

ЛЬЮИС
ХОБЛИ

САМОУЧИТЕЛЬ РАЗВЕДЧИКА

ПРОФЕССИЯ
РАЗВЕДЧИК

Льюис Хобли
Самоучитель разведчика
Серия «Профессия. Разведчик»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68678697

Л. Хобли. Самоучитель разведчика: ООО «Издательство Родина»;

Москва; 2023

ISBN 978-5-00180-763-6

Аннотация

Автор этой книги – в прошлом агент Ми-6 – раскрывает некоторые тайны своей профессии. Как правильно вести слежку? Как определить, что следят за вами? Как не оставлять опасных улик и как обнаружить то, что не замечает простой человеческий глаз. Ответы на эти и многие другие вопросы – в этой книге.

В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Предисловие переводчика	5
Введение	8
Часть I. Способы получения и оценки информации	11
1. Вводные положения	11
2. Краткая характеристика источников информации	14
3. Взятие информации у индивида	24
А. Личные мотивы выдачи информации	24
Б. Методы активного изымания фактуры	27
В. Техника внедрения информаторов	29
4. Взятие информации из документов	34
А. Обретение доступа к документам	34
Б. Перехват и перлюстрация писем	36
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Льюис Хобли

Самоучитель разведчика

© ООО «Издательство Родина», 2023

*** * ***

Предисловие переводчика

Мы живём в непростое время. Кто-то уже заговорил о возвращении России в девяностые, в семидесятые и даже в двадцатые годы прошлого века. Товары стремительно исчезают с полок, западные бренды уходят, компании закрываются, безработица растёт. Государство с каждым годом стремится всё больше скинуть с себя ответственность перед обществом. Бесплатные медицина и образование остались в безвозвратном прошлом.

Страна и мир погружаются в пучину хаоса, возвращаются в первобытное состояние «войны всех против всех». Мы оказались на пороге сползания всего общества в бездны беззакония, коррупции, всеобщего одичания, варварства и полной анархии.

В этой ситуации у какого благонамеренного гражданина встаёт вопрос: как я могу защитить себя и свою семью от посягательств бандитов, враждебных спецслужб, террористических организаций?

Безусловно, преимущества имеют те, кто либо обладает престижной профессией (например, в сфере айти), либо молодые, которые могут такую профессию получить, более мобильны и настроены на успех.

Для представителей же старшего поколения остаётся выживать, расталкивая врагов локтями, спасая свою жизнь.

Жить теперь возможно исключительно по-волчьи, соблюдая лишь волчьи законы. Именно поэтому сегодня всем и каждому необходимо изучать правила разведки: они, в сущности, универсальны. Этими же методами пользуются не только разведчики, но и также мафия, государственные и бизнес-структуры. Они же могут пригодиться всякому человеку, которому не по нраву быть овощем и спокойно ждать, когда его съедят, всякому, кто хочет действовать и самому быть хозяином своей жизни, отвечать за себя и своих родных.

Эта книга поможет вам овладеть необходимыми компетенциями. Она же составит специфический шпионский тренинг.

В этой книге раскрываются методы и приемы получения конфиденциальной информации о людях и организациях, вызывающих ваш интерес. «Знать истинное положение дел – это иметь возможность действовать наверняка» – такова основная идея автора, профессионала тайной войны.

Как собирать и анализировать нужные сведения, как привлекать людей к сотрудничеству, как побуждать их делать то, что вам нужно – об этом и многом другом, имеющем отношение к разведывательной работе, рассказывается в книге.

«Самоучитель разведчика» – ценное пособие для служб безопасности, детективных и охранных агентств и вообще для любого, кто хочет действовать на основе точной информации, а не домыслов.

Жизнь дьявольски сложна, и чтобы выжить – необходи-

мо действовать, причем не абы как, шарахаясь из стороны в сторону и уповая на удачный случай, а целенаправленно, заблаговременно предвосхищая нежелательные события коммерческого, криминального и политического характера.

Предвидеть козни и действия других обычно помогает хорошо поставленная разведка, и каждому нелишне знать ее возможности и некие приемы, которые могут задействоваться как им самим, так и не дружественной стороной. Пособие полезно всем, кто не желает быть рабом текущих ситуаций, а также тем, кто хочет знать, какие неприятности можно ожидать от слишком ушлых конкурентов, преступников и госструктур.

Введение

«Знать наперед намерения противника – это, по сути, действовать как Бог!» – в свое время изрек стратег китайской мудрости Сунь-цзы. Между тем, данным всемогущим Богом способен стать любой из Вас.

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, хромым верблюду тотчас оказывается впереди», – с усмешкой говорили аксакалы Востока. И те, кого вчера считали гнусны-

ми 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. Возможно, через некоторое время в таком же пиететном стиле будут преподносить и Гитлера, и Сталина.

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. Представленные в приложении простенькие схемы позволят начинающему игроку собрать импровизированную спецаппаратуру, не контактируя с торговцами полулегальным товаром. 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!

Часть I. 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 никчемный и довольно-таки заурядный 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 ин-

тересующей 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 удается 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 пишущие машинки...);
- 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 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, пытки, 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 одномоментен.

– 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, милиция...) 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 догово-

ры, 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 ЭВМ. Сведения хранимые там зафиксированы на неизвлекаемых (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 пользуются 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 неоченимы при активной разработке вызвавшего интерес объекта с тщательным выявлением его контактов и полным пониманием реальных возможностей для последующего устранения, шан-

тажа, манипулирования или вербовки.

– «Мусор». Выброшенные разорванные черновики и машинные распечатки, сигаретные коробки и бумажные обрывки с всевозможными пометками, порченные копии и случайные подкладочные листки, отработанная копировальная бумага и использованные ленты от пишущих машинок – 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 ли-

цами, 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 неопределяема, пользоваться такими данными следует предельно осторожно, в общем-то не отмечая, 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:

– 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 трубке.

– 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). Достоверность получаемых при этом материалов, разумеется, пре-

дельно высшая.

– Сотовые и транковые радиосистемы. Данные мобильные устройства для словесного (радиотелефон) и знакового (пейджер) 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 ментальное (анализирование) 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 вкупе с их обычными реакциями на события... Скрытное прослушивание принято осуществлять с применением технических средств («оживляемого» телефона, как направленных, так и контактных микрофонов, разнотипных радиозакладок)... 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 некое-

го лица или организации. Наблюдение за стационарным объектом обеспечивает контроль посетителей и является стандартным в ходе поиска скрывающейся особы.

– Засекание 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, единственный игрок, контактер, союзник... – обладающее любой опытной информацией.

А. 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. (Шантажирование, а порою и угроза либо факт грубого физического или утонченного психологического воздействия).
3. Страх за своих близких. (Явная угроза либо факт разнотипного насилия – в духе похищения, избиения, изнаси-

лования, кастрации, «сажания на иглу», полного физического устранения...)

4. Фактор боли. (Качественная 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 госсистемой 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 беззаботнейшее 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.

Б. Методы активного изымания фактуры

Сведения у перспективных информаторов удастся получить либо разово, 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 похищения или околпачивания):
 - пыткадопрос (постепенное нагнетание ощущения и ожидания боли);

- сексодопрос (обеспечивание и эксплуатация непреодолимого полового желания);
- иглодопрос (вызывание наркотической ломки и обещание ее прерывания);
- наркодопрос (ввод особых наркотических препаратов и «раскалывание» при помрачении сознания);
- гипнодопрос (введение в гипнотическое состояние, характеризующееся исчезанием 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 щекотливая 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 вызы-

вать 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 желательно 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.

В. Техника внедрения информаторов

Наиболее разностороннюю и полезную информацию о де-

лах какой-то группировки удается 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.

Проникая в разрабатываемую организацию прибегают к

нижеследующим приемам:

1. Заведение знакомства с явным или предполагаемым контактером 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 «случайных» проговариваний 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 пропуски для проникновения в интересующую структуру.

Для быстреего 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 сконцен-

- трировав 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.

А. 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 какого 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 добывателя 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, социоло-

га, 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).

Б. 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...);

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.