

## **МЕТОДЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ВЗЯТИЮ ИНФОРМАЦИИ У ИНДИВИДА С ПОМОЩЬЮ МАНИПУЛИРОВАНИЯ**

*Михаил Андреевич Козлов*

Сибирский государственный университет геосистем и технологий, 630108, Россия, г. Новосибирск, ул. Плахотного, 10, обучающийся, e-mail: lfmisok@yandex.ru

*Алексей Николаевич Поликанин*

Сибирский государственный университет геосистем и технологий, 630108, Россия, г. Новосибирск, ул. Плахотного, 10, старший преподаватель кафедры информационной безопасности, тел. +7 (913) 397-63-51, e-mail: polikanin.an@yandex.ru

В статье рассмотрена актуальная проблема утечки информации через сотрудников, уделено внимание способам воздействия на человека, как открытым, так и скрытым, предложены способы противодействия, ознакомление с которыми, возможно, предотвратит утечку.

**Ключевые слова:** скрытное взятие информации, противодействие манипуляциям, манипуляции, психологическая защита информации, выявление злоумышленника

## **METHODS OF COUNTERING THE INFORMATION TAKING FROM AN INDIVIDUAL THROUGH MANIPULATION**

*Mikhail A. Kozlov*

Siberian State University of Geosystems and Technologies, 10, Plakhotnogo St., Novosibirsk, 630108, Russia, student, e-mail: lfmisok@yandex.ru

*Alexey N. Polikanin*

Siberian State University of Geosystems and Technologies, 10, Plakhotnogo St., Novosibirsk, 630108, Russia, Senior Lecturer, Department of Information Security, phone: +7 (913) 397-63-51, e-mail: polikanin.an@yandex.ru

The article considers the actual problem of information leakage through employees, draws attention to the ways of influencing a person, both open and secret, suggests ways of countering, familiarization with which may prevent leakage.

**Keywords:** hidden taking of information, countering of manipulation, manipulation, psychological information security

### ***Введение***

Говоря об информационной безопасности в рамках обучения в университете, мы, в основном, имеем ввиду какие-либо технические средства защиты, но забываем самый уязвимый объект всей этой системы – человека. В нашем исследовании мы бы хотели затронуть этот вопрос, рассмотреть возможности взятия информации у индивида разными способами, проанализировать их и разработать методы противодействия. Мы уверены, что эти методы будут необходимы для руководителей разных компаний, чтобы обучить своих сотрудников или хотя бы

ознакомить с таким возможным видом утечки. Помимо коммерческого использования, информация будет необходима для обычных граждан. В большинстве случаев индивид сам не понимает, что выдает ценную или потенциально ценную информацию. В качестве используемого объекта может выступать любое перспективное лицо, обладающее любопытной информацией. Всякий индивид в демонстративном поведении направляется определенными побуждениями, понимание таковых дает возможность подобрать к нему ключи и в итоге получить необходимые данные, потому что большинство действий мы делаем подсознательно, даже не задумываясь.

Цель исследований: создание ознакомительного материала для сотрудников организаций, работающих с информацией ограниченного доступа, и обычных граждан, с основными мотивами выдачи информации, что способствует понижению шансов стать жертвой злоумышленников и мошенников.

Задача, решаемая в работе: формирование у сотрудников организаций и обычных граждан осознанного владения ценной информацией и методами сохранения ее конфиденциальности в случае попыток манипулирования с целью ее изъятия.

### ***Мотивы выдачи информации***

Содержание, раскрывающее решение задач: задача злоумышленника получить информацию таким образом, чтобы объект не подозревал, что выдает ее. В качестве используемого объекта может выступать любой человек, обладающий необходимыми сведениями. Профессиональный манипулятор подобен детективу – наблюдает, приглядывается, проводит эксперименты, анализирует, чтобы выявить слабые места и недостатки своей жертвы. Исходя из этого, подбирается способ манипулирования. Объект тщательно изучается, всякий индивид направляется определенными побуждениями, а понимание таковых дает возможность подобрать к нему ключи. Ключом к объекту могут служить такие мотивы как:

- алчность;
- страх за себя и близких;
- фактор боли;
- сексуальная эмоциональность;
- безразличие;
- внутренний авантюризм;
- счеты с конкретными лицами;
- национализм;
- гражданский долг;
- общечеловеческая мораль;
- подсознательная потребность в самоуважении;
- явная симпатия к получателю или его делу;
- тщеславие;

- легкомыслие;
- угодливость;
- «помешательство» на чем-либо;
- нескрываемый расчет получить определенную информацию взамен.

Манипуляция – сложный прием, действие над чем-либо при работе ручным способом. В узком смысловом значении – проделка или махинация. Однако это определение не полностью отражает всю природу этого явления.

Манипуляция – всегда игра на наших чувствах и эмоциях. Манипуляция бьет точно по определенной цели. В качестве мишени манипуляции чаще всего выступают:

- наше незнание/ непонимание природы манипуляций;
- наши мечты, желания, цели;
- чувство вины, страхи, зависть;
- наши слабости, неустойчивость личности;
- стереотипы;
- особенности психологии поведения людей.

Мы выделяем три вида манипуляций – внушение, убеждение и шантаж. Убеждение направлено на рациональное мышление человека, внушение действует в обход сознания, проникает в него беспрепятственно, а шантаж направлен на введение сознания в стрессовое состояние. Когда человек боится, его рациональное восприятие, здравый смысл и холодный разум уходят на второй план.

Рассмотрим ситуацию, основанную на алчности. Скорее всего, никто открыто брать за что-то деньги не будет. Для этого жертву подготавливают. Один из самых распространенных методов – «палочный довод». Выглядит он следующим образом: «Решать, конечно, вам, я ни на чем не настаиваю. Но практика показывает, что ваши коллеги с аналогичной позицией почему-то до сих пор ездят на метро, живут в нищете на пенсию 8 тысяч рублей».

### ***Способы решения проблемы***

Если вы обнаружили, что вами пытаются манипулировать, то важно помнить, манипуляция остается манипуляцией, пока носит скрытый характер. Поэтому можно ее вскрыть, обозначив ее. Вскрыть ее можно простым вопросом: «Зачем вы мне это говорите?» Или: «Чего вы хотите добиться своими словами?» Это мгновенно ставит точку на всей манипуляции. Необходимо ломать сценарий манипуляции, достаточно вопросов «зачем мне это говорите?», «а как это?», «а зачем?», потому что манипуляция не основана ни на чем, пустышка для рационального мышления. В момент, когда вы чувствуете психологическое давление, не смотрите в глаза, не допускайте прикосновений к себе. Не открывайте душу незнакомым людям, никогда не принимайте решение под давлением, учитесь говорить «нет». Старайтесь сохранять спокойствие и холодный рассудок в любой ситуации, как уже было сказано, манипуляция раскрывается простым рациональ-

ным осмыслением. Самое главное – быть непредсказуемым. Манипулятор всегда изучает жертву. Даже сами того не замечая, мы живем по шаблонам.

Выводы: проведение мероприятий по подготовке к противодействию манипуляциям не стоит оставлять без внимания, они не менее важны, чем установка технических средств защиты. Тратятся огромные средства на различные межсетевые экраны, антивирусы, системы обнаружения вторжений, но все это будет бессмысленно в случае, если информация будет уходить через сотрудников.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Е. Спирица. Вижу вас насквозь. – С.-Пб.: «Питер», 2017.
2. Н.О. Потеряхин. Я манипулирую тобой. – М.: «Альпина паблишер», 2019.

© М. А. Козлов, А. Н. Поликанин, 2021