследующие свои подозрительные цели. Все они могут применять замысловатые приемы, а посему последние необходимо знать также и тем, кто не способен сам задействовать нечто подобное против других.

Здесь мы рассмотрим, как можно получить необходимые Вам сведения об индивиде или некоей организации, каким путем привлечь полезнейшего персонажа на свою сторону и как воздействовать на человека, чтобы он сделал то, что Вам необходимо.

Учтите, что язык наш специфически не строг, поэтому может вызвать у кичливого профессионала высокомерную усмешку. И запомните, что проще всего побеждать тех, кто не воспринял Вас всерьез!

Методы

Раздел 1. Способы получения и оценки информации

1. Вводные положения

Для решения любой проблемы требуется оптимальная информация. Однако то, что кому-то представляется информацией, прочими может восприниматься как ничемный и довольно-таки заунывный шум.

Информацию принято считать ценной лишь тогда, когда ее можно использовать, причем полезность информации сильно зависит от ее полноты, точности и своевременности.

Следует конкретно различать и не путать: факты (данные), мнения (личностные предположения), информацию (аналитически обработанные данные).

Информация обычно позволяет:

- ориентироваться в ситуации;
- четко планировать свои действия;
- отслеживать результативность проводимых акций;
- уклоняться от неожиданностей;
- манипулировать отдельными людьми и группировками.

Информация подразделяется на:

- Тотальную (дает общее обзорное представление об интересующей проблеме и участниках – индивидах и организациях – проводимой игры);
- Текущую или оперативную (держит в курсе изменяющихся событий);
- Конкретную (заполняет выявленные пробелы в данных или отвечает на определенные вопросы);
- Косвенную (подтверждает или опровергает некие предположения, будучи стыкованной с последними только опосредованно);
- Оценочную (растолковывает события и дает прогноз относительно их развития в будущем; это – оптимально обработанные данные).

Осознав, что вам необходима информация, проясните для себя следующие вопросы:

- Что надо узнать?
- Где (и в каком виде) может быть желаемая информация?
- Кто ее может знать или достать?
- Как (и в каком виде) ее можно получить?

Четкие ответы на начальные вопросы обеспечивают понимание последнего, техника решения которого зависит как от существующих внешних условий, так и от ваших знаний, воли, опыта, возможностей и изобретательности.

Получив исходную фактуру, ее надобно:

- оценить (по степени достоверности, важности, секретности, стыкуемости, возможности использования);
- интерпретировать (в свете других данных и глубинной интуиции), выявив ее место в общей мозаике фактов;
- определить, надобна ли (и какая) дополнительная информация;
- эффективно использовать (учесть в своих планах, передать кому следует, придержать до нужного момента...).

2. Краткая характеристика источников информации

Нужная Вам информация может быть:

- открытой (более или менее доступной);
- полужакрытой (не засекреченной, но контролируемой теми, кого она касается);
- секретной (полагаемой по различным соображениям ключевой в определенных ситуациях).

Конфиденциальную информацию удастся получать из весьма разнообразных источников, большую часть которых неискушенный человек попросту не принимает во внимание. Следует учитывать самые невероятные возможности, какими бы нереалистичными они ни показались, ибо в цепочке прохождения информации иной раз случается найти потрясающе ценный источник.

Главными носителями перспективных материалов всегда являются:

- знающие люди;
- документы;
- средства беспроводной и проводной связи (телефоны, телефаксы, радиостанции...);
- электронные системы обработки информации (компьютеры, электрические приборы);
- разные отслеживаемые факторы (поведение, разговоры, результаты действий).

Выйдя на тот или иной источник информации, четко просчитайте:

- его наличные и потенциальные возможности;
- допустимые пределы использования;
- степень его надежности.

Знающими лицами, в частности, считаются те, кто бесспорно обладает (или может обладать) нужной информацией. К ним относятся:

– **Эксперт**. Это – индивид, чьи профессиональные знания и контакты (как работа, так и хобби) обеспечивают первоклассную ориентацию в разрабатываемом вопросе. Он позволит вам по-новому взглянуть на существующую проблему, выдаст базовые материалы, выведет на неизвестные источники информации. Общая надежность получаемых при этом данных чаще всего высшая.

– **Внутренний информатор (осведомитель)**. Это – человек из группировки противника, завербованный и поставляющий фактуру по материальным, моральным и иным весомым для него причинам. Ценность представляемых им данных существенно зависит от его возможностей и мотивов выдавать нужные сведения, верность каковых при соответствующем контроле может быть довольно-таки высокой.

– **«Горячий» информатор**. Это – любой знающий человек из сторонников противника или его контактеров, проговаривающий информацию под влиянием активных методик воздействия в стиле жесткого форсированного допроса, гипноза, шантажа и т. д. Так как истинность сообщаемого в данном случае не гарантирована, такая импровизация приемлема лишь в период острой необходимости, когда нет времени, желания или возможностей «нянчиться» с другими источниками. В отличие от завербованного информатора личностный контакт здесь главным образом в одномоментном режиме.

– **Внедренный источник**. Это – свой человек, тем или иным манером просочившийся в окружение объекта. Ценность поставляемых им данных, в сущности, зависит от его индивидуальных качеств и достигнутого уровня внедрения.

– **Легкомысленный информатор («болтун»)**. Это – человек противника, контактер или любое информированное лицо, проговаривающее интересные факты в деловой, дружеской, компанейской либо интимной беседе. Промелькнувшее случайно сообщение может быть

необычайно ценным, хотя в общем-то не исключены как беспечная ложь, так и намеренная дезинформация.

– **Контактеры.** К ним относят всяческих людей, как-то контактирующих или некогда соприкасавшихся с изучаемым объектом (человеком, группой, организацией...). Это могут быть стабильные или случайные деловые партнеры, родственники и приятели, служащие сервиса... Наряду с сообщением определенных фактов, они могут содействовать в подходе к объекту или же участвовать в прямом изъятии у него интересующей вас информации.

– **Союзник.** В данном случае подразумевается человек либо некая – общественная, государственная, криминальная... – структура, выступающая как противник или «надзиратель» объекта. Уровень и надежность отдаваемых здесь материалов зависит от насущных интересов, личных взаимоотношений и познаний источника. Кроме совершенно новой он способен передать и подтверждающую информацию.

– **Случайный источник.** Иногда бывает, что какой-то подвернувшийся вам индивид, совершенно не рассматриваемый как потенциальный информатор, вдруг оказывается носителем уникальной фактуры. Иной раз так может обнаружиться и дотоле неизвестный контактер либо союзник. Ввиду явной непредсказуемости на такого человека не особенно рассчитывают, но случайно зацепив – разрабатывают до предела.

В группу зафиксированных материалов входят:

– **Официальные документы.** К ним принадлежат личные дела и медицинские карты, докладные, объяснительные записки и письма в разные инстанции, всевозможные задокументированные данные, собранные официальными (отдел кадров, жилконтора, полиция...) службами об интересующем вас лице или организации. Наряду с обзорным представлением здесь можно найти и прочие сведения, полезные при детальной разработке всякого объекта. Сия информация почитается достаточно надежной, хотя не исключена и намеренная фальсификация.

– **Деловые бумаги и архивы.** Это всевозможные договоры, отчеты, факсы, письма, методички, внутренние телефонные справочники, меморандумы и прочие бумаги, связанные с деловой активностью человека или организации. Они представляют первосортный источник конфиденциальной информации, позволяющей ориентироваться в делах объекта, прояснять его намерения и методы работы, прогнозировать поступки и возможности, выявлять функционеров и связи... Достоверность информации при этом преимущественно высшая.

– **Носители машинной информации.** Оптимальным источником, существующим во многих организациях, представляется банк данных, занесенный в компьютеры. Сведения хранимые там зафиксированы на не извлекаемых (жестких дисках) или извлекаемых (гибких дисках) магнитных носителях и способны выводиться на бумажную распечатку (листинги). Впрочем, оснащение фирмы компьютерами в общем-то не означает, что они там эффективно используются или что в них есть ценная информация.

– **Личные бумаги и архивы.** В этот замечательный набор фактуры входят записные книжки, разные пометки на листках календаря, дружеские и интимные письма, поздравительные открытки, фотографии, аудио и видеозаписи, дневники и т. д. Такие данные попросту неоценимы при активной разработке вызвавшего интерес объекта с тщательным выявлением его контактов и полным пониманием реальных возможностей для последующего устранения, шантажа, манипулирования или вербовки.

– **«Мусор».** Выброшенные разорванные черновики и машинные распечатки, сигаретные коробки и бумажные обрывки с всевозможными пометками, порченные копии и случайные подкладочные листки, – все это в руках умелого субъекта может превратиться в потрясающие документы, причем добывать такие материалы иной раз значительно сподручнее, чем оригиналы.

– **Обнародованные сведения.** К ним относятся отловленные публикации в газетах и журналах, радио- и телесюжеты, читанные где-то лекции и выступления... Такие источники знакомят с кулуарными материалами, открывают новых носителей информации и заметно сокращают труд по разработке объекта. Качество фактуры здесь значительно зависит как от компетентности и побуждений автора, так и от намерений и репутации тех, кто конкретно предоставил ему слово.

– **Подметные письма и самиздат.** Любопытнейшую информацию могут содержать тиражированные тем или иным способом листовки, обращения либо заметки, каковые не хотят, да и не могут издавать официально. Все это забрасывается в народ с целью опорочить некое лицо или организацию, ознакомить с положением дел в конкретной области, вызвать смуту и разброд в мышлении обывателей. Тексты подобного рода иной раз подписываются существующими лицами, группировками и организациями, иногда приписываются им, а чаще всего – фигурируют как анонимные.

Факты, содержащиеся там проявляются на уровнях правды, правдоподобия и явной дезинформации. Так как степень достоверности первоисточника совершенно не определяема, пользоваться такими данными следует предельно осторожно, в общем-то не отменяя, но и не уделяя им особого внимания. Более информативными здесь могут оказаться: сам факт хождения подобных материалов, отношение к ним различных лиц, групповая принадлежность их распространителей...

Уникальные возможности для незаметного изъятия самых разнотипных данных иной раз предоставляют технические средства передачи и обработки информации, кои, обладая электромагнитной спецификой, позволяют проводить желанный перехват на весьма приличном удалении от объекта. Ввиду явной перспективности, абсолютной безопасности и относительной несложности, подключение к таким каналам в наше технотронное время всегда рассматривается как один из самых важных и реальных путей получения требуемых материалов.

К ним относятся:

– **Телефон.** Будучи наиболее распространенным инструментом, обеспечивающим человеческое общение, телефон способен легко выдавать секреты своего владельца. Интересно, что при этом можно слушать не одни лишь телефонные переговоры, но и то, что говорят в закрытой комнате при положенной на рычаг трубки.

– **Телеграф, телетайп, телефакс.** По каналам этих аппаратов циркулирует как графическая, так и знаковая информация, выводимая на бумажные носители, что весьма удобно в деловых взаимоотношениях.

Перехват подобных материалов запросто осуществляется подключением к проводным линиям связи, а порою и бесконтактно, опираясь на особенности работы специфической приемно-передающей аппаратуры.

Сложности могут возникнуть только при использовании хозяевами специальных средств защиты проходящей информации.

– **Персональные радиостанции.** Применяемые для служебной и гражданской радиосвязи оные модели отличаются эфирной обнаженностью. При неиспользовании объектом мер защиты и наличии у вас подходящего радиоприемника, они позволяют очень легко и незаметно проникать в познания и намерения контролируемого объекта.

– **Компьютер.** Этот уникальный электронный механизм для хранения и обработки информации имеется в каждой деловой организации. Более того, компьютеры отдельных структур связаны между собой посредством телефонной сети, что нередко позволяет изымать из них фактуру даже пребывая в другом городе. В ходе вывода данных на экран дисплея, их можно незаметно считывать, как бесконтактно (через радиоизлучение), так и контактно (за счет подключения к компьютерной сети или кабелю питания), использование хакеров. Достоверность получаемых при этом материалов, разумеется, предельно высшая.

– **Сотовые и иные радиосистемы.** Данные мобильные устройства для словесного (радиотелефон) общения весьма удобны в обращении, но открыты для обычного эфирного радиоперехвата соответствующим сканером (если нет защитного кодирования...) либо «двойником» используемого аппарата.

Под отслеживаемыми факторами подразумевают акустическое (подслушивание), визуальное (слежка) и ментальный (анализ), наблюдение за объектом.

– **Подслушивание.** Тайно слушать можно как формальные (деловые), так и неформальные (дружеские и интимные) разговоры. Благодаря этому удастся узнавать потрясающие факты и побочно выявлять перспективные контакты человека (организации), прояснять их цели и намерения, понимать образ мышления действующих лиц вкуче с их обычными реакциями на события... Скрытное прослушивание принято осуществлять с применением технических средств («оживляемого» телефона, как направленных, так и контактных микрофонов, разнотипных радио закладок) ... но иной раз и без таковых (находясь вблизи беседующих).

– **Тайное наблюдение.** Наблюдать приходится как за индивидом, так и за стационарным объектом. Скрытное слежение за человеком позволяет выяснить его контакты, места встреч, маршруты, явные привычки, образ жизни и все прочие аспекты необходимые при детальной разработке некоего лица или организации. Наблюдение за стационарным объектом обеспечивает контроль посетителей и является стандартным в ходе поиска скрывающейся особы.

– **Засечка слухов.** Эти неподтверждаемые сообщения, циркулирующие в определенных контингентах людей полезны тем, что намекают на предполагаемые знания и ожидания среды («слух снизу»), а иной раз и на игры тех или иных сил («слух сверху»). В сущности, они довольно достоверны, хотя часто в чем-то искажены. Кой-какую тщательно скрываемую информацию удастся узнавать только из неясных слухов.

– **Прояснение образа действий.** Анализируя реакции объекта на слова и поведение различных людей, на обычные и экстремальные обстоятельства, можно довольно точно определить его цели и мотивы, силы и слабости, уровень подверженности чужому влиянию, информированность, ключевых партнеров, методы используемых действий...

Все это дает возможность прогнозировать фактическое поведение человека или группы в самых разных ситуациях, что, в конечном счете, позволяет эффективно управлять ими.

3. Взятие информации у индивида

В качестве используемого объекта может выступать любое перспективное лицо – член враждующей группировки, единичный игрок, контактер, союзник... – обладающее любопытной информацией.

Личные мотивы выдачи информации:

Так как всякий индивид в демонстрируемом поведении направляется определенными побуждениями, понимание таковых дает возможность подобрать к нему ключи и в итоге получить необходимые данные.

О мотивах некоего человека узнают путем его изучения, причем следует учитывать и степень выраженности (очень сильно, довольно сильно, слабо) этих побуждений.

Характерные мотивы выдачи индивидом специфичной информации и возможные пути их утилизации таковы:

1. Алчность. (Обещание или же предоставление денег и иных материальных ценностей).
2. Страх за себя. (Шантаж, а порою и угроза либо факт грубого физического или утонченного психологического воздействия).
3. Страх за своих близких. (Обещанная угроза либо факт разнотипного насилия – в духе похищения, избиения, изнасилования, кастрации, «сажания на иглу», полного физического устранения...)

4. Фактор боли. (Обещанная пытка или угроза интенсивного болевого воздействия).
5. Сексуальная эмоциональность. (Ловкое подсовывание полового партнера и различной порнографии с перспективой «расслабления», шантажа или обмена).
6. Безразличие. (Четкая реализация депрессии, возникающей в результате инспирированных или спонтанных жизненных обстоятельств, а иной раз и в результате психофизической обработки объекта).
7. Внутренний авантюризм. (Предоставление шансов индивиду для ведения им своей игры).
8. Счеты с государственной системой или организацией. (Умное использование идеологических разногласий и существующей неудовлетворенности объекта своим нынешним положением либо завтрашней перспективой).
9. Счеты с конкретными лицами. (Разжигание таких негативных чувств как месть, зависть и неприязнь с непреодолимым желанием нанести «врагу» определенный ущерб).
10. Национализм. (Игра на глубинном ощущении некоей национальной общности; ненависти, гордости, исключительности).
11. Религиозные чувства. (Пробуждение неприязни к «иноверцам» или же привязывание определенной ситуации к избранным доктринам исповедуемой религии).
12. Гражданский долг. (Игра на законопослушности).
13. Общечеловеческая мораль. (Игра на порядочности).
14. Подсознательная потребность в самоуважении. (Спекуляция на идеальных представлениях человека о самом себе).
15. Корпоративная (клановая) солидарность. (Игра на конкретной элитарности).
16. Явная симпатия к получателю или его делу. («Резонирующая подстройка к объекту»).
17. Тщеславие. (Провоцирование желания объекта произвести определенное впечатление, показать свою значимость и осведомленность).
18. Легкомыслие. (Приведение человека в беззаботное состояние неосмотрительности и болтливости. К этому же можно отнести задействие «хронотопа» – явно повышенной доверчивости человека в некое время и в определенном месте «случайный попутчик»).
19. Угодливость. (Четкая реализация подсознательной (волевой) и осознанной «деловой и физической» зависимости объекта от получателя).
20. «Помешательство» на чем-либо. (Близкая возможность для коллекционера приобрести (или потерять) страстно желаемую вещь; игра на фобиях...)
21. Нескрываемый расчет получить определенную информацию взамен. (Техники «баш на баш» или «вождение за нос»).
22. Страстное стремление убедить в чем-либо, изменить отношение к чему-либо (или кому-либо), побудить к определенным действиям. (Методы «заглатывание наживки» и «обратной вербовки»).

Разобравшись в психологии зондируемого объекта и отметив, управляющие им мотивы, можно выйти на конкретные приемы и методики, способные «расколоть» определенного человека.

Методы активного изъятия фактуры:

Сведения у перспективных информаторов удастся получать либо однократно, либо проводя их вербовку, постоянно.

Эффективными средствами извлечения из субъектов информации являются:

1. Подкуп (обещание или передача денег и иных материальных ценностей, как, впрочем, и содействие в чем-либо).
2. Шантаж (на реальное, на сфабрикованное, на объекты уязвимости...).
3. Жесткая угроза либо факт, как физического, так и психологического воздействия.

4. Специфический форсированный допрос (после предварительного изолирования или околпачивания):

- намек на пытку, допрос (постепенное нагнетание ощущения и ожидания боли);
- секс – допрос (обеспечение и эксплуатация непреодолимого полового желания);
- допрос с обещаниями (вызывание наркотической ломки и обещание ее прерывания);
- допрос (ввод особых наркотических препаратов и «раскалывание» при помрачении сознания);
- гипноз допрос (введение в гипнотическое состояние, характеризуемое исчезновением самоконтроля).

5. Сексуальная подставка (подведение интим-партнера для восприятия полезной информации, либо для содействия другим приемам эффективного влияния, вроде шантажа, допроса, уговаривания...).

6. Игра на эмоциях (разжигание любви, ненависти, ревности, тщеславия и прочих ослепляющих чувств, под напором каковых щекоотливая фактура сообщается «сдуру», «сгоряча» или «назло» кому-либо).

7. «Выуживание втемную» (извлечение информации в ходе ловко проведенного допроса или разговора):

- «промежду прочим» (поощрение состояния естественной или инспирированной болтливости);
- «игра на косвенных» (реакция объекта на специально подготовленные вопросы);
- «блеф» (создание впечатления, что вы знаете больше, чем на самом деле, в результате чего человек не видит дальнейшей необходимости скрывать что-либо);
- «параллель» (проведение темы явно способной вызывать у объекта некие ассоциации с тем, что вас интересует);
- «консультация» (просьба о содействии себе или кому-либо после приведения объекта в состояние благодушия и дружелюбия);
- «профессиональный разговор» (выдача фактуры по причине восприятия вас как «коллеги»).

8. Целевой обмен информацией (взаимообмен данными, следуя которому надобно дать минимум, а получить максимум, причем отдавать желательнее лишь те факты, каковые вам не принесут потенциального вреда).

9. Убеждение (умно скроенная беседа с эмоционально-логическим или же иным обоснованием полезности ознакомления вас с некоторыми сведениями).

10. Фармакологическое воздействие (полностью завуалированное, а иной раз и откровенное применение химических препаратов, создающих или же усиливающих необходимое для проведения основного приема фоновое состояние объекта, таковое как болтливость, дружелюбие, страх, безволие, сексуальное возбуждение...).

Практика всех этих приемов обрисована в разделах, представляющих методики воздействия на человека и модели эффективного общения.

Техника внедрения информаторов:

Наиболее разностороннюю и полезную информацию о делах какой-то группировки удастся получить, завербовав ее участника либо подсадив туда доверенного человека.

Разрабатывая конкретного индивида, требуемый подход, к нему осуществляют, привлекая человека из его ближайшего окружения либо подставляя ему своего агента.

Методы вербовки и общения с завербованным включены в раздел о «привлечении к сотрудничеству», здесь же мы разберем лишь специфичные аспекты оптимального внедрения.

Глубоко внедрять можно как сотоварища, так и тщательно подобранного по различным (индивидуальные качества, социальные и родственные связи, прошлое, личная заинтересованность...) параметрам наемного человека.

Существуют два подхода к объекту:

- под своим собственным именем;
- с липовыми документами и легендой. (Ввиду вероятности случайного или намеренного разоблачения, таковой агент, как правило, не должен иметь обширных социальных, родственных и экономических связей, быть из отдаленного района и не проявлять излишнюю сентиментальность...).

Различаются три уровня внедрения:

- тихое присутствие на общих сборах в качестве стороннего наблюдателя;
- некое участие в делах разрабатываемого сообщества;
- целевой проход в руководящее звено вражеской команды.

Приемы проникновения:

1. Заведение знакомства с явным или предполагаемым контактом либо членом группировки, который по цепочке передает внедряемого центральному объекту. («Цель последовательной передачи» зависит от закрытости организации и обычно состоит из одного или нескольких звеньев, а способы завязывания знакомства представлены в разделе, повествующем о вербовке.)

2. Вход в контакт с функционерами объекта с вызыванием у последних интереса предложением перспективного дела, обоснованием своей полезности, сообщением важной информации...

3. Предъявление реальных или сфабрикованных рекомендаций от каких-то лиц, не состоящих в данной команде, но заметно уважаемых ее лидерами.

4. Ловкая подмена настоящего посланца от известной параллельной организации либо от отсутствующего в этот момент члена команды.

5. Выступление в роли эмиссара несуществующей или специально созданной организации.

6. Интенсивное воздействие – шантаж, подкуп, убеждение – на какого-либо уязвимого участника группировки, предписывая ему решить вашу проблему.

7. Афишированная «измена» некому сопернику или противнику организации.

8. Использование (или создание) затруднений в работе объекта, или в персональных делах его функционеров с эффективным оказанием им неожиданной помощи.

9. Побуждение объекта самому искать контактов с подставляемым ему человеком. (Пробное «забрасывание наживки» здесь осуществляется путем сфабрикованных писем, показных акций, инспирированных публикаций, вкупе с запуском слухов и «случайном» проговаривании о каких-то возможностях и познаниях внедряемого, способных помочь в решении конкретных проблем как организации, так и ее лидеров.)

10. Опубликование статьи в газете либо журнале (вариант – выпуск книги или брошюры), созвучного, сочувственного или перспективного с точки зрения противника содержания, и использование ее в качестве пропуска для проникновения в интересующую структуру.

Для быстрого продвижения внутри группировки необходимо:

- проявить активность в групповых действиях и быть очень исполнительным функционером;
- обратить на себя внимание некоего человека из руководящего звена команды с помощью его друзей и родственников, эффективности и колоритности своих действий, верности, потакания его слабостям...;
- дерзкими и красочными акциями обрести значительную популярность у своих «соратников»;

- постараться стать незаменимым, постепенно сконцентрировав в своих руках важные оперативные функции;
- быть отменно информированным в самых разных вопросах, чтобы всегда представить нужные кому-то сведения, либо высказать необходимый дельный совет;
- иметь точное досье на всех тех, кто пользуется в организации определенным авторитетом и при необходимости оказывать на них дозируемое давление;
- сделать ставку на перспективного функционера и, проявив себя необходимым для него человеком, способствовать его выдвижению в лидеры;
- выявить недоброжелателей и хорошо осознав причины их неприязни либо дискредитировать сих лиц (распуская определенные слухи и проводя соответствующие акции), либо превратить их в доброжелателей (методами «кнута и пряника»).

4. Взятие информации из документов

Нужную фактуру, обретаемую в некоторых документах, можно получить либо, получив сам оригинал или его копию, либо ознакомившись с его содержанием по отдельным достоверным свидетельствам.

Обретение доступа к документам:

В ходе добывания необходимых документов принято использовать такие приемы как:

- тайное проникновение в место хранения носителя (по возможности, не оставляя никаких следов либо вынуждено имитируя заурядную кражу);
- «распечатывание» места хранения созданием или имитацией аварийного (пожар, затопление...) состояния с прониканием туда под видом спасателей;
- кратковременный захват нужного помещения;
- перехват (кража, вымогательство, разбой, подкуп...) документа в ходе его пересылки или передачи (техника осуществления перехвата, в сущности, зависит от используемого для акции звена на пути перемещения носителя, пересылка какового может быть, как плановой, так и инспирированной;
- подключение третьих лиц (контактеров или профессионалов), заинтересовав их в доставлении вам (а возможно, что и в добывании для себя) некоего документа;
- мощное давление (шантаж, подкуп...) на человека, обладающего доступом к носителю информации либо к месту его хранения;
- требование документа или его копии с правдоподобным обоснованием – совместное дело, социальная безопасность, ведомственный контроль... – нужности сего для его хранителей.

Чтобы несколько сбить с толку как владельца, так и добытчик документа, требуемую фактуру не мешает изымать вместе с бесполезными носителями.

Скрытное копирование – ксерографию, фотосъемку... – должно применять если:

- важно скрыть тот факт, что вполне определенный документ явно заинтересовал кого-то и теперь оказался у других;
- надо обезопасить поставщика или метод получения доступа к носителю;
- важно только содержание, а не сам оригинал.

Если вас интересует только содержание документа или же сам факт его существования, можно удовлетвориться «ментальным копированием», попросту запоминая фактуру носителя, а затем фиксируя ее на бумаге.

Характерными приемами при этом являются:

- официальный визит вашего агента, выдающего себя за представителя некоей общественной, коммерческой или государственной службы (медика, рекламного агента, социолога,

коммерсанта, журналиста...) с правомочной просьбой о просмотрении тех бумаг, среди которых содержится нужный вам документ;

- подключение сотрудников и контактеров объекта (что используется лишь тогда, когда у них отличная память и нет видимых причин «заложить» вас или перевернуть то, что они могли увидеть).

Перехват и перлюстрация писем:

Завладеть чужим почтовым отправлением – письмом, бандеролью, посылкой – можно:

- у отправителя (кража посредством контактеров или профессионалов, грубое разбойное нападение, изымание почты из ящика при оперативном визуальном наблюдении за объектом, разнотипные изъятия в почтовом отделении...);

- в пути (перехват либо подкуп курьера, силовой захват или угон почтовой автомашины...);

- у получателя (в местном отделении связи, путем подкупа почтальона; из почтового ящика, в ходе его постоянного просматривания; в доме у адресата, через его контактера...).

При скрытом извлечении информации из обычных запечатанных писем (т.е. перлюстрации их) применяются такие приемы как:

- мощное просвечивание и фотографирование письма без вскрытия конверта (чтобы читать полученные таким образом копии нужен некоторый навык, ибо строки выявляются частично перевернутыми и наложенными друг на друга);

- временное (секунд на 30) конверт становится прозрачным при обрызгивании его специальным спреем;

- грубое вскрытие с последующей заменой поврежденного конверта и с фабрикацией имеющихся на оригинале печатей и подписей;

- ловкое вытягивание наверх на костяную спицу письма через маленькую щель в углу конверта;

- осторожное вскрытие и предельно осмотрительное запечатывание послания.

Нежное вскрытие конвертов издавна осуществляют с помощью изящных костяных инструментов и обычного водяного пара. В данном случае лучше употреблять плоскую подогреваемую снизу поверхность, на которой размещают увлажненную промокательную бумагу, выделяющую при последующем нагреве размягчающий клей пар. Поверх всего этого и кладут вскрываемое письмо.

В параллельном варианте увлажненные полоски промокательной бумаги или поролон возлагают только на заклеенные поверхности, а для создания пара прибегают к помощи обычного утюга. Проще всего, впрочем, воспользоваться струей пара исходящего из носика кипящего чайника.

Если подозревается, что отправитель употребил невидимые чернила, извлеченное послание тщательно размещают между двумя подвергшимися обработке горячим паром листками бумаги, и водворяют данный «бутерброд» под пресс с тем, чтобы часть задействованной «химии» перенеслась на копии-подложки, с которыми можно работать для выявления тайнописи. Оригинал при этом внешне не меняется.

Сняв информацию и скопировав письмо, конверт тщательно запечатывают, при помощи мягких ватных тампонов и прозрачного (но не силикатного) клея.

Обработка «мусора»:

К «мусору» обычно относят различные пометки на использованных сигаретных пачках и обрывках газет, смятые и разорванные бумаги, текст на коих может быть зачеркнут или же залит красителями, разнотипные листки, ненароком оказавшиеся (или специально помещенные...) под носителями при записях на оригиналах, отработанные «копирки», листинги и катушки старых лент от пишущих машинок.

Так как на банальный «мусор» редко обращают пристальное внимание, изымание его почти не замечается и осуществляется значительно проще, причем как из закрытого помещения (визитером, сервисным ремонтником, уборщицей, сотрудником...), так и вне такового (на мусорной свалке...). Для чтения обнаруженных таким образом материалов применяют нижеследующие приемы:

Восстановление разорванных документов:

- распрямите и разгладите все разорванные клочки бумаги;
- тщательно рассортируйте их по цвету и типу носителя, по окраске штрихов и по способу письма;

- отберите разные обрывки с ровными краями и, удобно разместив по углам те, что имеют угловые обрезы, выложите из них рамку;

- аккуратно заполните образовавшееся пространство подходящими частями, ориентируясь по линиям сгиба и разрыва, положению штрихов и содержанию текста... Всю эту работу хорошо бы выполнять на куске стекла, а приемлемо восстановив документ, бережно прижать его другим стеклом и зафиксировать скотчем.

Выявление вдавленных следов на подложках:

- разместите документ так, чтобы высвечивающий пучок света оказался сбоку, перпендикулярно основным направлениям вдавленных штрихов и под острым углом к фоновой поверхности подложки. Текст при этом можно просто прочитать, а при необходимости и сфотографировать.

В параллельном варианте применяют медицинский порошок железа, восстановленного водородом и «магнитную кисть». Порошок обычно высыпают на исследуемую поверхность и перемещают вдоль нее с помощью магнита, тогда после удаления излишков железа текст становится видимым.

Способы чтения зачеркнутых и залитых текстов:

- осмотрите документ при боковом освещении с лицевой и обратной стороны (это целесообразно, если штрихи текста имеют некоторый рельеф);

- осмотрите документ на просвет (это действительно, когда краситель штрихов текста резко контрастирует с красителем пятна);

- осмотрите документ в отраженном или проходящем свете, применяя светофильтр того же цвета, что и цвет пятна (это сработает, если штрихи текста и пятно разного цвета);

- попытайтесь удалить или ослабить верхний слой красителя, хорошо прижав к нему на короткое время некую копирующую поверхность (сырой каучук, влажную эмульсию фото-пленки...) – это помогает, если текст пытались зачеркнуть графитным карандашом;

- обработайте все перемаранные участки подходящим растворителем (ацетоном, бензоловым спиртом, эфиром) красителя (это перспективно, если машинописный текст под копирку перечеркнут черной пастой шариковых ручек);

- просмотреть залитый текст в ультрафиолетовом свете.

5. Взятие информации из средств связи

Электронные средства коммуникации, таковые как телефон, телефакс, телеграф и служебно-личные радиостанции на сегодняшний момент имеют повсеместное распространение и дают возможность получить потрясающий массив деловой и интимной информации, относящейся к исследуемому объекту. Разберем немного подробнее как все это делается, оставляя в стороне внедрение в компьютерные сети, проводимые по линиям телефонной связи (то, чем занимаются хакеры...).

Снятие информации с телефона:

Будучи самым используемым инструментом в ходе человеческого общения, телефон предоставляет уникальные возможности для незаметного проникновения в личную и деловую жизнь своего владельца.

Слушать удастся как ведущиеся телефонные переговоры (приемы 1—3), так и все беседы в комнате при положенной на рычаг трубке (приемы 4—7). Здесь может потребоваться некоторая «доработка» телефонного аппарата (приемы 6 и 7), хотя зачастую ухитряются обходиться и без таковой (приемы 1—5).

Доработка перспективного телефона выполняется посредством имитирования его поломки «игра на линии» и дальнейшей переделки под прикрытием «ремонта», либо при нелегальном посещении контролируемого помещения.

Регистрировать переговоры можно как «на слух», так и с применением автоматической записи на магнитную ленту, когда пишущий магнитофон начинает действовать лишь с момента снятия трубки (реагируя на то, что фиксируемое напряжение в линии снижается с исходных 60 вольт до рабочих 5—20 вольт), либо после появления звуков голоса (специфичная система VOX, реализуемая в некоторых промышленных диктофонах). Самодельные конструкции подобных устройств можно выполнить и самому.

Общепринятые варианты подслушивания:

1. Непосредственное подключение к телефонной линии:

- прямо на АТС, подкупив ее сотрудника;
- где-нибудь на линии, в произвольном месте между телефонным аппаратом и АТС.

2. Индукционное (т.е. бесконтактное) подключение к телефонной линии.

3. Помещение радио жучка на телефонной линии, подсоединяя его:

- в разрыв цепи;
- параллельно цепи.

4. Слушание через звонковую цепь.

5. Внутрикнатное прослушивание с применением высокочастотной накачки.

6. Встраивание в аппарат жучка, активизируемого по коду через любой дальний телефон.

Код при этом может быть либо частотным (внешний звук генератор...), либо импульсным (пара кратный набор номера или плюс еще одной цифры...).

7. Встраивание в аппарат жучка, временно блокирующего рычаг трубки в ходе опускания ее после ответа на обычный телефонный звонок.

Разберем все приведенные приемы подробнее:

1. Непосредственное подключение к телефонной линии.

Таковое подключение осуществляется на телефонной станции, либо на любом участке линии от телефона до АТС, причем чаще всего в распределительной коробке в зоне дома, где обычно производится разводка кабеля. Чтобы обнаружить нужные вам провода, подсоедините переносную телефон-трубку к любой паре промежуточных контактов и набрав номер объекта, скользите кончиками пальцев, завалявшейся монеткой или же неоновой лампой и светодиодным пробником по отдельным клеммам, отмечая (через удар током, сильное искрение, вспыхивание светодиода) явно повышенное (до 100 вольт и более) напряжение вызова. Отыскав подобным образом требуемую линию, от нее пробрасывают к близлежащему посту прослушивания либо установленному невдалеке магнитофону неприметную отводку, причем в качестве последней можно задействовать всегда имеющиеся в кабеле неиспользованные провода.

Так как АТС переключает линию на разговор при шунтировании ее сопротивлением порядка 1000 Ом, применение для подслушивания аппаратуры с низкоомным входом вызывает перегрузку телефонной сети и падение напряжения с вероятностью обнаружения вашего внедрения.

Понимая это, параллельный телефон следует подсоединять через сопротивление номиналом в 600—1000 Ом. Заурядные демаскирующие признаки плохо выполненного подключе-

ния проявляются прежде всего в щелчках и перепадах громкости, возникающих при разговоре в контролируемом телефоне.

2. Индукционное подсоединение к телефонной линии.

В данном варианте уклоняются от непосредственного контакта с телефонной сетью, поэтому его довольно трудно обнаружить. Принцип действия такой отводки строится на том, что вокруг обычных проводов при проходе по ним электрического тока возникает электромагнитное поле, наводящее индукционный ток в расположенном поблизости проводнике. Для реализации сего эффекта надобно один из проводов наружной линии обмотать вокруг миниатюрной многовитковой катушки с ферромагнитным сердечником либо разместить его вблизи подобной же катушки в броневом сердечнике. Выводы импровизированного трансформатора подсоединяют к усилителю низкой частоты, диктофону или микропередатчику. Недостаток подобного приема заключается в довольно незначительной величине засекаемого сигнала, требующего обычно дополнительного усиления, и в явной склонности такого датчика реагировать на посторонние электромагнитные влияния.

При наличии хорошего электромагнитного детектора, оптимальный перехват иной раз удается выполнять на расстоянии 10—80 сантиметров от телефонной линии, разместившись по соседству (в офисе, за стеной, у телефонной будки) с контролируемым аппаратом.

3. Радиопередающее подключение к телефонной линии.

Весьма часто применение демаскирующих отводов вызывает некоторые затруднения и тогда имеет смысл пользоваться радио жучком, превосходно ретранслирующим циркулирующую информацию в подходящее для вас место.

Различают два способа такого подключения, известные как последовательное и параллельное.

В первом случае миниатюрный передатчик «вклинивают» в разрыв линии и питают его ее электроэнергией. Это позволяет вашему жучку действовать неограниченно долго, но вот напряжение в сети несколько снижается, что может привести к его обнаружению.

Во втором стандартном варианте передатчик обеспечивается своим питанием и подсоединяется параллельно линии. Данный образец сложнее обнаружить (передается бросок тока в линии только в момент подсоединения...), но период его автономной работы ограничивает емкость применяемых батарей (каковая, впрочем, тратится лишь в периоды заедания телефона).

При возможности имеет смысл вмонтировать миниатюрный передатчик прямо в телефонный аппарат с тем, чтобы он нагло перехватывал не одни лишь телефонные переговоры, но и прочие беседы в данной комнате.

Различные передающие подсоединения обычно ищут по заметным перепадам напряжения в телефонной линии, по отражению зондирующего сигнала от неоднородностей в местах внедрения или же сканированием УКВ-диапазона. Способом профилактики служит подачей в изолированную телефонную цепь мощного высоковольтного импульса, «подрывающего» всяческие инородные подсоединения. Эффективным методом защиты принято считать и упреждающую постановку ультразвуковой или низкочастотной помехи, но сие нейтрализует лишь последовательные передатчики плюс все те, что применяют как антенну жилу линии.

4. Слушание через звонковую цепь.

При положенной на рычаг телефонной трубке с линией соединен электрический звонок, каковой бывает электромагнитным либо капсульным (пьезоэлектрическим или электродинамическим). Первый из них подключен к линии фактически напрямую, тогда как второй — через радиосхему. Непосредственное (через конденсатор) подключение электромагнитного звонка позволяет реализовать его обратимость, или «микрофонный эффект», т.е. возникновение в нем электрического тока при различных механических (в том числе и от звуков голоса) вибрациях подвижных частей конструкции.

Амплитуда возникающего сигнала достигает нескольких милливольт, коих хватает для его дальнейшей обработки, проводимой, впрочем, не слишком далеко от используемого аппарата.

Недостаток сего метода состоит в том, что представленный эффект очень просто нейтрализовать, если включить последовательно со звонком (а практически – на входе телефона) парочку распараллеленных во встречном направлении кремниевых диодов, обладающих для незначительных напряжений слишком большим сопротивлением. Сходную защиту иной раз используют в отдельных образцах промышленной аппаратуры.

5. Внутриконтное прослушивание с применением высокочастотной накачки .

Это еще один оригинальный вариант, позволяющий услышать то, что происходит в комнате при положенной на рычаг трубке. Действуя по данной методике, к одному из проводов линии подключают относительно какой-то общей массы (труб канализации и отопления, металлических фрагментов оформления и фундамента строения) регулируемый (от 50 до 300 кГц) высокочастотный генератор и вращая ручку настройки ловят, ориентируясь по скачку тока, точку его резонанса с телефоном.

Обнаруженная частота здесь и будет рабочей. Хотя трубка вроде бы отключена от аппарата, внешние высокочастотные колебания через всяческие конструктивные элементы проникают в его схему и активно модулируются микрофоном, реагирующим на звуки в комнате. Наполненный информацией сигнал через парный провод линии поступает на стандартный амплитудный детектор, а затем усиливается и передается на пост прослушивания либо к пишущему входу диктофона. Для нормальной работы приведенного устройства его требуется подключать по возможности ближе (где-то в радиусе десятков метров...) к подконтрольному аппарату, а необходимые подсоединения выполнять лишь экранированным проводом, избегая таким образом нежелательной взаимоиндукции.

Сходным образом снимают информацию и с бытовой аппаратуры (радиоточки, электрических часов, противопожарной сигнализации...), при наличии у нее проводного выхода из помещения.

Так как вышеприведенная система, в сущности, пассивна, обнаружить ее вне момента использования трудно, но вот обойти не очень-то сложно, подключая параллельно микрофону соответствующий (0,01—0,05 мкФ) конденсатор, закорачивает на себя всевозможные высокочастотные колебания.

6. Жучок с кодовым включением через любой телефон . В упрощенном варианте в схему телефонного аппарата вводят небольшое резонансное реле, тщательно настроенное на определенную частоту. Набирая абонентский номер на любом другом телефоне, вы подносите к своей трубке портативный звук излучатель (бипер), тон которого здесь соответствует частоте срабатывания реле, так что оно четко переключится прежде, чем проявится звонок, каковой будет тотчас же отсоединен от линии, а трубка переведена в положение для разговора.

Эта схема имеет несколько уровней изощренности: от классического усложнения запускающего кода (что обычно затрудняет обнаружение), до использования специального усилителя и микрофона (для значительного улучшения качества звучания). Следует сказать, что иной раз телефон успевает все же прозвенеть до того, как переключится резонансное реле, и такой подсокращенный звонок намекает умному хозяину, что его возможно подслушивают. Дополнительным настораживающим моментом выступает занятость рабочей линии в те долговременные периоды, в кои она в общем-то должна быть свободной.

Популярный вариант со включением дополнительного микрофона на прослушивание помещения через парный набор номера требует задействования несколько более сложной, но вполне изготавливаемой при необходимости аппаратуры.

7. Жучок с блокировкой рычага трубки после кратковременного снятия ее для ответа на обычный телефонный звонок .

Данное монтируемое в телефон приспособление обеспечивает оставление микрофона на линии после того, как хозяин, сделав ответ на вызов, возвращает на рычаг трубку. Но последняя при этом не отсоединяется до тех пор, пока слушающий на противоположном конце не положит на рычаг и свою трубку, так что с АТС пойдут своеобразные сигналы отбоя, засекаемые вмонтированной в контролируемый аппарат радиосхемой, которая, наконец, возвращает телефон в исходное состояние. Недостаток сего метода состоит в том, что его вполне случайно может обнаружить всякий, кто позвонит по тому же номеру, а также «загадочная» занятость линии для всех прочих абонентов.

6. Взятие информации через отслеживание

При активной разработке изучаемого объекта невозможно обойтись без скрытного наблюдения за его личной и деловой жизнью, выполняемого чаще всего визуальными (слежка) и акустическими (подслушивание) методами. Таковое отслеживание производят как эпизодически (с целью выяснения определенного факта), так и постоянно (для ориентации в текущей ситуации и ее реальных изменениях).

Наблюдение за стационарным объектом:

К наблюдению за каким-либо стационаром – некоторым помещением, строением, открытой площадкой – прибегают, чтобы:

- выявить его посетителей;
- перехватить разыскиваемого человека;
- «разработать» сей объект для проведения конкретной акции.

Тщательное контролирование посетителей надо осуществлять из удачно выбранного места, с какового превосходно наблюдаются все возможные подходы к объекту и где длительное пребывание незнакомого индивида не способно вызвать нежелательного подозрения (стол в кафетерии напротив, остановка городского транспорта, имитируемая рабочая или торговая точка, а иной раз и всецело незаметно (чердак, крыша или квартира в подходящем доме...). Если же тайное размещение связано с определенными затруднениями, следует почаще менять привлеченных к делу людей, прибегать к слежке из автомобиля или имитировать его поломку с последующим ремонтом. Будучи в рабочем помещении, занавесьте окна легкими занавесками и смотрите из глубины комнаты, а чтобы не обнаружить себя резкими демаскирующими бликами применяемой оптики, пользуйтесь так называемыми «световыми туннелями».

Должную фиксацию посетителей в случае необходимости можно осуществлять путем фото- и видеосъемки, причем незаметность таких действий обеспечивается применением портативной аппаратуры, длиннофокусных объективов и различных (в том числе импровизированных) приставок бокового обзора.

Разрабатывая стационарный объект для конкретной акции, выясняют:

- все пути подхода к нему;
- перспективные пути ускользания и прятанья;
- временной расписание его обитателей и соседей;
- график движения проходящего рядом транспорта;
- временные моменты звукового прикрытия (шум стандартно проходящего поезда или звонки в школе, звон церковных колоколов...);
- систему охраны;
- внутреннюю планировку объекта.

Внутреннюю планировку объекта с должной точностью определяют:

- попросту заглядывая в окна;

– проникая в помещение или на желаемую площадку, маскируясь под какого-либо посетителя, человека из obsługi, вызванного ремонтника, и любого прочего не привлекающего пристального внимания персонажа;

- ориентируясь по разным сходным объектам, вход в которые доступен;
- столов знающих людей (обитателей, строителей, obsługi, контактеров...);
- по рабочим чертежам из архивов (из бюро технической инвентаризации, или местного архитектурно-планировочного управления...).

Служка за отдельным человеком:

Тщательно следить за людьми приходится с конкретной целью:

- их детальной разработки для предполагаемой вербовки, шантажа, разоблачения или нейтрализации;
- выхода на разыскиваемое лицо, каковое вероятно контактирует (или может контактировать) с объектом;
- выяснения места сбора выявляемой группировки;
- засечь единомышленников объекта.

Человек, осуществляющий наблюдение должен по возможности иметь: неприметную внешность, отличную память, оптимальную выносливость, железное терпение, мгновенную реакцию, полноценное зрение, превосходный слух, ярко выраженное умение импровизировать и ориентироваться в ситуации.

Учитывая, что периодическое появление одних и тех же лиц способно насторожить объект, надо перемежать средства личной маскировки – ложные очки, выворачиваемые куртки, убираемые сумки и пакеты, обновляемые головные уборы – и время от времени подменять друг друга.

Следует помнить, что иной раз лучше потерять объект, чем быть обнаруженным.

В первом классе наблюдения участвуют как правило от 3 до 8 человек и несколько автомобилей. В каждой из машин тасуются обычно по 3 человека, в том числе хотя бы одна женщина. Агентура общается между собой посредством радиосвязи (что иной раз затруднительно на людях), простенького телеуправления локальными электрическими ударами, ну и разумеется, путем обговоренного заранее специального визуального кода.

Все знаки используемого в слежении кода ориентируемы на естественность и в одном из афишированных вариантов выглядят, к примеру, так:

- «объект стоит» – руки перекрещены за спиной;
- «объект повернул налево» – левая рука упирается в левое бедро;
- «объект повернул направо» – правая рука упирается в правое бедро;
- «объект пересекает улицу» – полуоборот в сторону со сгибанием одной руки у груди;
- «объект развернулся и идет в обратном направлении» – одна рука подносится к голове;
- «объект ушел из-под контроля» – обе руки поднимаются к голове;
- «меня надо сменить» – пристальный взгляд на часы с имитацией удивления.

Всякие поползновения объекта и его контакты (номера автомобилей, маршрут, расписание поездов...) диктуются, если возможно, на карманный диктофон, а по завершении наблюдения точно фиксируются на бумаге.

Человеку, проводящему слежение надо уметь засекать свой объект в толпе народа и, ориентируясь по собранной дотоле информации, превосходно знать его обычный гардероб, походку, предпочтительные маршруты, места жительства (дача, родственники, знакомые...): характерный распорядок дня, частых контактеров, типы, цвет и номера используемых автомобилей...

Служку за интересующим вас человеком надо выполнять, настраиваясь на определенную задачу, ибо общая установка на наблюдение всегда менее продуктивна, чем конкретная. Метод визуального контроля существенно зависит как от ваших собственных возможностей и имею-

щейся цели, так и от сопутствующих условий, в том числе от степени настороженности (изошренности) объекта.

При слежении за пешеходом применяются такие формы наблюдения, как:

1. «Цепочкой». Непосредственно за объектом надзирает лишь один человек, а все прочие растянутой цепочкой размещаются позади, причем каждый из последующих ориентируется по предыдущему. Контакт между звеньями осуществляется по рации или визуальному коду, а расстояние между ними зависит от конкретных внешних обстоятельств (на запустелых улицах – побольше, на довольно многолюдных – поменьше...).

При случайном выявлении основного агента, он сейчас же уступает свое место второму и, уходя от визуального контакта, применяет средства личной маскировки.

2. «Двойной цепочкой». Данный вариант прокручивают на многолюдных улицах, и он характеризуется тем, что наблюдающие шагают по обеим сторонам главной трассы, время от времени переходя с одной ее стороны на другую. Иной раз они могут идти по параллельным улицам, отмечая свой объект на перекрестках и поддерживая связь с основным агентом по рации.

3. «С опережением». Здесь следящие периодически обгоняют подконтрольного клиента, каковой таким образом оказывается между ними, что дает предельно плотный, а, следовательно, и более эффективный контроль.

4. «С подключением». Наблюдающие занимают (как правило, перебрасываются транспортом) подходящие места на пути предполагаемого перемещения объекта и активно подключаются к слежению в разных точках его движения. Это перспективно там, где очень трудно не привлечь к себе чужого внимания.

5. «Сетью». В неприятные моменты неожиданной утраты объекта, весь ближайший район охватывается как бы сжимающимся кольцом, каковое после нахождения заветной цели постепенно вновь растягивается в прежнюю стандартную цепочку.

6. «Вплотную с подстраховкой». Пребывая в местах с максимальной концентрацией людей (на вокзалах, в магазинах, в метро...) можно не избегать сближения с объектом вплотную, что обычно осуществляется одним-двумя наблюдателями, в тот момент как остальные обретаются снаружи и пассивно контролируют все имеющиеся входы и выходы. Здесь, как, впрочем, и всегда, не рекомендуется встречаться с наблюдаемым глазами.

7. «Разовое с передачей». В кафе, «забегаловку» и ресторан человек из группы слежения входит вместе с объектом, размещается неподалеку от него и, обычно не вступая в никакие разговоры, покидает заведение непосредственно за ним. После выхода клиент «передается» остальным, а засветившийся тут контролер по возможности снимается с последующего наблюдения.

Иногда случается, что искушенный человек пробует «провериться», стремясь выявить вблизи себя постоянно появляющихся лиц либо обнаружить в действиях, отдельных окружающих некоторые странности.

Встречное отслеживание осуществляется с привлечением другого индивида или же самостоятельно, с применением отражающих поверхностей (витрин магазинов...), наблюдения из зданий (из окна квартиры либо лестничной площадки...), и просто через обоснованное поворачивание головы (осмотр товаров на лотке, имитация потери некоего предмета...). Необычности в соседском поведении иной раз высвечивают резкими «зигзагами» своих перемещений (неожиданными изменениями темпа и направления движения; покиданием кинотеатра при начале сеанса...) с отмечанием реагирования на это окружающих.

Слежка за перемещающимся автомобилем, в сущности, напоминает наблюдение за пешеходом. Здесь обычно применяют несколько автомашин, разного цвета и неброского типа, часть коих движется по параллельным улицам и подключается к рабочей ситуации с помощью радиосвязи. «Сидеть на хвосте» у едущего впереди объекта допустимо лишь на протяжении сотен,

от силы – пары тысяч метров, после чего требуется обязательный отрыв с подключением к слежению очередного автомобиля. Чтобы избежать досадных неожиданностей, следует отлично знать все тех возможности (быстроту набора скорости, радиус поворота...), дорожные особенности района, уровень мастерства и привычки водителя.

Когда опытный объект излишне насторожен или чего-то опасается, он может попытаться ускользнуть от ожидаемого контроля, пользуясь для этого шаблонными приемами, опирающимися чаще всего на: изменение ритма, направления и типа движения; создание позади себя определенных барьеров; усыпление бдительности сопровождающих...

Очень часто при этом реализуют такие трюки, как:

1. Продолжительно петляйте в многолюдных (метро, вещевые рынки, вокзалы...) местах.
2. Использование проходных подъездов, квартир или дворов и всех прочих «черных» ходов.
3. Частая смена транспорта.
4. Переходы в метро с одной линии на другую.
5. Применение лабиринтных маршрутов.
6. Неожиданное ускорение после поворота за угол с намерением проскочить заметно дальше, чем можно было ожидать при обычной скорости движения.
7. Покидание мчащегося транспорта в кратковременные моменты его явного ухода из-под контроля.
8. Неожиданный проезд на красный свет или же под опускающимся шлагбаумом.
9. Создание у сопровождающих впечатления движения в хорошо известном направлении и неожиданное ускользание с предполагаемого маршрута.
10. Вход и выход из общественного транспорта при закрытии его дверей.
11. Изменение внешнего облика и походки в краткие периоды обоснованного ускользания от визуального контроля (в туалете, в подъезде, у друзей...).
12. Явная агрессия по отношению к выявленному наблюдателю с перспективой разжигания скандала.

При внезапном исчезновении объекта предпочтительно не дергаться наобум, а немного переждав, взять под тщательный контроль все места его возможного появления.

Скрытное прослушивание бесед и переговоров:

Слушать посторонние переговоры можно либо непосредственно, будучи неподалеку от беседующих, либо применяя тех средства и пребывая на приличном удалении от объектов.

Если интересующая вас беседа протекает на открытом воздухе, прибегают к следующим возможностям:

1. Ненавязчивое фланирование, с периодической ротацией, около беседующих парочки безличных «топтунов», как бы занимающихся своим делом, но фиксирующих чужие слова слухом, радиомикрофонами, а иной раз и на портативные диктофоны. Полный разговор при этом составляется из записей этих нескольких человек.
2. Применение остронаправленных – параболических или же органных – микрофонов. Данные устройства просто изготовить и самому (склеив, к примеру, длинную – около 2 м – трубку из «бархатной» бумаги и поместив в ее торец диаметром 10—15 см любой в меру чувствительный микрофон...). Они позволяют слушать разговоры на расстоянии до полутора сотен метров. Чтобы повысить «дальнобойность» в схеме последующего усилителя можно использовать так называемые селективные фильтры, а проще – бытовые эквалайзеры (многополосные регуляторы тембра), активно выделяющие узкие полосы частот.

Недостатком здесь является необходимость нахождения укромной и удобной точки, в коей можно было бы без подозрений разместить довольно специфичную и габаритную аппаратуру.

3. Оборудование предполагаемого места беседы радио закладкой или портативным диктофоном.

4. Привлечение тренированных и управляемых по радио (или посредством ультразвуковых свистков) животных, преимущественно собак, с закрепленными на них микропередатчиками.

5. Считывание с губ. Этот вариант проходит только при наличии необходимой оптики, подходящего расположения целевых объектов и, конечно, человека, должным образом владеющего данным мастерством глухонемых. Выполнение расшифровки здесь, как правило, осуществляется либо напрямую, либо с предварительной видеозаписи.

Для прослушивания бесед в публичном месте – кафе, ресторане, казино, театре... – хорошо срабатывают нижеследующие приемы:

1. Примитивное подслушивание, с размещением возле беседующих (за ближайшим столиком, ширмой, окном, стенкой...). Для улучшения восприятия речи в таких условиях рекомендуется принять перед подобной акцией таблетку (0,2 г) барбамила.

2. Применение остронаправленного микрофона, закамуфлированного под вписывающиеся в облик и ситуацию трость или зонтик.

3. Тайное подбрасывание в район беседы микропередатчика.

4. Предварительное оборудование некоего места проводными микрофонами либо не шумящим диктофоном, а лучше – радио закладкой, с хитроумным обеспечением того, чтобы интересующий вас разговор происходил именно там.

5. Привлечение животных с закрепленными на них радио жучками.

6. Считывание с губ, расположившись в визуальной близости от разговаривающих.

7. Подкуп официантов или прочего обслуживающего персонала, каковые могут: уловить отдельные фрагменты разговора, обеспечить посадку объектов на специально подготовленное либо удобное для прослушивания место, подложить клиентам микропередатчик...

Когда надобно узнать о содержании бесед в закрытом помещении, целесообразно оснастить используемую комнату специальной аппаратурой (варианты 1- 4), хотя зачастую удастся обходиться и без него (варианты 5—8). Общепринятыми и довольно эффективными средствами здесь являются:

Стационарные микрофоны:

Таковые микрофоны маскируются в самых неожиданных местах контролируемого пространства и соединяются тончайшими проводниками с создаваемым неподалеку пунктом прослушивания. Отличными микрофонами могут служить ДСП-плиты столов, шкафов и книжных полок с жестко приклеенными к ним пьез кристаллами.

Тоненькие провода протягиваются под обоями, либо в плинтусах и обычно покидают комнату вместе с телефонной или радиотрансляционной линией.

Явным недостатком тут является необходимость предварительного проникновения в намечаемое помещение при довольно долгом – вплоть до нескольких часов – пребывании там, хотя иной раз подобное удается обеспечить под прикрытием жилищного ремонта.

Радио жучки:

Это микропередатчики УКВ-диапазона, кои могут быть стационарными и подбрасываемыми. Стационарные модели питаются от электрической сети и обычно размещаются в торшерах, телевизорах, электророзетках, люстрах и других стандартных элементах обстановки.

Все подбрасываемые образцы закладываются при тайном или легальном посещении целевого помещения (посетителями, уборщицами, подсобниками, всевозможными контрольными либо ремонтными службами...) в самые укромные его местечки (за книги, среди бижутерии, в обивке мебели...) и нередко маскируются под шариковые ручки, коробки от спичек, безделушки и прочие неприятные вещицы. Они могут преподноситься как обыденные

сувениры (микрокалькуляторы, зажигалки...), подменять наличные образцы (напринадлежности...), а иной раз забрасываться в приоткрытую форточку.

Главным недостатком большинства данных конструкций является ограниченный – от десятков до нескольких сотен часов – период их автономной работы, в частности зависящий от излучаемой в пространство мощности (от долей до сотен мвт...) и электроемкости используемых батарей. Сами разговоры перехватываются на расстоянии от 5 до 30 метров, тогда как радиус передачи информации составляет от десятков и до сотен метров, причем для увеличения дальности применяют промежуточные ретрансляторы, а жучки иной раз устанавливают на металлические предметы – трубы водоснабжения, радиаторы отопления, бытовые электроприборы – каковые служат дополнительной передающей антенной.

Подстраховываясь от случайного обнаружения, профессионалы иной раз задействуют такие уловки как: необычное растягивание спектра передаваемого сигнала, сдвоенную модуляцию несущей частоты, уменьшение исходной мощности с применением промежуточного ретранслятора, прыгающие изменения несущей...

Следует учитывать, что, обнаружив радио жучок, опытный объект возможно будет гнать по выявленному каналу дезинформацию или же, прикинув его небольшую дальность, выйдет на записывающую аппаратуру и устроит там засаду, ожидая выемку либо замену наработанной кассеты. Если же взамен магнитофона обнаруживается ретранслятор, рядом с ним иной раз размещают генератор радиопомех, мощность излучения какового постепенно увеличивают, порождая у подслушивающего впечатление о «сдыхании» батарей или неких неисправностях в его приборе. Здесь рассчитывают на то, что хозяева возможно явятся, чтобы устранить неполадку.

Простенькие радио закладки можно изготовить и самому, ориентируясь, к примеру, на практические схемы из интернета.

Сетевые передатчики:

Они действуют в низкочастотном (50—3000 кГц) волновом диапазоне, встраиваются в электроприборы, а как линию активной связи используют провода электропроводки. Отловить передаваемый сигнал можно из любой соседней электророзетки, однако лишь до силового трансформатора, каковой надежно заблокирует всю последующую передачу.

Телефонные жучки:

Эти встроенные в телефон устройства предназначены передавать беседы, проводимые в закрытой комнате при положенной на рычаг трубке через телефонную линию. То, как они это могут делать, мы уже упоминали, ну а нейтрализовать их весьма просто:

– надо лишь вынуть вилку телефона из его розетки. Впрочем, следует не забывать, что во всякий телефон может быть вмонтирован и радио жучок, действующий вне зависимости от телефонной линии.

Подведенные микрофоны:

Все эти подсоединяемые к усилителю микрофоны могут иметь самую разнообразную конструкцию, соответствующую «акустическим щелям», обнаруженным в интересующем вас помещении.

Динамический тяжелый капсюль, например, можно опустить в вентиляционную трубу с крыши, а плоский кристаллический микрофон – подвести под дверь снизу. При отсутствии подобных лазеек надо обратить внимание на электрические розетки, каковые в смежных комнатах иной раз бывают спарены. Сняв защитную коробку с одной из них, вы тем самым открываете доступ к другой, а через нее и в близлежащее помещение.

Иногда имеет смысл просверлить в стене малюсенькое (1,5—3 мм) отверстие в неприглядном для чужого глаза (где-нибудь в углу либо на уровне плинтусов...) месте или воспользоваться замочной скважиной. Для таких изоцренных вариантов существует специфичный тонкотрубковый, или «игольчатый» микрофон, звук к которому подводится через довольно

тонкую трубку, длиной сантиметров в тридцать. Данный микрофон несложно сделать самому, сознавая, что при твердой трубке обычно получается лучший звук, тогда как гибкую удобно заводить за всякие углы и пропускать через замочные скважины.

Контактный микрофон:

В качестве подобного устройства превосходно работает заушный медицинский стетоскоп, спаренный, чтобы повысить восприимчивость, с подходящим микрофонным капсюлем, который подсоединен к чувствительному усилителю (в простых случаях, конечно, можно обойтись и одним стетоскопом без какой-либо электроники).

Очень качественные контактные датчики получаются из пьезокерамических головок от проигрывателей либо из стандартных пьезоизлучателей электрических часов, звуковых игрушек, сувениров и телефонов. Так как данные устройства засекают микроколебания контактных перегородок, требуется весьма тщательно выбирать место их приложения, зависящее от конструктивных особенностей (сплошная, пустотелая...) конкретной стены. В некоторых случаях имеет смысл накрепко приклеить пьезоэлемент к доступной стороне стены или к наружному стеклу (у его края...) пусть даже парной рамы. Превосходный акустический сигнал иной раз удается снимать с труб водоснабжения и батареи отопления.

Импровизированные резонаторы:

Перехватывать переговоры в смежном помещении часто удается и без спецаппаратуры, прибегая к помощи случайно оказавшегося под рукой питейного бокала (или рюмки), ободок которого плотно прижимается к стене, а донышко (торец ножки) – вплотную к уху. Возникающий при этом звук сильно зависит как от состояния и структуры стены, так и от конфигурации прибора, да и материала (лучшее – хрусталь), из которого он изготовлен.

Телефоны при наружной активации:

В отличие от телефонных жучков, встраиваемых в аппарат, к контролируемому телефону здесь даже не прикасаются руками. Информация снимается с телефонной линии при покоящейся на рычаге трубке путем внешней активации высокочастотными колебаниями ее микрофона, а порой и через перехват микротоков, появляющихся в электромагнитном звонке при легчайших сотрясениях его подвижных частей. Следует сказать, что сходным образом можно перехватывать полезные микроэлектротоки не только с телефонного, но и с квартирного звонка.

Наряду с вышеуказанными существуют и другие варианты подслушивания, применяющие, к примеру, посылаемые дальним выстрелом «радиопули», модуляцию лазерного луча микровибрациями оконного стекла, перехват побочных электромагнитных излучений бытовой радиоаппаратуры, бесконтактную активацию пассивных микроволновых излучателей... Все эти методики, впрочем, профессионально сложны и не рекомендуются для импровизированного применения.

Использование слухов:

Слухи можно определить, как официально не подтверждаемые сообщения, циркулирующие по межличностным горизонтальным каналам. Многие из них как правило, правдоподобны, а нередко и достоверны, причем передают и распространяют их даже те, кто этому ни капельки не верит.

Относиться к любым слухам следует предельно осторожно, никогда не забывая о стремлении людей выдавать предполагаемое за действительное и о вероятности забрасывания кем-то целевой дезинформации.

При ведении активной игры тщательно подобранные слухи часто запускаются для:

- оптимального распространения правды;
- создания определенного мнения о событии, ситуации или человеке;
- подготовки окружающих (путем притупления их реакции) к намечаемому деянию;

- обхождения официальной цензуры;
- выяснения отношения людей к сообщаемому;
- разжигания смуты, страха и неуверенности.

Заурядный компрометирующий слух «растворяется» за две недели, хотя действие его обычно продолжается и дальше.

Человек передает подхваченные слухи из-за свойственного всем желания похвастаться, а поэтому перехватить их можно где угодно и от кого угодно. Очень активны в этом отношении все коммуникабельные люди, всегда имеющие самые обширные социальные и деловые контакты.

Чтобы выйти на имеющиеся слухи, в сущности, не требуется прилагать особенных усилий; надо попросту вращаться в подходящем обществе, чутко слушать окружающих и вести непринужденные беседы, походя касаясь разрабатываемой тематики и время от времени высказывая легкое сомнение сообщаемому.

7. Принципы оценки и анализа информации

Полученные разнообразными путями данные станут полезными лишь после того, как все они подвергнутся необходимому анализу и предельно точному истолкованию. Подоплека многих деловых неудач заключается не в игнорировании информации, а в ее ошибочном анализе.

Сведения, как правило, оценивают по достоверности, значимости, согласованности, полноте, возможности использования.

Достоверность и надежность материалов:

Любая поступающая извне информация характеризуется определенной степенью достоверности, в частности зависящей от степени надежности источника и того, откуда он ее получил.

Чтобы высветить такие показатели, каждый регистрируемый факт полезно дополнять специальной буквенно-цифровой отметкой, причем буквами обозначают уровень надежности источника, а цифрами – откуда тот взял сведения.

Уровень надежности источника принято кодировать так:

- А – абсолютно надежный и компетентный;
- Б – обычно надежный;
- В – не слишком надежный;
- Г – ненадежный;
- Д – неопределенный.

То, как сей источник получил представляемые данные, отмечают следующим образом:

- 1 – сам видел;
- 2 – слышал от того, кому можно верить;
- 3 – слухи.

Никогда не стоит забывать, что не вызывающий сомнений источник (А) иной раз способен передать явную дезинформацию, а совершенно ненадежный тип (Г) – сообщить ценнейшие данные. Памятуя об этом, двух значковый индекс иногда дополняют римской цифрой, указующей на предполагаемую достоверность факта:

- I – подтверждается другими фактами;
- II – вероятно правдив (3 к 1);
- III – возможно правдив (1 к 1);
- IV – сомнителен (3 против 1);
- V – неправдоподобен;
- VI – не определяем.

Маркировка III-B2, к примеру, означает, что фактура предоставлена довольно надежным информатором (Б) со слов знающего человека (2) и возможно – «50 на 50» – правдива (III).

При наличии каких-либо сомнений в достоверности дошедших до вас данных, их полезно отложить про запас в ожидании других подтверждающих или опровергающих фактов.

Искажение информации и дезинформация:

Следует учитывать, что поступающая к вам фактура может быть:

- подсунута источнику как дезинформация;
- искажена им преднамеренно;
- изменена – произвольно или непроизвольно – в ходе ее передачи.

Устные сообщения, циркулирующие по горизонтальным и неформальным каналам, менее подвержены искажениям, а вот информация поставляемая наверх чаще приукрашивается (ввиду явного желания угодить, получить вознаграждение, избежать наказания...), чем наоборот.

При намеренной дезинформации применяют как заведомую ложь, так и утонченную полуправду, исподволь подталкивающую воспринимающих к ложным суждениям. Наиболее распространенными приемами здесь являются:

- прямое сокрытие фактов;
- тенденциозный подбор данных;
- нарушение логических и временных связей между событиями;
- подача правды в таком контексте (добавлением ложного факта или намека...), чтобы она воспринималась как ложь;
- изложение важнейших данных на ярком фоне отвлекающих внимание сведений;
- смешивание разнородных мнений и фактов;
- сообщение информации такими словами, которые можно истолковывать по-разному;
- не упоминание ключевых деталей факта.

Искажения, возникающие в процессе ретрансляции исходных данных, чаще всего происходят из-за:

- передачи только части сообщения;
- пересказа, услышанного своими словами («испорченный телефон»);
- пропуска фактуры через призму субъективно-личностных отношений.

Для успешности борьбы с вероятной дезинформацией следует:

- различать факты и мнения;
- понимать, способен ли информатор по своему положению иметь доступ к сообщаемым фактам;
- учитывать субъективные (самомнение, фантазия...) характеристики источника и его предполагаемое отношение к выдаваемому сообщению;
- применять дублирующие каналы информации;
- исключать все лишние промежуточные звенья;
- помнить, что особенно легко воспринимается та дезинформация, которую вы предполагаете, или желаете услышать.

Техника интерпретации данных:

Польза от наличествующих материалов резко возрастает, если прояснены их значения; истина обычно раскрывается не в исходных данных, а в их точном истолковании, ибо конкретный факт можно уяснить лишь в сочетании с другими фактами.

Переработка информации после предварительного собирания фактуры и конкретной постановки проблемы подразумевает:

- а) систематизацию фактов, которые сортируют по степени их отношения к тому или иному вопросу;
- б) выявление, основываясь на интуиции, ключевых моментов;

- в) построение предположений, объясняющих основные факты;
- г) получение, при необходимости, дополнительных данных;
- д) оформление выводов и их проверка на соответствие другим фактам.

На отдельные вопросы часто удается получить прямой и вполне определенный ответ, а в отношении других вынужденно ограничиваются одними предположениями.

Надо интуитивно понимать, каковые из моментов являются важнейшими, а не концентрировать внимание сразу на многих, что способно заблокировать работу человеческого мозга.

Иной раз полезно прокрутить полученную информацию среди лиц, имеющих к ней некоторое отношение, полагая что они помогут выявить какие-либо связи с некоей побочной информацией.

Высказав определенное предположение, его тщательно проверяют на стыкуемость со всеми данными и когда здесь обнаружится значительная неувязка, а факты явно правдивы, – требуется изменить суждение.

Ложная интерпретация фактуры вероятна, если:

- представлены не все материалы;
- некоторые из имеющихся под рукой фактов сомнительны;
- все внимание сосредотачивается лишь на тех сообщениях, кои подтверждают ожидания и предположения аналитика.

Чтобы выявить возможные пути развития исходной ситуации, надо очень четко представлять:

- ключевых персон противника;
- то, к чему он, в сущности, стремится (как по максимуму, так и по минимуму);
- есть ли некая система в его действиях;
- чего в них больше: логики, эмоций, традиций или случайностей;
- существует ли такой союзник, с которым противник не порвет;
- явные границы допустимости в его деяниях;
- уязвимые места противника;
- то, как он оценивает ситуацию;
- вероятные реакции на действия с каждой стороны.

В некоторых случаях перспективно идти не от фактов к построению гипотезы, а от выдвинутой гипотезы к имеющимся фактам. Так, отлично зная ключевое лицо противника, мысленно поставьте себя на его место и прикиньте, что за «хитрую» игру он мог бы вести. Исходя из этого выведите ряд предположений о его намерениях и определите действия, должны последовать при каждом из них. Сопоставив мысленные ситуации и наличные реалии, отберите ту гипотезу, каковая соответствует большинству имеющихся фактов.

Оптимальную помощь в обработке всей подобной информации может оказать любой компьютер, не страдающий субъективностью и ограниченностью ума человека.

Вербовка

Раздел 2. Методы поиска и вербовки информаторов

1. Вводные положения

Для ведения активной важной игры требуются свои люди в ставке противника.

Свои люди могут быть как внедрены (возможно, после предварительной вербовки) в нужную группу, так и завербованы из ее членов.

Уровень, занимаемый своим человеком (или людьми) в группе, может быть :

- высшим (человек из руководящего звена, принимающий непосредственное участие в выработке важных решений);
- средним (лица, имеющие доступ к устной или задокументированной информации);
- нижним (люди, посещающие те места, где общаются члены группы или находятся документы, но не допущенные к самим документам);
- вспомогательным (кадры, не имеющие отношения к данной структуре, но способные оказывать некоторое содействие).

Ясно, что чем выше уровень своего человека в разрабатываемой группе, тем шире у него возможности, и тем большую ценность он представляет для Вас.

Своих людей бережно используют для решения самых разнообразных задач, с учетом их возможностей, соображений безопасности и потребностей момента:

- для получения информации;
- для смещения акцента в деятельности организации в нужном для вас направлении;
- для содействия в осуществлении определенных акций с целью: дискредитации группы (намеренные ошибки...), полного или частичного развала группы (разжигание розни и фракционности...), внедрения и проведения на нужный уровень в группе своих людей (перерождение группы...);
- для установления подслушивающих устройств или добывания документов путем их сокрытого копирования (ксерография, пересъемка...) либо непосредственного похищения;
- для помощи в решении некоторых промежуточных задач (пропуска в нужное помещение, сведение с необходимым человеком, передача конфиденциального пакета...).

Следует отчетливо различать и не путать две категории своих людей :

- соратников (членов вашей команды);
- агентов (используемых).

В зависимости от того, к каковой из категорий причисляется свой человек, выбирается тактика взаимодействия с ним.

Качественная вербовка подразумевает следующие последовательные этапы работы с объектом:

- выявление;
- разработка;
- оценка;
- привлечение;
- проверка;
- направление деятельности;
- удержание;
- прерывание контакта.

Лучше, если на различных этапах работы объектом будут заниматься разные люди, вроде как бы не связанные друг с другом. При стандартном трехступенчатом подходе это:

- **наводчик** (акцентируется на предварительном изучении объекта, после чего устанавливает личный контакт с ним, выполняя дополнительную разработку с тестированием и выдает заключение о целесообразности использования данного человека, а также о перспективных направлениях целевого воздействия на него);

- **вербовщик** (устанавливает новый контакт с объектом, чаще всего не связанный с предыдущим; в подходящее для этого время он открывается и ждет реакции собеседника, предварительно обеспечивая себе путь к отступлению);

- **ведущий** (производит инструктаж и осуществляет все дальнейшее руководство, направляющее деятельность объекта).

Приведенная здесь схема не является жесткой, так что предварительной разработкой (тестированием) индивида может заниматься тот же самый человек, каковой впоследствии осуществляет его вербовку (привлечение). В свою очередь тот, кто вербовал может, продолжать и дальше контактировать с завербованным, ориентируя его текущую деятельность. Допустимы, разумеется, и все прочие варианты.

2. Выявление кандидата

Некоего конкретного человека намечают вербовать в силу:

- его личных качеств;
- явной оперативной необходимости;
- дальновидного желания иметь резерв.

Выбирая подходящий объект (кандидата на вербовку) прорабатывают два направления:

- тщательно выискивается полезный по информированности (или другим своим возможностям) человек, а потом уж намечаются подходы к нему;
- обстоятельно рассматривается определенный контингент людей и оттуда отбирается наиболее доступное по уязвимости или личным контактам лицо.

Первую привлекающую к кандидату внимание информацию получают:

- от его друзей и знакомых;
- в ходе непосредственного общения;
- наблюдая за его действиями и поступками;
- по опубликованным (его или о нем) статьям, письмам, докладам...

Обратить на человека внимание заставляют:

- его маленькие и большие неудачи;
- политические симпатии;
- информированность;
- оброненные замечания и высказывания;
- проявляемая экзальтация (увлеченность);
- недовольство;
- необычное поведение (заторможенность, разгульность, специфичное сексуальное общение...);
- национальность;
- религиозность;
- место постоянной или временной работы и определенные связи...

Наиболее пригодны для вербовки те, кто:

- обладают некими моральными изъянами (страстью к алкоголю, сексуальным развлечениям, наркотикам...) или же «запятнанностью» биографии;

- имеют долги;
- сильно привязаны к кому-либо (чему-либо);
- по каким-то причинам (затруднения в карьере, сложности в личной жизни, взгляды на проводимую политику...) очень сильно раздражены.

3. Разработка кандидата

На этом этапе производится тщательное изучение выбранного человека, доскональная проверка его индивидуальных способностей и возможностей.

Разработка кандидата производится двумя путями:

- очно (при личном общении);
- заочно (без прямого контакта).

Вся получаемая информация вносится в нормализованное досье, данные из коего используются для:

- вербовки объекта;
- предсказания действий объекта;
- психологической и физической нейтрализации объекта.

Предварительное изучение:

Для начала, по возможности, собирают сведения без вхождения в непосредственное сношение с объектом. Характерными источниками такой информации могут служить:

- всевозможные официальные бумаги и документы (личные дела, трудовые книжки, архивы, автобиографии, домовые книги, медицинские и прочие учетные карточки, обнародованные (им или о нем) статьи и упоминания...);
- интимная корреспонденция;
- случайно или специально перехваченные телефонные (и прочие...) разговоры;
- скрытное наружное наблюдение, видеосъемка и фотографирование;
- контактеры (люди из круга общения объекта).

При оценке человека по словам его знакомых следует учитывать :

- в какой степени уведомитель знает того, о ком он отзывается (т.е. как долго, интенсивно и глубоко они общались);
- в каких отношениях пребывают аттестующий с аттестуемым (если отношения плохие – характеристика будет с негативным уклоном, если дружелюбные – приукрашенная);
- ситуацию, в которых наблюдались сообщаемые особенности (экстремальные, в соприкосновении с подчиненными, с вышестоящими...);
- как у информатора развито то качество, о котором он сообщает (чаще всего за эталон человек берет самого себя, и когда упоминаемая черта у него ярко выражена – приводимая оценка будет занижена и – наоборот).

Собрав и проанализировав данные о кандидате из разнообразных доступных источников, можно переходить к следующему этапу: разработке данного объекта при прямом общении.

Сюда входит:

- установление контакта (завязывание знакомства);
- углубление контакта (подготовка почвы);
- тестирование (углубление досье);
- оценка (перспективность вербовки).

Установление контакта:

Обретение знакомства связано с созданием благоприятных ситуаций, многие из коих могут возникать совершенно случайно, и здесь главное – не упустить подходящего момента.

Оптимальные варианты знакомства по своей сути зависят от профессии, пола, возраста, национальности, социального положения, культурного уровня, характера, привычек и всех

прочих индивидуальных особенностей человека, а кроме того от его настроения, места действия, окружающей обстановки и иных в различной степени влияющих факторов.

При знакомстве сразу же выбирается программа общения: симметричная или дополнительная. Симметричная модель подразумевает равенство – возрастное, интеллектуальное, социальное... – общающихся сторон, факт которого четко устанавливается, и в дальнейшем участники рьяно следят за его соблюдением (что позволено одному, то позволено и другому...). Дополнительная программа утверждает неравенство и фиксирует дистанцию общения, какой затем строго придерживаются. При знакомстве соответствующая программа устанавливается мгновенно, переменить ее потом довольно трудно.

Так как большинство людей составляет мнение о своих новых знакомых по начальному, но очень живучему впечатлению, оптимальной и важнейшей установкой является обеспечение нужного восприятия.

Требуемый эффект достигается продуманным выбором (ориентируясь на симпатии и антипатии объекта и все прочие психологические закономерности) своего внешнего вида, основной манеры поведения, ситуации знакомства. Следует учитывать, что первое впечатление о человеке на 55% зависит от визуальных впечатлений, на 38% от манеры говорить, и только на 7% – от того, что он говорит.

Среди психологических нюансов, существенно влияющих на первое впечатление, не мешает знать следующие:

- благодаря «эффекту ореола» (окрашивания одним качеством всех остальных) общее благоприятное впечатление о человеке обеспечивает позитивные оценки его пока еще неизвестных (в частности, моральных) качеств; и – наоборот;
- явная физическая привлекательность улучшает положительную оценку как черт личности, так и отдельного поступка («эффект красоты»);
- если мужчину сопровождает хорошо одетая женщина с симпатичной внешностью, он оценивается выше, чем в сопровождении некрасивой и неаккуратно одетой женщины;
- мужчины ниже, чем полагают женщины, оценивают их деловые и интеллектуальные качества, а женщины ниже, чем полагают мужчины, оценивают их физическую привлекательность;
- когда встречаются мужчина и женщина, их взаимная оценки происходят в эротических терминах, хотя хорошо воспитанные люди не обнаруживают своих эмоций;
- слегка проглядывающая застенчивость нередко воспринимается как привлекательная и даже сексуально возбуждающая;
- приветливая доброжелательная улыбка способствует возникновению доверительности, сметая недоверие и недопонимание;
- честное, твердое, мужественное рукопожатие в сочетании с прямым взглядом в глаза нравится почти всем;
- энергичная выразительная жестикуляция отражает положительные эмоции и воспринимается поэтому как признак заинтересованности и дружелюбия;
- собеседник, который смотрит в глаза, симпатичен, однако пристальный или неуместный взгляд в глаза создает неблагоприятное впечатление, ибо воспринимается как признак враждебности;
- люди, отклоняющие при разговоре корпус назад или развалившиеся в кресле, нравятся заметно менее, чем те, кто наклоняет корпус к собеседнику, ибо последнее воспринимается как заинтересованность;
- женщина обычно нравится сильнее, когда она сидит в спокойной позе с непересекающимися руками и ногами;
- скрещивание рук на груди часто разрушает уже образовавшийся контакт и отталкивает собеседника;

– выраженные крайности в одежде (очень модный или слишком устарелый костюм...) как и чрезмерная безвкусица порождают отрицательное впечатление; особенно бросаются в глаза стоптанная или грязная обувь и помятый головной убор;

– женщины оценивают мужчину за 45—60 секунд, обращая при этом особое внимание на его речь, глаза, причёску, руки, обувь, одежду (именно в такой последовательности);

– «по одежке» обычно не только встречают, но и доверяют;

– дружеская обстановка, вкусная пища, приятная музыка, неожиданное везение и все прочие моменты, приводящие субъекта в благодушное настроение, всегда способствуют благоприятному восприятию им нового знакомого («эффект переноса чувств»);

– исключительную силу в создании хорошего настроения, и, соответственно, расположения собеседника к вам имеет комплимент, более эффектный кстати, на отсвечивающем фоне антикомплимента себе.

Основополагающее впечатление о вас складывается у визави и по вашим первым фразам; именно начальные предложения рожают у него желание или нежелание продолжать исходный разговор. Постарайтесь избегать:

– извинений при выказывании признаков неуверенности (кроме специальных приемов);

– даже малых проявлений неуважения и пренебрежения к собеседнику;

– всякого давления на визави, вынуждающего его занимать оборонительную позицию.

Оптимальную манеру общения лучше выбирать, сообразуясь с хорошо известными (или предполагаемыми) индивидуальными особенностями объекта, причем можно рекомендовать:

– с особо чувствительными и болезненно ранимыми – избегать всего, что неприятно им, соблюдая, впрочем, меру, иначе они станут тиранами;

– с недоверчивыми и подозрительными – быть предельно осторожным и терпеливым;

– со сварливыми – быть твердым и решительным, а если нужно, то дать отпор;

– с теми, кто капризен – разговаривать спокойным тоном и не обращать внимание на их капризы;

– с донельзя хвастливыми и самоуверенными прибегать к иронии;

– с лицами застенчивыми или без чувства юмора – избегать какой-либо иронии.

Не мешает помнить, что любому человеку нравится, если тактичный визави:

– сопереживающее выслушивает и воодушевляет его вести речь о себе (ничто более не льстит партнеру, как внимание...);

– начинает разговор на интересующую его тему (или задает вопросы, на которые приятно отвечать...);

– явно дает почувствовать его значительность и превосходство в некой области, причем делает сие предельно искренне (фальшь довольно редко удается скрыть, и она воспринимается как оскорбление...);

– проявляет к нему неподдельный интерес (а не старается заинтересовать собой);

– всегда помнит его имя;

– не злоупотребляет незнакомыми словами;

– излагает мнение, подобное его собственному.

Психологическим приемом, облегчающим начальный контакт, является общение с объектом как со своим старым знакомым. Эту уловку, впрочем, можно использовать только при соответствующей психологии человека и подходящей ситуации.

В тех случаях, когда на предварительную (заочную) разработку человека совсем нет времени, необходимо быстро проанализировать все его внешние данные (лицо, фигуру, одежду...) и эмоциональные (манеру говорить, жестикуляцию...) признаки и действовать, сообразуясь со своими предположениями.

Приемы знакомства, обеспечивающие оптимальный повод для начального обмена фразами, могут быть, скажем, такими:

1. Провоцирование объекта на оказание помощи Вам:

- симулирование падения на улице, вывиха ноги, внезапной слабости и иных симптомов, связанных со здоровьем;
- имитация неловкости, выронив в удобный момент что-либо из рук;
- «забывание» своей вещи рядом с объектом;
- обращение с просьбой дать закурить или подсказать несложную (улицу, магазин, время...) информацию;
- вызов сочувствия своей беспомощностью (сломанная машина, тяжелые вещи, растерянность на улице...); это – женский вариант.

2. Прибегание к помощи, которую оказываете объекту Вы:

- четкое использование случайной (или организованной) неловкости объекта в связи с недостатком информации о чем-либо (показать определенное место, объяснить, как что-то сделать...);
- ловкое задействование случайной (а то и предусмотренной или созданной) потребности для объекта в какой-либо услуге (пособить в наладке машины, предложить лишний билетик, подвезти куда-либо...);
- предложение себя объекту в качестве необходимого ему в данный момент компаньона (для распития алкогольных напитков, игры в карты или шахматы, «излития души» ...);
- подключение к ситуациям, обуславливающим нарушения дорожного движения («спасение» объекта...);
- имитирование нападения на объект криминальных элементов и «спасение» его в этой ситуации.

3. Знакомство через общих знакомых:

- выверенные по времени визиты к определенным лицам, у которых часто бывает объект;
- непосредственная просьба к общему знакомому познакомить вас;
- подведение общего знакомого к мысли свести вас как людей с общим увлечением (хобби) или способных быть полезными друг другу (прямой просьбы при этом нет);
- заинтересовывает общего знакомого его личной выгодой в вашем знакомстве с объектом.

4. Знакомство на различных культурных или спортивных мероприятиях (в кино, театре, на концерте, лекции, стадионе...), обеспечив себе соседство с объектом посредством «лишнего» билетика, билетами от общего знакомого или каким-либо иным трюком:

- подключение к эмоциональному реагированию объекта на зрелище;
- инсценировано роль «новичка», интересующегося мнением «специалиста»;
- выдача безадресных замечаний, могущих заинтересовать объект;
- кратковременное оставление своего места с просьбой присмотреть за ним.

5. Знакомство в очередях (за конкретным товаром, театральными или транспортными билетами, в ОВИР, к врачу...), учитывая, что общность ситуации в какой-то мере сближает людей:

- организация общего разговора на какую-либо актуальную тему (путем подачи безадресных реплик или реагирования на таковые);
- кратковременное покидание очереди с просьбой присмотреть за оставляемой вещью и местом.

6. Знакомство на основе хобби:

- одновременное откровенное занятие одним делом с объектом (бег по утрам, игра в футбол или волейбол, тренинг в ушу...);
- периодическое посещение мест сбора хоббистов (специализированные выставки, локальные клубы, конкретные «пятачки» ...);

- целевое обращение к нужному человеку по чьей-то рекомендации (предложение о покупке или обмене, случка собак, просьба о консультации...).

7. Знакомство через детей (в поездках, парках, детских садах, кафе...):

- контакт «своего» малолетка с ребенком объекта (игра, угощение, подарок...), который и «знакомит» с родителями;

- оказание ему на глазах у родителя мелкой помощи (поднять упавшего, отогнать собаку...);

- инсценировано пропажи ребенка и разыгрывание роли его спасителя.

8. Вызов интереса к себе (инициатива знакомства здесь должна исходить от объекта):

- зная нужды и слабости данного человека, привлечение его активного внимания с помощью одежды, шуток, анекдотов, фокусов, слухов и сплетен, оригинальных суждений, интересной информации, притягательных намеков о своих возможностях что-то достать, нечто узнать, куда-то устроить...

- профланировать несколько раз под взглядом объекта, не будучи, однако навязчивым, а когда он взглянет на Вас, спокойно посмотреть ему в переносицу и мысленно приказать: «Вы хотите со мной познакомиться, я жду Вас!».

9. Обнародование некоего объявления (в газете, подъезде, на улице, т.е. там, где его обязательно увидят), могущего заинтересовать нужного Вам человека:

- о продаже;

- о покупке;

- о работе;

- о необходимости в помощи;

- о предложении услуг.

10. Отсылка письма, каковое, исходя из личности объекта, обязательно заинтересует его и вызовет желание ответить или вступить в прямой контакт с Вами (иной раз перспективно постепенное нагнетание заинтригованности серией специальных посланий...). Свой обратный адрес (прямой либо промежуточный) можно давать сразу или же после нескольких писем. Главное в этом приеме – не переиграть.

Для добротного завязывания знакомства отбирают несколько удобных приемов – основной и два-три запасных. Явно выраженная неприязнь человека часто объясняется тем, что собеседник (либо ситуация) напоминает ему кого-то (либо что-то) с кем (либо с чем) у него связаны негативные эмоции или ожидания (национальная неприязнь, религиозные предрассудки, личная вражда...).

Первый контакт чаще всего заканчивается вежливой, но не обязывающей договоренностью «как-нибудь созвониться». Следует не проявлять излишней заинтересованности в новых встречах с объектом.

Углубление контакта:

В этой фазе разработки знакомства требуется создавать поводы для повторных встреч, ибо чем больше свиданий, тем сильнее вероятность, что общающиеся понравятся друг другу. Надобно, однако, стремиться к тому, чтобы инициатива дальнейших встреч исходила от объекта.

Если объект сочтет, что позиция визави соответствует ожидаемой, знакомство углубляется, появляются общие темы для разговоров, возникает общность на основе индивидуальных предпочтений и эмоциональных сопереживаний; у объекта появляется активная симпатия к партнеру.

Основными побуждениями к более частому общению здесь могут служить:

- потребность в доминировании;

- потребность во внутреннем комфорте (безопасности);

- потребность в самоутверждении;

- потребность в сочувствии и понимании;
- потребность в «гиде по развлечениям»;
- давление со стороны других;
- желание кооперации (делового сотрудничества).

Точная конкретика мотиваций явно зависит от жизненных ситуаций человека и психологических свойств его личности.

Способы углубления знакомства чаще всего основаны на подыгрывании действующим на данный момент побуждениям и бывают такими:

1. Организация «случайных» встреч в кинотеатре, театре, на улице, вечеринке, брифинге и т.д...

2. Зная вкусы, нужды и «слабости» объекта, угождать ему, предлагая: деньги в долг, билеты в театр, картриджи, видеозаписи, модные книги и спец журналы, явно престижную информацию...

3. Обеспечение (или использование) неприятностей и затруднений в деловой либо личной жизни объекта с ненавязчивым предложением помощи в их преодолении. (Следует знать, что активные люди в ситуациях неуспеха склонны к расширению круга общения, а пассивные – к сужению).

4. Разжигание в объекте постоянного интереса к себе и желания общаться, используя его мании (коллекционную, рыболовную, кинологическую, картежную, шахматную, компьютерную, спортивную, музыкальную, эротическую, литературную...). Мании задействуют:

- показывая живейший интерес к обсуждаемой теме;
- преподнося объекту мелкие, но любопытные заманивающие подарки или давая ему полезную спец информацию;
- подыгрывая его самолюбию утверждением его значимости и первенства в данной области (проигрыш теннисной партии и спрашивание тематического совета...).

5. Использование кого-либо третьего (близкого человека, родственника, коллеги или приятеля объекта), сделав его заинтересованным в ваших дальнейших встречах с нужным индивидом.

Если необходимо резко сократить дистанцию общения (а это имеет смысл при установке контроля над волей объекта и одноступенчатой вербовке) часто прибегают к форсированным трюкам, следуя которым нужно:

1. Раскрываться перед объектом со стороны, вызывающей у него благоговейное восхищение:

- выказыванием потрясающего умения и храбрости при инсценировке криминального нападения;
- демонстрацией своих особых «талантов» и интеллекта на людях или (в зависимости от психологии объекта) наедине.

2. Возбуждать у контролируемого человека углубленное сочувствие и сопереживание:

- обменом автобиографическими излияниями (доверие порождает ответное доверие...);
- инсценировка болезни (боль и вызванные ею страдания часто способствуют симпатии к страждущим и чувству общности с ними);
- имитированием неприятностей (поплакаться, но не переборщить).

3. Вызывать у индивида острую необходимость в вашей помощи:

- приведением человека в разнотипные и вроде безнадежные положения с внедрением ему мысли, что только Вы можете его спасти (и, конечно, делаете это...).

Выбор соответствующей уловки обуславливается тонким пониманием психологии объекта в сочетании с вашими возможностями и возникшей ситуацией.

Тщательная очная разработка объекта подразумевает постоянные контакты с ним, облегчить которые поможет знание кое-каких психологических нюансов, приведенных в части третьей.

Техника тестирования:

В ходе личного общения и специально созданных ситуаций мало-помалу осуществляется распознавание взглядов объекта, его возможностей, слабостей, склонностей, ценностей, побуждений, способностей, психофизических и интеллектуальных качеств... То, что конкретно надо узнать, определяется целью разработки человека (вербовка, манипулирование, устранение...) и ориентируется на унифицированную таблицу досье.

Всестороннее просвечивание объекта лучше всего производить по определенной схеме, следуя которой намечают и реализуют некую зондирующую акцию, отслеживают реакцию на нее, делают вывод и на основе этого вывода выполняют проверочное тестирование.

Перед основным зондированием следует провести предварительное, проясняющее индивидуальные особенности реагирования человека на значимую для него информацию.

Выполняя тестирование, составляют четырехзвенную таблицу («акция», «реакция объекта», «вывод», «примечание»), в первую графу которой («акция») вносят темы намечаемых разговоров или же проверочных трюков. Все последующие столбцы заполняют по мере проведения целевого зондирования, причем в графе «примечания» регистрируют те внешние условия, которые могли повлиять на результаты наблюдения.

Готовясь к проведению тестирования, надо :

- определить место и в соответствии с ним – цель, тему и метод (разговор или трюк) зондажа;
- подобрать зондирующую информацию;
- выбрать стиль и тактику (порядок и способ) предъявления этой информации;
- продумать начальную и завершающую фазы общения (это необходимо, чтобы заложить в сознание объекта нужную Вам версию разговора, а также стимулировать дальнейшие контакты с ним).

В ходе наблюдения отслеживают :

- невербальное поведение (мимику, обмен взглядами, все движения тела, жесты...);
- паралингвистическое поведение (тон и тембр голоса, паузы в речи...);
- лингвистическое поведение (слова, синтаксис);
- перемещения в пространстве.

Основное правило тестирования гласит: «Больше наблюдательности – и меньше предубеждений».

Степень грубости зондажа (плавное вплетение в нить беседы, резкость факта...) согласуется с сообразительностью объекта, его личностной чувствительностью и ситуацией. Отношение тестирующего к основной теме зондирования должно быть достаточно нейтральным, чтобы в случае резко отрицательной реакции можно было подыграть объекту или без ущерба для себя перейти на другую тему.

Заполняя данную таблицу, никогда не торопитесь с выводами и всегда предельно четко регистрируйте те аспекты («реакцию объекта») на основе которых они сделаны.

Проводя тестирование следует учитывать, что :

- декларируемые установки людей мало связаны с их невербальным поведением (говорят одно, а делают другое...);
- эмоции, вызванные заочной оценкой ситуации, нередко бывают сильнее, чем возникающие при реальном контакте с такой ситуацией;
- человек быстрый, смелый и реактивный в беседе может оказаться совершенно иным в критической ситуации;
- человек вольно или невольно раскрывается, говоря о себе;

- собеседник познается в споре;
- «ни в чем так не проявляется характер людей как в том, что они находят смешным»;
- «манера смеяться является самым хорошим показателем характера человека»;
- разговоры на отвлеченную тему позволяют определить интеллект, сметливость, ловкость, реакцию собеседника;
- чтобы понять симпатии и антипатии объекта, области приемлемого для него и определяющие мотивации, не мешает прояснить его отношение к различным историческим и литературным личностям;
- чем жестче стереотип, тем большую эмоцию вызывает любая попытка подвергнуть его сомнению;
- ответная реакция на утверждение всегда содержит больше информации, чем ответ на точно сформулированный вопрос;
- перемена (ухудшение) погоды зачастую вызывает апатию и замедление реакции;
- не следует принимать молчание за внимание; это может быть погруженность в собственные мысли;
- когда процесс понимания идет слишком уж гладко, есть все основания не доверять такому пониманию;
- характерной ошибкой наблюдающих является мнение о якобы существующей взаимосвязи некоторых (чем выше агрессивность – тем более энергичность...) совершенно различных качеств;
- человеку свойственно преувеличивать информационную ценность событий, подтверждающих его гипотезу и недооценивать информацию, заключающуюся в противоречащих ей фактах;
- тревожный человек охотнее обсуждает свои слабости и недостатки, чем не тревожный; тревожность же обычно проявляется в таком поведении, которое можно назвать чрезмерной чувствительностью к раздражителям;
- плохо сформулированный вопрос может насторожить собеседника;
- следует помнить, что визави «слышит» и понимает намного меньше, чем хочет показать;
- стоит индивиду в чем-то проявить себя лидером, как на него и в других ситуациях будут смотреть как на лидера;
- все общительные и живые люди предпочитают устную речь, а сосредоточенные в себе, стеснительные и застенчивые – письменную;
- если поведение партнера строго фиксировано правилами, авторитетами или другими источниками, то субъект не слишком восприимчив к его позиции и не пытается представить себя в лучшем свете; когда поведение партнера кажется свободным, то обычно наблюдается противоположный эффект;
- люди с сильным самоуважением ведут себя независимо по отношению к своей «репутации», хотя несколько ориентируются на нее; люди с низким самоуважением следуют своей «репутации»;
- индивиды могут быть самими собой лишь в составе небольших, поддающихся их пониманию групп;
- поведение человека чаще всего меняется на публике по сравнению с поведением в одиночестве; оно также изменяется в зависимости от аудитории. Это связано с тем, что любой человек заинтересован во впечатлении, производимом на окружающих, и задействует при этом одну из двух существующих стратегий:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.