Digitized by Google

"Chris Hadnagy's new book *Social Engineering: The Science of Human Hacking* is a great read for any audience interested in the subject of social engineering, detailing the exact steps from OSINT to execution in order to infiltrate any target."
—Kevin Mitnick, author, speaker, and consultant

Second Edition

SOCIAL ENGINEERING

The Science of Human Hacking

CHRISTOPHER HADNAGY
FOREWORD BY STEVE "WOZ" WOZNIAK

WILEY

Machine Translated by Google

विषयसूची

ढकना

प्रस्तावना

प्रस्तावना

1 व्यावसायिक सामाजिक इंजीनियरिंग की नई दुनिया पर एक नज़र

क्या बदल गया?

आपको यह पुस्तक क्यों पढ़नी चाहिए?

सोशल इंजीनियरिंग का अवलोकन एसई पिरामिड

इस पुस्तक में क्या है?

सारांश 2 क्या

आप वह देखते हैं जो मैं देख रहा हूँ?

OSINT एकत्रित करने का एक वास्तविक-विश्व उदाहरण

गैर तकनीकी OSINT

व्यापार के उपकरण

सारांश

3 संचार के माध्यम से लोगों की रूपरेखा तैयार करना

दृष्टिकोण

डिस्क दर्ज करें

सारांश

4 कोई भी बनना जो आप बनना चाहते हैं

प्रीटेक्स्टिंग के सिद्धांत

सारांश

5 मुझे पता है कि आपको अपने जैसा कैसे बनाना है

जनजाति मानसिकता

एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में संबंध बनाना

द रैपपोर्ट मशीन

सारांश

6 प्रभाव के तहत

Machine Translated by Google

सिद्धांत एक: पारस्परिकता सिद्धांत
दो: दायित्व सिद्धांत तीन: रियायत
सिद्धांत चार: कमी सिद्धांत पांच:
प्राधिकरण सिद्धांत छह: निरंतरता
और प्रतिबद्धता सिद्धांत सात: पसंद
सिद्धांत आठ: सामाजिक प्रमाण प्रभाव बनाम हेरफेर सारांश 7
अपनी कलाकृति का निर्माण
करना
सारांश
8 मैं वह देख सकता हूँ जो तुमने नहीं कहा
अशाब्दिक आवश्यक हैं
आपके सभी आधार हमारे हैं
अशाब्दिक के मूल को समझें
आराम बनाम बेचैनी
सारांश
9 इंसानों को हैक करना
एक समान अवसर पीड़ित
पेंटेस्ट के सिद्धांत
फिशिंग
Vishing
स्मिशिंग
वेष बदलने का कार्य
रिपोर्टिंग
एसई पेंटेस्टर के लिए शीर्ष प्रश्न
सारांश

Machine Translated by Google

10 क्या आपके पास एमएपीपी है?

चरण 1: सोशल इंजीनियरिंग हमलों की पहचान करना सीखें

चरण 2: कार्रवाई योग्य और यथार्थवादी नीतियां विकसित करें

चरण 3: नियमित रियल-वर्ल्ड चेकअप करें

चरण 4: लागू होने योग्य सुरक्षा-जागरूकता कार्यक्रम लागू करें

यह सब एक साथ बांधो

उन्हें अपडेट रखना होगा

अपने साथियों की गलतियों को अपना शिक्षक बनने दें

एक सुरक्षा जागरूकता बनाएँ संस्कृति सारांश 11 अब

क्या?

सोशल इंजीनियर बनने के लिए सॉफ्ट स्किल्स

तकनीकी कौशल

शिक्षा

रोजगार की संभावनाएं

सोशल इंजीनियरिंग का भविष्य

अनुक्रमणिका

अंत उपयोगकर्ता लाइसेंस समझौता

तालिकाओं की सूची

अध्याय दो

तालिका 2-1 नमूना OSINT प्रश्न

दृष्टांतों की सूची

अध्याय 1

चित्र 1-1 यह आपको कैसा महसूस कराता है?

चित्र 1-2 इस स्मिशिंग हमले ने बहुत से लोगों को फँसाया।

चित्र 1-3 एसई पिरामिड

अध्याय दो

Machine Translated by Google

चित्र 2-1 अद्भुत OSINT एक सुरक्षित लक्ष्य पर चित्र 2-2 आप क्या देखते हैं?

चित्र 2-3 क्या यह देखना आसान है?

चित्र 2-4 आप इस चित्र से क्या बता सकते हैं?

चित्र 2-5 क्या आप उसे देखते हैं?

चित्र 2-6 पुष्टि

चित्र 2-7 अधिक OSINT!

चित्र 2-8 निक के बारे में बहुत अधिक जानकारी चित्र

2-9 निक कब लोकप्रिय हुआ?

चित्र 2-10 और भी OSINT!

चित्र 2-11 यह बहुत सारा निक है।

चित्र 2-12 आप कौन हैं?

चित्र 2-13 वह baaaccccckkk है।

चित्र 2-14 0 से 206 in .82 सेकंड फ्लैट

चित्र 2-15 क्या हम अभी तक गर्म हो रहे हैं, निक?

चित्र 2-16 आपने इसे निजी क्यों कहा?

चित्र 2-17 क्या गलत हुआ?

चित्र 2-18 बहुभाषी Google खोज

चित्र 2-19 ढेर सारे वेबकैम!

चित्र 2-20 यह बहुत अधिक अस्वीकृति है!

चित्र 2-21 "व्हाट्स-ए मेटा यू?" (देखिए मैंने यहां क्या किया?)

चित्र 2-22 "नहीं, वास्तव में। व्हाट्स-ए मेटा यू?!

चित्र 2-23 उत्तर है ...

चित्र 2-24 यदि आप मुझसे पूछें तो यह बहुत ही आकर्षक है।

अध्याय 3

चित्र 3-1 और हाँ, कबूतर का सिर शामिल किया गया था।

चित्र 3-2 ये चार बिंदु संचार के लिए महत्वपूर्ण हैं।

Machine Translated by Google

चित्र 3-3 DISC ने चित्र 3-4 को सरलता से परिभाषित

किया है बुद्धिमानी से चुनें।

चित्र 3-5 DISC को समझना

चित्र 3-6 डीआईएससी विस्तार से

अध्याय 6

चित्र 6-1 कार्रवाई में पारस्परिकता

चित्र 6-2 कार्रवाई में दायित्व

चित्र 6-3 कार्रवाई में रियायत

चित्र 6-4 कार्रवाई में कमी चित्र 6-5 उसका

चेहरा और हाव-भाव आपको क्या बताते हैं?

चित्र 6-6 आत्मविश्वास के लक्षण क्या हैं?

चित्र 6-7 कार्रवाई में प्राधिकरण

चित्र 6-8 कार्रवाई में प्रतिबद्धता और निरंतरता

चित्र 6-9 कार्रवाई में पसंद करना

चित्र 6-10 कार्रवाई में सामाजिक प्रमाण

अध्याय 7

चित्र 7-1 पूरी तरह से जली हुई अजवाइन चित्र 7-2 बहाना

फ्रेमिंग गैप को पाटता है।

चित्र 7-3 यदि आप अभी भी अनुमान लगा रहे हैं, हाँ, यह एक मकड़ी है।

अध्याय 8

चित्र 8-1 जब मैं डॉ. एकमैन (सच्चाई से दूर नहीं) को देखता हूँ तो अधिकांश लोग मेरी कल्पना करते हैं।

चित्र 8-2 आप यहाँ कौन-सी आधार रेखाएँ देखते हैं?

चित्र 8-3 आप यहाँ क्या परिवर्तन देखते हैं?

चित्र 8-4 आप इसमें कौन-सी आधार रेखाएँ देखते हैं?

चित्र 8-5 अमाया परेशान है या नहीं?

चित्र 8-6 क्या वह चिड़चिड़ा है, झूठ बोलने वाला है, ठंडा है, या सहज है?

Machine Translated by Google

चित्र 8-7 क्या यह आराम या परेशानी है?

चित्र 8-8 चेहरे पर गुस्सा

चित्र 8-9 शरीर में क्रोध

चित्र 8-10 सूक्ष्म क्रोध

चित्र 8-11 घृणा

चित्र 8-12 अरुचि

चित्र 8-13 अवमानना को खुशी से भ्रमित किया जा सकता है।

चित्र 8-14 एक उत्कृष्ट भय अभिव्यक्ति चित्र 8-15

शरीर की भाषा में डरा हुआ भय चित्र 8-16 सुपरस्टर्नल पायदान

को ढंकना भय को इंगित करता है।

चित्र 8-17 आश्चर्य, जिसे अक्सर डर के रूप में गलत समझा जा सकता है

चित्र 8-18 आश्चर्य के कारण व्यक्ति उठे हुए चेहरे के भावों के साथ पीछे की ओर झुक सकता है।

चित्र 8-19 सदमा, आश्चर्य का एक रूप, किसी व्यक्ति द्वारा अपने मुंह को ढके होने का संकेत हो सकता है।

चित्र 8-20 उदासी के चेहरे के तत्व चित्र 8-21 स्वयं को

सुकून देने वाला आलिंगन

चित्र 8-22 नेत्र अवरोधन

चित्र 8-23 झुकी हुई शारीरिक भाषा चित्र 8-24 एक नकली

वास्तविक मुस्कान चित्र 8-25 खुले, आत्मविश्वास

से भरे हाथ की स्थिति पर ध्यान दें।

चित्र 8-26 खुला उदर प्रदर्शन विश्वास और खुशी दर्शाता है।

चित्र 8-27 ओपन वेंट्रल डिस्प्ले अक्सर स्वागत या सौहार्दपूर्ण अभिवादन से जुड़े होते हैं।

चित्र 8-28 चेहरे पर खुशी वास्तविक मुस्कान और सिर झुकाने से दिखाई देती है

अध्याय 9

चित्र 9-1 एसई चरण

Machine Translated by Google

चित्र 9-2 उल्लंघन के बाद एक लोकप्रिय स्मिशिंग संदेश

अध्याय 10

चित्र 10-1 यह सुरक्षा नहीं है।

चित्र 10-2 वर्तमान समाचारों का एक नमूना मात्र

Machine Translated by Google

2

क्या तुम वह देखते हो जो मैं देखता हूँ?

याद रखें कि असफलता एक घटना है, व्यक्ति नहीं।

—जिग जिगलर

OSINT का अर्थ ओपन सोर्स इंटेलिजेंस है, और यह सोशल इंजीनियरिंग का जीवन रक्त है। सूचना हर जुड़ाव का शुरुआती और सहायक बिंदु है। क्योंकि OSINT हमारे लिए सामाजिक इंजीनियरों के रूप में बहुत महत्वपूर्ण है, इसलिए यह महत्वपूर्ण है कि आप उन सभी अलग-अलग तरीकों को समझें जिनसे आप अपने लक्ष्यों पर इंटेल प्राप्त कर सकते हैं।

आप OSINT कैसे प्राप्त करते हैं इसके बावजूद, आप जो खोज रहे हैं उसके बारे में आपके मन में एक स्पष्ट विचार होना चाहिए। ऐसा करना आसान लग सकता है, लेकिन यह उतना आसान नहीं है जितना लगता है। आप बस यह नहीं कह सकते, "मुझे लक्ष्य पर सभी जानकारी चाहिए।" हर प्रकार की जानकारी का एक अलग मूल्य होता है, और जो मूल्यवान है वह आपके द्वारा लॉन्च किए जाने वाले हमले के प्रकार के साथ बदल सकता है।

OSINT एकत्रित करने का एक वास्तविक-विश्व उदाहरण

मैं आपको कुछ परिप्रेक्ष्य देने की कोशिश करता हूं। साइट www.worldwidewebsize.com के अनुसार, 4.48 बिलियन से अधिक अनुक्रमित वेबसाइटें हैं । यह ऐसी किसी भी चीज़ की गणना नहीं करता है जो अनुक्रमित नहीं है, डार्क वेब या डीप वेब पर साइटें, और इसी तरह। वार्षिक विश्वव्यापी इंटरनेट ट्रैफ़िक 1.3 ज़ेटाबाइट्स (अर्थात 1,300,000,000,000,000,000,000 बाइट्स) तक पहुँच गया है। एक स्रोत हमें यहां तक बताता है कि इंटरनेट में कुल डेटा के 10 योट्टाबाइट तक हो सकते हैं। (10 योट्टाबाइट लिखने से ऐसा दिखता है: 10,000,000,000,000,000,000,000,000 बाइट्स।)

मजेदार तथ्य

यॉटाबाइट, जो अजीब तरह से ज़ेटाबाइट के बाद आता है, का नाम स्टार वार्स चरित्र योडा के नाम पर रखा गया था। संख्याओं की कुछ श्रेणियां हैं जो इससे भी बड़ी और अजीब तरह से नामित हैं—उदाहरण के लिए, शिलेंटनोबाइट और डोमेगेमेग्रोटेबाइट।

Machine Translated by Google

इंटरनेट पर ट्रैफ़िक की मात्रा को समझना दूर से भी महत्वपूर्ण क्यों है? ठीक है, उदाहरण के लिए, यदि आप स्पीयर-फिश भेजना चाह रहे हैं, तो आपका लक्ष्य व्यक्तिगत शौक, पसंद, नापसंद और लक्ष्य को मूल्यवान लगने वाली चीजों की तलाश करना हो सकता है। लेकिन यदि आप अपने लक्ष्य को प्राप्त करने जा रहे हैं, तो आप लक्ष्य की नौकरी के बारे में विवरण प्राप्त करना चाहेंगे, व्यक्ति कार्य संगठन में क्या भूमिका निभाता है, और वह व्यक्ति किस प्रकार के आंतरिक और बाहरी संसाधनों से कॉल की अपेक्षा करेगा। यदि आपका लक्ष्य ऑनसाइट होना है, तो आपको यह जानने की आवश्यकता है कि क्या लक्ष्य लोगों से मिलेंगे और वे लोग कौन होंगे।

आपके पास 4.48 बिलियन संभावित वेबसाइटें हैं जिन्हें आप उपयोगी डेटा खोजने के लिए देख सकते हैं। इसलिए, इससे पहले कि आप खुदाई शुरू करें, अपने OSINT जुड़ाव की योजना बनाना महत्वपूर्ण है।

आप जो खोज रहे हैं उसके लिए कुछ पैरामीटर स्थापित करने में आपकी सहायता के लिए, तालिका 2-1 में प्रश्नों की सूचियों का उपयोग करें।

तालिका 2-1 नमूना OSINT प्रश्न

संगठन निगम से पूछे जाने वाले प्रश्नों के प्रकार निगम इंटरनेट का	
उपयोग कैसे करता है?	निगम सोशल मीडिया का उपयोग कैसे करता है? क्या निगम के पास ऐसी नीतियां हैं जो उसके लोग इंटरनेट पर डाल सकते हैं? निगम के कितने विक्रेता हैं? निगम किन विक्रेताओं का उपयोग करता है? निगम भुगतान कैसे स्वीकार करता है? निगम भुगतान कैसे जारी करता है? क्या निगम के पास कॉल सेंटर हैं? मुख्यालय, कॉल सेंटर, या अन्य शाखाएँ कहाँ स्थित हैं? क्या निगम BYOD (अपना खुद का उपकरण लाएं) की अनुमति देता है? क्या निगम एक स्थान पर है या कई स्थानों पर है? क्या कोई संगठन चार्ट उपलब्ध है?
व्यक्ति किन सोशल मीडिया खातों का उपयोग करता है?	व्यक्ति के क्या शौक हैं? व्यक्ति कहाँ छुट्टियां मनाता है? व्यक्ति के पसंदीदा रेस्तरां कौन से हैं? व्यक्ति का पारिवारिक इतिहास (बीमारी, व्यवसाय आदि) क्या है? व्यक्ति की शिक्षा का स्तर क्या है? व्यक्ति ने क्या किया

Machine Translated by Google

	व्यक्ति की शिक्षा का स्तर क्या है? व्यक्ति ने क्या अध्ययन किया? व्यक्ति की नौकरी की भूमिका क्या है, जिसमें यह भी शामिल है कि क्या लोग घर से काम करते हैं, अपने लिए, और वे किसे रिपोर्ट करते हैं? क्या कोई अन्य साइटें हैं जो उस व्यक्ति का उल्लेख करती हैं (शायद वे भाषण देते हैं, मंचों पर पोस्ट करते हैं, या किसी क्लब का हिस्सा हैं)? क्या व्यक्ति का अपना घर है? यदि हां, तो संपत्ति कर, ग्रहणाधिकार आदि क्या हैं? व्यक्ति के परिवार के सदस्यों के नाम क्या हैं (साथ ही उन लोगों के बारे में पहले बताई गई कोई भी जानकारी)?

बेशक, तालिका में प्रश्न केवल सतह को छूते हैं। आप उपयोग किए गए कंप्यूटरों के प्रकार, कर्मचारी शेड्यूल, उपयोग की जाने वाली भाषाओं, उपयोग किए जाने वाले एंटीवायरस सुरक्षा के प्रकार, और बहुत कुछ के बारे में अन्य आइटम जोड़ सकते हैं।

यहां 2017 की सुर्खियों से निकली एक कहानी है। (आप इसका एक खाता https://gizmodo.com/this-is-almost-certainly-james-comey-s-twitter account-1793843641 पर पढ़ सकते हैं।) यह FBI के पूर्व निदेशक जेम्स कॉमी पर केंद्रित है। एक इंटरनेट ब्लॉगर और शोधकर्ता यह देखना चाहती थी कि क्या वह जेम्स कॉमी के सोशल मीडिया खातों का पता लगा सकती है। क्योंकि कॉमी एफबीआई के निदेशक थे, यह सार्वजनिक ज्ञान नहीं था कि उनके पास सोशल मीडिया खाते हैं या नहीं, अकेले उन्हें कैसे ढूंढें। यहीं से OSINT की कहानी शुरू होती है।

ब्लॉगर ने कहानी की तह तक जाने के लिए जिन चरणों का उपयोग किया, उनकी पूरी रूपरेखा चित्र 2-1 में दिखाई गई है। एक नज़र डालें, और फिर मैं आपको इसके बारे में चरण दर चरण बताऊँगा।

चित्र 2-1 अद्भुत OSINT एक सुरक्षित लक्ष्य पर

सबसे पहले, शोधकर्ता को यह स्थापित करना था कि वह क्या उजागर करना चाहती है: क्या निदेशक

Machine Translated by Google

सबसे पहले, शोधकर्ता को यह स्थापित करना था कि वह क्या उजागर करना चाहती थी: क्या निर्देशक कॉमी के सोशल मीडिया खाते थे? यदि हां, तो वे कहाँ थे?

केवल इंटरनेट का उपयोग करके इस पर शोध करना बहुत कठिन साबित हुआ। 2016 में, एक वेबसाइट ने "शीर्ष 60 सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म" को सूचीबद्ध किया। इतने सारे प्लेटफॉर्म उपलब्ध होने के साथ—सभी अलग-अलग नियमों और विधियों के साथ—एक को खोजना बहुत कठिन हो सकता है
आदमी।

सौभाग्य से, OSINT के सबसे पुराने रूपों में से एक शोधकर्ता के पक्ष में साबित हुआ: सुनना। एक सार्वजनिक उपस्थिति में, निर्देशक कॉमी ने उल्लेख किया कि उनके पास ट्विटर और इंस्टाग्राम खाते हैं।

उस बयान ने शोधकर्ता को 60 से अधिक सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म से खोज को केवल दो तक सीमित करने में मदद की। खोज में प्रबंधित करने के लिए दो एक बहुत आसान संख्या है।

निर्देशक कॉमी से सीधे जुड़े किसी भी खाते को नहीं मिलने के बाद, शोधकर्ता ने निर्देशक के बेटे ब्रायन कॉमी के ट्विटर खाते का पता लगाया। शोधकर्ता ब्रायन कॉमी के निदेशक कॉमी के साथ संबंध की पुष्टि करने में सक्षम थे जब ब्रायन ने एफबीआई के निदेशक के पद पर आरोहण के लिए निदेशक कॉमी को बधाई दी।

एक उपयोगकर्ता जो कुछ कर सकता है, वह है कई सोशल मीडिया खातों को एक साथ जोड़ना। ऐसे में ब्रायन ने अपने इंस्टाग्राम अकाउंट को अपने ट्विटर अकाउंट से लिंक कर लिया था। शोधकर्ता ने इंस्टाग्राम अकाउंट की जाँच की, लेकिन ब्रिएन ने अपने अकाउंट को जनता से लॉक कर दिया था, इसलिए केवल वही लोग देख सकते थे जिन्हें अकाउंट की अनुमति दी गई थी कि उन्होंने क्या पोस्ट किया था।

शोधकर्ता ने ब्रायन का अनुसरण करने का अनुरोध करने का निर्णय लिया। इंस्टाग्राम की विशेषताओं में से एक यह है कि जब आप किसी उपयोगकर्ता द्वारा आपके अनुसरण अनुरोध को स्वीकार करने की प्रतीक्षा करते हैं, तो आपको उसी मंडली के लोगों की ओर इशारा किया जाता है, यदि आप भी उन लोगों में से किसी का अनुसरण करना चाहते हैं। इंस्टाग्राम ने उपयोगकर्ताओं के एक समूह का सुझाव दिया जो ब्रायन के परिवार के सदस्य थे (निदेशक कॉमी सहित नहीं) और एक खाता रेनहोल्डनीबहर के लिए था।

यदि आप "रीनहोल्ड निबहर" के लिए कुछ इंटरनेट खोज करते हैं, तो आप जल्दी से जान जाते हैं कि वह एक अमेरिकी धर्मशास्त्री और राजनीतिक टिप्पणीकार थे। हालाँकि, 1971 में उनकी मृत्यु हो गई, इसलिए यह संदेह है कि उनका एक इंस्टाग्राम अकाउंट है। लेकिन थोड़ी और पड़ताल के बाद, शोधकर्ता को पता चला कि कॉमी ने अपने कॉलेज थीसिस में रेनहोल्ड निबहर के बारे में लिखा था।

इस जानकारी के साथ, शोधकर्ता ने ट्विटर पर खोज की और उस नाम का उपयोग करते हुए सात खाते पाए। सभी सात में से एक व्यक्ति @ProjectExile7 हैंडल के साथ सार्वजनिक रूप से उस नाम का उपयोग कर रहा था।

थोड़ी और खुदाई के साथ, शोधकर्ता ने पाया कि प्रोजेक्ट निर्वासन एक कार्यक्रम का नाम था जिसे कॉमी ने तब शुरू किया था जब वह रिचमंड में रहने वाला एक अमेरिकी वकील था।

Machine Translated by Google

रिचमंड।

शोधकर्ता ने किसी भी चीज़ को अवैध रूप से एक्सेस किए बिना, एक भी चीज़ को हैक किए बिना, और केवल ओपन-सोर्स इंटेलिजेंस स्रोतों को देखकर, जैसा कि उसने सुराग के माध्यम से सोचा था, अपनी खोज की।

यह गैर-तकनीकी और तकनीकी OSINT दोनों के सम्मिश्रण का एक उत्कृष्ट उदाहरण है, और यह सभी सामाजिक इंजीनियरों के लिए एक अच्छा सबक है। इस अध्याय के बाकी हिस्सों का यही आधार है: विभिन्न प्रकार के OSINT और एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में उनका उपयोग कैसे करें। मैंने इसे दो मुख्य वर्गों में विभाजित किया है: गैर-तकनीकी OSINT और तकनीकी OSINT।

दस्तावेज़ के लिए या दस्तावेज़ के लिए नहीं—

वही वह सवाल है

इससे पहले कि हम सीधे OSINT के प्रकारों में गोता लगाएँ, मैं प्रलेखन पर अपने विचारों के साथ थोड़ा साइडबार रखना चाहता हूँ।

सवाल वास्तव में यह नहीं है कि दस्तावेज करना है या नहीं। वास्तविक प्रश्न यह हैं कि आप दस्तावेज़ के लिए क्या उपयोग करते हैं और आप कितना दस्तावेज़ करते हैं?

इस बारे में सोचें कि मैंने अध्याय की शुरुआत में क्या कहा था: जब आप 10 योट्टाबाइट डेटा में खोज करते हैं, तो आपको अपने लक्ष्यों के बारे में बहुत सारी जानकारी मिलेगी। कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप कितने स्मार्ट हैं, जब तक आपके पास फोटोग्राफिक मेमोरी नहीं है, आप हर विवरण को याद नहीं रख पाएंगे। और यहां तक कि फोटोग्राफिक यादों वाले लोग भी केवल उनकी यादों पर भरोसा करके पेशेवर रिपोर्टिंग को पूरा नहीं कर सकते।

अब, मैं वास्तव में आपको ठीक-ठीक नहीं बता सकता कि आपको दस्तावेज़ कैसे बनाना चाहिए, क्योंकि बहुत सारे कारक हैं। उदाहरण के लिए, जब मैंने इस कैरियर पथ को शुरू किया था और मुझे सारा काम करने में बस थोड़ा ही समय हो रहा था, तो मैंने उन्नत नोटपैड एप्लिकेशन का उपयोग किया जिससे मुझे प्रत्येक ग्राहक के लिए एक नया फ़ोल्डर या नोट बनाने की अनुमति मिली। फिर मैं उस नोट को व्यक्तिगत, व्यावसायिक, पारिवारिक, सोशल मीडिया, इत्यादि जैसे विभिन्न वर्गों में तोड़ दूंगा। जब मुझे OSINT का एक टुकड़ा मिला, तो मैं इसे उपयुक्त खंड के तहत प्रलेखित करूंगा, जिससे उस डेटा को ढूंढना आसान हो गया जब मैं रिपोर्ट लिख रहा था। मैंने हमलों पर इस्तेमाल की जाने वाली चीजों के लिए कुछ रंगों का उपयोग करने जैसी छोटी-छोटी तरकीबें इस्तेमाल कीं। मैंने मध्यम रंग के लिए एक रंग और महत्वपूर्ण खोज के लिए दूसरे रंग का उपयोग किया।

फिर मेरी टीम बढ़ने लगी, और मेरे पास एक पर काम करने वाले कई लोग थे

Machine Translated by Google

परियोजना, जिसने मुझे एहसास कराया कि आगे और पीछे नोटपैड पास करना सबसे अच्छा समाधान नहीं था। मुझे एक समाधान के साथ आना पड़ा जिससे टीम के सदस्य नोट्स साझा कर सकें।

सबसे पहले, मैंने Google ड्राइव जैसी चीज़ों पर विचार किया। मैंने क्लाउड-आधारित नोट एप्लिकेशन और अन्य क्लाउड-आधारित टूल पर विचार किया।

उन समाधानों ने कुछ समस्याएं प्रस्तुत कीं: मुझे लोगों के जीवन पर

- सामाजिक सुरक्षा नंबर, बैंकिंग डेटा और अन्य निजी और व्यक्तिगत विवरण प्राप्त करने का काम सौंपा गया था। यदि मेरे द्वारा उपयोग किया गया समाधान हैक हो गया तो क्या होगा? (यह 2013 में हुआ था जब एवरनोट का उल्लंघन हुआ था, और 50 मिलियन से अधिक पासवर्ड बदलने पड़े थे।)

- मैं उन समाधानों तक पहुँचने के तरीके या डेटा को प्रबंधित करने के तरीके को नियंत्रित नहीं कर सका।

- शब्द "बादल" अक्सर कुछ ग्राहकों को कंपकंपी और कहने का कारण बनता है
  "नहीं!"

इससे मुझे अपना स्वयं का सर्वर बनाना शुरू करना पड़ा। हमने एक सर्वर-होस्टिंग सुविधा में स्थान प्राप्त किया जो पुनरीक्षित और सुरक्षित था। हमने अपना स्वयं का सुरक्षित वीपीएन सर्वर बनाया और हमारे द्वारा चुने गए सॉफ़्टवेयर को हमारे स्वामित्व वाले सर्वर पर स्थापित किया जो फ़ायरवॉल, राउटर और हमारे वीपीएन के पीछे था।

इसका मतलब यह था कि मैं नियंत्रित करता था कि डेटा कैसे संग्रहीत, प्रबंधित, बैक अप, ट्रांसमिट और सुरक्षित था। इस समाधान ने मुझे रात में आराम करने दिया क्योंकि मुझे अपने ग्राहकों के डेटा को प्रबंधित करने के तरीके पर भरोसा था।

शायद आपके पास कोई अलग समाधान हो। महत्वपूर्ण बात यह है कि आप गंभीरता से लेते हैं कि आप अपने ग्राहकों पर एकत्र किए गए किसी भी डेटा को कैसे स्टोर, प्रबंधित, बैक अप, ट्रांसमिट और सुरक्षित करते हैं।

गैर तकनीकी OSINT

मैं गैर-तकनीकी OSINT को ऐसा कुछ भी मानता हूं जिसमें सोशल इंजीनियर और कंप्यूटर के बीच सीधा संपर्क शामिल नहीं है । आप कंप्यूटर का उपयोग करने वाले लक्ष्य के रूप में सर्फिंग कर सकते हैं, लेकिन आप (एसई) कंप्यूटर का उपयोग करने वाले नहीं हैं।
यह वह जानकारी है जिसे आप गैर-तकनीकी साधनों का उपयोग करके एकत्रित करते हैं। यहाँ बहुत सारी विशिष्ट विधियाँ हैं जिनसे मैं गुजर सकता हूँ, लेकिन मैं उन सभी को अवलोकन कौशल के रूप में परिभाषित कर सकता हूँ,
और निम्नलिखित खंड में, मैं आपको कुछ उदाहरण देता हूँ।

Machine Translated by Google

अवलोकन कौशल

अवलोकन कौशल ऐसा प्रतीत हो सकता है कि वे स्पष्ट और उपयोग में आसान हैं, लेकिन उनका सफलतापूर्वक उपयोग करना एक सामान्य कौशल नहीं है - विशेष रूप से डिजिटल मीडिया के फायरहोज के युग में। कुछ भी हो, आज की मार्केटिंग रणनीति ने हमें विवरणों पर ध्यान न देने के लिए प्रशिक्षित किया है। एलोन यूनिवर्सिटी के एमिली ड्रैगो द्वारा आयोजित एक 2015 का अध्ययन ("फेस-टू-फेस कम्युनिकेशन पर प्रौद्योगिकी का प्रभाव") इस बात को बताता है कि प्रौद्योगिकी के कारण आमने-सामने संचार की गुणवत्ता में गिरावट आई है। अध्ययन के लिए देखे गए बासठ प्रतिशत व्यक्तियों ने दूसरों के साथ बातचीत के दौरान एक मोबाइल डिवाइस का इस्तेमाल किया, यह जानने के बावजूद कि इससे उस संचार की गुणवत्ता कम हो जाएगी।

टिप्पणी

"फेस-टू-फेस कम्युनिकेशन पर प्रौद्योगिकी का प्रभाव" का पूरा पाठ पढ़ने के लिए www.elon.edu/docs/e web/academics/communications/research/vol6no1/02DragoEJSpring15.pdf पर जाएं।

हम एक ऐसे समाज में हैं जो बड़े पैमाने पर 280 अक्षरों और इमोजी के संदेशों को बताता है, मीम्स या सोशल मीडिया पोस्ट के माध्यम से संचार करता है। इन चीजों को संभव बनाने वाली प्रगति आश्चर्यजनक है, लेकिन उन्होंने एक ऐसी स्थिति पैदा कर दी है जिसमें लोग उन लोगों के प्रति कम चौकस हैं जिनसे वे संवाद कर रहे हैं। यह भी कारण है कि गैर-तकनीकी OSINT में अवलोकन कौशल मेरी सूची में सबसे ऊपर हैं।

हो सकता है कि आप कुछ प्रश्न पूछ रहे हों, जैसे कि:

- अवलोकन कौशल शब्द में क्या शामिल है?
- आप खुद को ये कौशल सिखाने के लिए क्या कर सकते हैं?
- आपको क्या काटने की उम्मीद करनी चाहिए?

आइए इनमें से प्रत्येक प्रश्न पर चर्चा करें और देखें कि आप क्या देख सकते हैं और सीख सकते हैं (देखें कि मैंने वहां क्या किया?)।

अवलोकन कौशल में क्या शामिल है?

निम्नलिखित परिदृश्य आपको कुछ उदाहरण देते हैं कि वास्तविक दुनिया में अवलोकन कौशल का उपयोग कैसे किया जा सकता है।

Machine Translated by Google

वास्तविक दुनिया में इस्तेमाल किया जा सकता है।

परिद्रश्य 1

आपका काम एक बड़ी स्वास्थ्य सुविधा के मेलरूम में प्रवेश करना है। आपको इसे दिन के उजाले में करना चाहिए। आप ताले नहीं तोड़ सकते, दीवारों पर चढ़ नहीं सकते, या खिड़कियों से कूद नहीं सकते। आप फ्रंट डेस्क और सुरक्षा कर्मचारियों का परीक्षण यह देखने के लिए कर रहे हैं कि क्या वे आपको सुरक्षित क्षेत्र में जाने की अनुमति देंगे, इसलिए आपको स्वास्थ्य सुविधा के उस हिस्से से गुजरना होगा जहां वे कर्मचारी काम करते हैं।

यहां कुछ ऐसी चीजें हैं जो आपके अवलोकन कौशल के OSINT शस्त्रागार में होनी चाहिए:

- वस्त्र: ज्ञान का यह सरल लेकिन कभी-कभी अनदेखा टुकड़ा महत्वपूर्ण है। अध्याय 1 में , "व्यावसायिक सामाजिक इंजीनियरिंग की नई दुनिया में एक नज़र," मैं कहता हूँ कि सामाजिक इंजीनियर का लक्ष्य आपको बिना सोचे-समझे निर्णय लेने के लिए प्रेरित करना है। यदि आप किसी ऐसी जगह जा रहे हैं जहां हर कोई लापरवाही से कपड़े पहनता है, और आपने थ्री-पीस सूट पहना है, तो आप लोगों को अपनी ओर आकर्षित करने जा रहे हैं। इसका उल्टा भी सच है, इसलिए आप जानना चाहते हैं कि कर्मचारी कैसे कपड़े पहनते हैं ताकि आप भी उस तरह से कपड़े पहन सकें।

- प्रवेश और निकास: भवन में प्रवेश करने से पहले, समझें कि आपके निकास बिंदु कहाँ हैं। क्या कोई दरवाजा है जहां धूम्रपान करने वाले लटकते हैं? क्या एक प्रवेश द्वार दूसरे की तुलना में अधिक भारी पहरा है? क्या ऐसे शिफ्ट परिवर्तन हैं जो एक निश्चित पद को मानवरहित या कम मानवयुक्त छोड़ देते हैं?

- प्रवेश के लिए आवश्यकताएँ: सुविधा या क्षेत्र में प्रवेश पाने के लिए क्या आवश्यक है? क्या आप कर्मचारियों को बैज के साथ देखते हैं? किस तरह के बैज? वे उन्हें कहाँ पहनते हैं? क्या उन्हें एक कोड भी जानना है? क्या आगंतुकों को एस्कॉर्ट्स मिलते हैं?
  क्या आगंतुकों को बैज मिलते हैं? जब आप अंदर जाते हैं तो क्या मंत्रप, घूमने वाला दरवाज़ा, सुरक्षा डेस्क, या अन्य सुरक्षा सेटअप है?
- परिधि सुरक्षा: देखें कि इमारत के बाहर क्या हो रहा है। क्या सुरक्षा कैमरे हैं? क्या मैदान में गार्ड घूम रहे हैं? क्या डंपर बंद हैं? क्या कोई अलार्म या मोशन-ट्रिगर रक्षा प्रणाली है?

- सुरक्षा कर्मचारी: क्या वे अपने मोबाइल उपकरणों या कंप्यूटर स्क्रीन को देखने में व्यस्त हैं, या वे सतर्क हैं और ध्यान दे रहे हैं? क्या वे विश्वास या दिलचस्पी से परे ऊब गए हैं?

- लॉबी सेटअप: क्या कीपैड या सुरक्षा उपकरण सेट हैं जहां आप पासवर्ड के लिए कंधे से कंधा मिलाकर देख सकते हैं? (दूसरे शब्दों में, क्या आप किसी के कंधे पर झाँकने के लिए पर्याप्त पास हो सकते हैं और टाइप किए जा रहे पासवर्ड को कैप्चर कर सकते हैं?)

Machine Translated by Google

बेशक, और भी कई चीजें हो सकती हैं जिनका आप निरीक्षण करना चाहेंगे, लेकिन ये कुछ बुनियादी बातें हैं।

यह समझने में आपकी मदद करने के लिए कि ये मानदंड इतने महत्वपूर्ण क्यों हैं, यहां एक सच्ची कहानी है जिसमें कपड़े, प्रवेश और निकास, प्रवेश के लिए आवश्यकताएं और परिधि सुरक्षा शामिल है। मिशेल (जो इस पुस्तक पर तकनीकी संपादक हैं) और मुझे इस उपधारा की शुरुआत में उल्लिखित परिदृश्य के साथ काम सौंपा गया था। हमें काफी मात्रा में तकनीकी OSINT करना था, जिसके बारे में मैं इस अध्याय में बाद में बताऊंगा, लेकिन काफी मात्रा में गैर-तकनीकी OSINT भी था जिससे हमें सफलता मिली।

हमने एक कीट नियंत्रण कंपनी के बहाने का उपयोग करने का फैसला किया जिसे एक आपातकालीन मकड़ी के छिड़काव के लिए काम पर रखा गया था। हमने अपनी कंपनी का नाम बिग ब्लू पेस्ट कंट्रोल रखा और उद्धरण प्रक्रिया के दौरान देखी गई किसी भी मकड़ियों को मारने के लिए पूरे बड़े नीले रंग के आउटफिट और कस्टम ब्लू "ज़हर" की स्प्रे बोतलों के साथ आए। यह जहर वास्तव में एक स्प्रे बोतल में कुछ नीला गेटोरेड था।

मजेदार तथ्य

ज़हर के रूप में प्रच्छन्न ब्लू गेटोरेड एक ताज़ा और ताज़ा पेय ले जाने का एक शानदार तरीका है जिसका उपयोग आपकी प्यास बुझाने के लिए किया जा सकता है जब आप किसी इमारत में घुसने और अत्यधिक पसीना आने से घबराते हैं।
हालाँकि, यदि आप लिफ्ट में अपने "जहर स्प्रेयर" से किसी के आने पर घूंट ले रहे हैं, तो आपको अजीब लग सकता है।

हमने परिधि के चारों ओर ड्राइव करके शुरुआत की और प्रवेश द्वार, निकास, कैमरा स्थान, धूम्रपान करने वालों के लिए हैंगआउट और प्रवेश द्वार पर ध्यान दिया, जो सबसे अधिक भीड़ बनाम कम भीड़ वाला लग रहा था। हमने इस बात पर भी ध्यान दिया कि क्या अंदर और बाहर आने वाले कर्मचारियों के पास बैज है और वे कैसे कपड़े पहने हुए हैं। हमने फिर अपना प्रारंभिक प्रवेश बिंदु चुना और दरवाजे की ओर धीमी गति से चलना शुरू किया। धीमी गति से चलने का कारण यह देखना था कि हम क्या कर सकते हैं कि कैसे लोगों को अंदर जाने दिया जा रहा है।

हमने दो सुरक्षा गार्डों को लोगों की देखरेख करते हुए देखा, क्योंकि उन्होंने अपने बैज को धातु के स्टैंड के खिलाफ दबा दिया था और उन्हें अंदर जाने दिया गया था। दाईं ओर एक सुरक्षा डेस्क भी थी, जिसके पास साइन-इन शीट रखने वाला कोई व्यक्ति था।

हमने पहरेदारों के ठीक पीछे चलने और भीड़ का पीछा करने की कोशिश करने का फैसला किया। यह बिल्कुल भी काम नहीं आया। हमें एक सुरक्षा गार्ड ने रोका जिसने हमसे पूछा कि हम क्या कर रहे हैं और हम वहां क्यों हैं। मैंने नीचे उसके नाम का बिल्ला देखा और देखा

Machine Translated by Google

कर रहे थे और हम वहां क्यों थे। मैंने उसके नाम के बैज को देखा और उसका नाम देखा, और फिर मैंने कहना शुरू किया, "ठीक है एंड्रयू, हमें आने और कुछ आपातकालीन मकड़ी के छिड़काव के लिए एक प्रस्ताव देने के लिए कहा गया था ..."। बीच में ही गार्ड ने मुझे यह कहते हुए रोक दिया, "ठीक है, जाओ डेस्क पर साइन इन करो।"

मुझे लगा कि हम अंदर हैं, लेकिन जैसे ही हम डेस्क के पास पहुंचे, वहां के आदमी ने हमारे नाम पूछे। जैसे ही हमने अपना फर्जी नाम दिया, उसने एक सूची खंगाली। जब उसने हमें सूची में नहीं पाया, तो उसने कहा, "क्षमा करें, आप आज की हमारी आगंतुक सूची में नहीं हैं। आप बिना अनुमति के अंदर नहीं आ सकते।"

हमने समझाने, प्रभावित करने और यहां तक कि दबाव बनाने और मदद की गुहार लगाने की कोशिश की। नाडा। शट डाउन। हम सामने के दरवाजे से बाहर निकल गए, चर्चा करते हुए घूमे कि हम क्या करेंगे, और कुछ धूम्रपान करने वालों को बाहर ब्रेक लेते हुए देखा। मैंने मिशेल को मेरे पीछे आने के लिए कहा, और हम धूम्रपान करने वालों की ओर चल दिए, ऐसा अभिनय किया जैसे कि हम संबंधित हों और इमारत के बाहर का निरीक्षण कर रहे हों। मैंने अपने क्लिपबोर्ड पर नोट्स लेने का नाटक किया।

हमने फिर से धीमी गति से चलना शुरू किया, जब तक कि हमने कुछ लोगों को दरवाजे की ओर बढ़ते हुए नहीं देखा, इसलिए हम उनके ठीक पीछे आ गए। अब इमारत में, हम लोगों के इस समूह का पीछा कर रहे थे, और मैंने जल्दी से देखा कि हम सीधे सामने की ओर जा रहे थे, जहां वे सुरक्षा गार्ड स्थित थे, जिन्होंने अभी-अभी हमें अस्वीकार किया था। मैंने अपनी दाहिनी ओर एक लिफ्ट देखी, लेकिन उसमें बटन नहीं थे। "डरन," मैंने अपने आप से सोचा, "एक लिफ्ट जिसे सुरक्षा द्वारा बुलाया जाता है।" जैसे ही मैंने अपना विचार समाप्त किया, एक लिफ्ट का दरवाजा खुल गया, और मैंने तुरंत अंदर कदम रखा, यह उम्मीद करते हुए कि मिशेल मेरे नेतृत्व का पालन करेगी और उसका पालन करेगी।

सौभाग्य से मेरे लिए, मिशेल इस प्रकार की चीज़ों में बहुत अद्भुत है और खोया या अतिरंजित नहीं था। लिफ्ट में लोगों का एक समूह था, और मिशेल ने तुरंत घोषणा की ताकि सभी लोग सुन सकें, "बॉस, क्या हम इस काम को जल्द पूरा कर सकते हैं? मैं भूख से मर रहा हूँ, और तुमने कहा था कि हम तब तक नहीं खा सकते जब तक हमारा काम नहीं हो जाता।"

लिफ्ट पर एक औरत ने मुझसे कहा, "गरीब औरत को खाना खिलाओ।" मैंने जवाब दिया, "मैं चाहता हूं, लेकिन हमारे पास निरीक्षण करने के लिए सिर्फ एक और मंजिल है।
जितनी जल्दी हम काम करेंगे उतनी ही जल्दी वह खा सकती है।

महिला ने आह भरते हुए कहा, "अच्छा, तो चलिए आपको वहीं ले चलते हैं, जहां आप जा रहे हैं...। ," और मैंने मध्य वाक्य में "टू द मेलरूम" लिखा। महिला ने अपना बैज निकाला, लिफ्ट में रिसीवर स्वाइप किया, कुछ बटन दबाए, और कहा, "मैं तुम्हें रास्ते में छोड़ दूं।"

वाह! शुक्र है, मिशेल के महान अवलोकन कौशल और मेरी त्वरित हरकतों के कारण, हम पकड़े नहीं गए थे, और हमें उस सुरक्षित मंजिल पर बिठाने के लिए एक अच्छी महिला भी मिली। (और मिशेल केवल आंशिक रूप से नकली थी क्योंकि, वास्तव में, वह है

Machine Translated by Google

हमेशा भूखा।)

मेलरूम के साथ फर्श पर, हम लिफ्ट से उतरे और पता चला कि मेलरूम का दरवाजा बंद था। एक लेबल वाली घंटी थी जिस पर लिखा था, "सहायता के लिए रिंग करें।" हमने उसे फोन किया और इंतजार किया।

एक महिला दरवाजे पर आई और बोली, "मैं आपकी क्या मदद कर सकती हूं?" हमने एक उद्धरण वगैरह करने के अपने बहाने को टाल दिया। महिला ने जवाब दिया, "ठीक है, मुझे इसे स्वीकृत कराने के लिए सुरक्षा डेस्क को फोन करना होगा।"

अगर उसने सुरक्षा को फोन किया होता तो हमारी कहानी उड़ जाती, इसलिए मैंने कहा, "ठीक है, अगर तुम चाहो तो कर सकते हो, लेकिन एंड्रयू वह है जिसने हमें इसे पूरा करने के लिए यहां भेजा है।"

उसने कहा, “ओह, एंड्रयू ने तुम्हें भेजा है? फिर अंदर आओ। उसने हमें मेलरूम में जाने दिया और कहा, "बस मेल को मत छुओ।"
हम छत की टाइलों, नेटवर्क केबल और मेल की अंतहीन मात्रा को हटाकर छत के माध्यम से छानबीन कर रहे थे।

जैसा कि आप इस पूरी कहानी में देख सकते हैं, इतना कुछ हुआ क्योंकि हमने त्वरित अवलोकन किए और बाद में उपयोग के लिए उस जानकारी को सूचीबद्ध किया। (और यह तो बस शुरुआत थी।)

मुझे नहीं पता था कि मुझे एंड्रयू के नाम की आवश्यकता होगी, मिशेल को नहीं पता था कि हम लिफ्ट में एक सहानुभूति रखने वाली महिला से मिलने जा रहे हैं, और हममें से कोई भी नहीं जानता था कि हम उदासीन धूम्रपान करने वालों के एक समूह से मिलेंगे, जिन्हें इस बात की परवाह नहीं थी कि हम पीछे छूट गए हैं लेकिन अवलोकनों ने हमें सफलता के लिए इनमें से प्रत्येक का उपयोग करने की अनुमति दी।

परिदृश्य 2

आपको एक प्रमुख अमेरिकी निगम से एक हाई-प्रोफाइल वकील को स्पीयर-फिश करने का काम सौंपा गया है। आपको उसके बारे में मिलने वाली किसी भी जानकारी का उपयोग करने की अनुमति है।

जब हम तकनीकी OSINT अनुभाग में पहुंचेंगे तो यह कहानी और अधिक सामने आएगी, लेकिन एक बहुत ही मूल्यवान सबक को इंगित करने के लिए, मैं आपको बताता हूं कि मैं इस पर कैसे बुरी तरह विफल रहा
एक।

हमारे OSINT ने हमें इस तथ्य तक पहुँचाया कि वकील ने मैसाचुसेट्स में कुछ मामलों को संभाला। हमने मैसाचुसेट्स में एक हालिया कर कानून अपडेट की खोज की जो उसकी रुचि को आकर्षित कर सकता है और उसे एक लिंक पर क्लिक करने या दुर्भावनापूर्ण अनुलग्नक खोलने के लिए बहुत प्रभावी हो सकता है।

मैंने मैसाचुसेट्स राज्य में बदलावों के बारे में एक ईमेल तैयार करना शुरू किया और इस भाले के हर पहलू की योजना बनाई। ईमेल पेशेवर रूप से लिखा गया था, धमकी नहीं दी गई थी, इसमें वह पेलोड शामिल था जिसे हम चाहते थे, पढ़ने और उत्तर देने के लिए एक वास्तविक समय सीमा दी, और यह सुनिश्चित करने के लिए पर्याप्त विवरण दिया कि उसे प्राप्त करने के लिए क्लिक करना होगा

अधिक।

Machine Translated by Google

अधिक।

ईमेल भेजने के कुछ ही मिनटों के भीतर, हम पकड़े गए और रिपोर्ट किए गए, और अभियान पूरी तरह उड़ा दिया गया। क्या आपने पिछले पैराग्राफ से दोष निकाला? इससे पहले कि मैं आपको बताऊं, मैं आपको वापस जाने और देखने के लिए कुछ सेकंड दूंगा।

समय पूर्ण हुआ!

मैसाचुसेट्स एक राज्य नहीं बल्कि एक राष्ट्रमंडल है। यह वकील, जिसका विस्तार पर ध्यान उसका मजबूत मुकदमा था, को मैसाचुसेट्स राज्य कर कानून में बदलाव के बारे में एक ईमेल प्राप्त हुआ और उसने खुद से कहा, "अरे, उन्हें पता होना चाहिए कि मैसाचुसेट्स एक राज्य नहीं बल्कि एक राष्ट्रमंडल है!" इससे उसे "प्रेषक" पता और URL देखने को मिला, और उसे इतना संदेह हुआ कि उसने इसकी सूचना दी। और हमारा आवरण उड़ गया।

हमने इस कहानी में थोड़ा विस्तार नहीं देखा, और अवलोकन लागत की कमी हम।

इस परिदृश्य का सबक यह है कि आपको वह सब कुछ देखने की जरूरत है जो आप कर सकते हैं। उस व्यक्ति की तरह सोचें जो आप सोशल इंजीनियरिंग हैं। यह समझने की कोशिश करें कि वे क्या देखने की उम्मीद करेंगे, और उसे वितरित करें। अन्यथा, छोटे विवरण आपको काटने के लिए वापस आ सकते हैं।

आप खुद को ये कौशल सिखाने के लिए क्या कर सकते हैं?

इस विषय को एक पुस्तक में एक छोटे खंड में शामिल करना कठिन है। प्रत्येक व्यक्ति में प्राकृतिक क्षमता के साथ-साथ सीखी हुई क्षमता होती है जो इन कौशलों को सीखने को वास्तव में आसान या बहुत कठिन बना सकती है। क्योंकि मैं आपको व्यक्तिगत रूप से नहीं जानता, मैं यहां केवल इतना कर सकता हूं कि आपको बताऊं कि मैंने अपने कौशल को बढ़ाने और बढ़ाने के लिए क्या किया।

मैं एक ऐसा गेम खेलूंगा जो कैप्चर द फ्लैग की तर्ज पर था। अगर मैं एक इमारत में प्रवेश कर रहा था - मान लीजिए कि एक डॉक्टर का कार्यालय है - तो मैं खुद से कहूंगा, "झंडे उन पहले दो लोगों को याद रखने के लिए हैं जिन्हें मैं देखता हूं, उन्होंने किस रंग की शर्ट पहनी है, और वे कौन सी पत्रिका पढ़ रहे हैं या वे क्या कर रहे हैं ।”

मैं इस तरह की कुछ सीमाएँ निर्धारित करूँगा:

- वे काउंटर के पीछे सेवा से संबंधित लोग नहीं हो सकते।
- मुझे अभी भी चेक इन करने के अपने कार्य के बारे में जाना था और मैं उस पर विराम या विचलन नहीं कर सकता था।
- मैं कुछ लिख नहीं पाया।

फिर मैं भवन में प्रवेश करता, जो कुछ मैंने देखा उसका निरीक्षण करता, और जब तक मैं भवन से बाहर नहीं निकल जाता, तब तक उसे याद रखने की पूरी कोशिश करता। यह कुछ इस प्रकार होगा:

Machine Translated by Google

इसे तब तक याद रखना जब तक मैं इमारत से बाहर नहीं निकल जाता। यह कुछ इस प्रकार होगा:

- नीली शर्ट में बाईं ओर बैठी बूढ़ी महिला महिला दिवस पत्रिका पढ़ रही है
- छोटा बच्चा, पुरुष, धारीदार टी-शर्ट, फर्श पर ब्लॉकों के साथ खेल रहा है

मैं इनमें से प्रत्येक चीज़ को अपने दिमाग में नोट कर लेता और उन्हें याद रखने की पूरी कोशिश करता। मैंने छोटी-छोटी मेमोरी ट्रिक्स का इस्तेमाल किया, जैसे कि कोशिश करने और इसे अपने दिमाग में एम्बेड करने के लिए खुद से एक-दो बार कुछ कहना।

जब मुझे लगा कि मैं बिना ज्यादा सोचे समझे इस तरह के मानसिक नोट्स बना सकता हूं, तो मैं जटिलता की कुछ परतें जोड़ूंगा। आखिरकार, मेरे झंडे की सूची इस तरह दिखी:

- लोगों की X संख्या का लिंग
- क्या पहने हुए थे
- जब मैंने उन्हें पहली बार देखा तो लोग किस तरह की गतिविधियों में लगे हुए थे
- कथित संचार प्रोफ़ाइल (अध्याय 3 में इस पर और अधिक, "प्रोफाइलिंग संचार के माध्यम से लोग")
- बॉडी लैंग्वेज बताती है

इससे, मैं अपने दिमाग में एक कहानी बनाने की कोशिश करूँगा कि वे उस स्थान पर क्यों थे जहाँ मैं था, और उन्हें याद रखने के लिए कहानी में विवरण का उपयोग करूँगा।

ईमानदारी से, यह इतनी अच्छी तरह से काम करता है - मेरी बुरी याददाश्त के साथ भी - कि मुझे याद है कि मैं तीन या चार साल पहले एक कार्यालय में गया था जहाँ मैंने दो महिलाओं को काली स्कर्ट और सफेद बटन-अप टॉप में एक iPad पर कुछ पढ़ते हुए देखा था।
बाईं ओर की महिला को दाईं ओर की महिला पसंद नहीं आई, लेकिन उसने उसे सहन किया, या उसे कहीं और होना था। मैं इन चीजों को समझ सकता था क्योंकि महिला के कूल्हे दाहिनी ओर महिला से पूरी तरह से निकले हुए थे।

काउंटर के पीछे सुरक्षा सूट पहने एक आदमी था- काला सूट, सफेद शर्ट, काली टाई। उनकी दाहिनी कलाई पर सोने की घड़ी थी, जिससे पता चलता था कि वह बाएं हाथ के हैं। उसके बाल साफ-सुथरे थे और उसकी अच्छी तरह से कटी हुई दाढ़ी थी। वह पेन से नोटपैड पर लिख रहा था। वह मेरे साथ-साथ लॉबी पर भी नजर रखता था।

काउंटर के सामने कुर्सियों पर एक युवक इंतजार कर रहा था। वह एक अखबार देख रहा था, लेकिन मुझे ऐसा लगा कि वह पढ़ने का नाटक कर रहा है। वह अंतरिक्ष में घूर रहा था और कागज के किनारे हिल रहे थे। मैंने एक कहानी गढ़ी कि वह एक साक्षात्कार के लिए वहां आया था और घबराया हुआ था लेकिन शांत दिखने और खुद को एक पेपर से विचलित करने की कोशिश कर रहा था।

Machine Translated by Google

एक कागज से खुद को विचलित करें।

यह लगभग वैसा ही है जैसे मैं उस लॉबी को अब अपने दिमाग में देख सकता हूं। सामाजिक इंजीनियर के रूप में अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने में आपकी मदद करने के लिए ये छोटे अवलोकन बहुत आगे जाते हैं। मेरा सुझाव है कि आप अपनी कमजोरियों को देखें, और फिर छोटी शुरुआत करें और निर्माण करें।
वास्तव में उस बिंदु को प्राप्त करना महत्वपूर्ण है जिसका आपको अभ्यास करना चाहिए। अक्सर, मैं देखता हूं कि लोग तुरंत 100% कुछ हासिल करना चाहते हैं, लेकिन इसमें समय लगता है।

असफलता हमें सफलता से कहीं अधिक सिखा सकती है यदि हम इसे करने दें- यही कारण है कि मुझे उम्मीदों के बारे में बात करने की आवश्यकता है।

आपको क्या काटने की उम्मीद करनी चाहिए?

अनमास्किंग द सोशल इंजीनियर नामक पुस्तक में, जिसे मैंने डॉ. पॉल एकमैन के साथ मिलकर लिखा था, मैंने केवल अशाब्दिक संकेतों पर ध्यान केंद्रित किया: शरीर की भाषा और चेहरे के भाव। जब मैंने सीखना शुरू किया कि कैसे पहले इन भावों पर ध्यान दिया जाए और फिर इन्हें समझा जाए, तो मुझे लगा कि यह किसी तरह का दिमाग पढ़ने वाला सुपरहीरो है। मैं एक चेहरे को देख सकता था और भावनाओं को देख सकता था कि वह व्यक्ति छिपाने की कोशिश कर रहा था, और फिर मैंने उसे शरीर की भाषा और अन्य क्रियाओं के साथ मिलाकर लगभग पूर्व निर्धारित किया कि वे प्रश्नों या स्थितियों पर कैसे प्रतिक्रिया देंगे। पागल हिस्सा यह है कि मैंने पाया कि मेरी भविष्यवाणियां 50% से अधिक सही थीं। वहीं से समस्या शुरू हुई। मान लीजिए कि मैं 75% समय सही था। यानी मैं 25% गलत था। इसके अलावा, इसने मेरी कथित क्षमता को प्रभावित किया, और मुझे लगा कि मैं अधिक देख सकता हूं, अधिक समझ सकता हूं, और इसलिए वास्तव में जितना मैं कर सकता था उससे अधिक एसई।

मेरे सबसे विनम्र सबक में से एक डॉ. एकमैन के साथ काम करने से मिला, जिन्होंने मुझे बार-बार सुधारा है। उन्होंने कहा, "क्रिस, सिर्फ इसलिए कि आप देख सकते हैं कि इसका मतलब यह नहीं है कि आप क्यों जानते हैं।"

इससे पहले कि मैं उम्मीदों पर चर्चा करूं, मुझे लगता है कि आपके लिए इसे बार-बार सुनना महत्वपूर्ण है: सिर्फ इसलिए कि आप क्या देख सकते हैं इसका मतलब यह नहीं है कि आप स्वचालित रूप से क्यों जानते हैं। आप क्या और क्यों के बीच संबंध कैसे बना सकते हैं? इसके कुछ तरीके हैं: प्रश्न, अधिक जानकारी, और लंबा अवलोकन।

यहाँ एक उदाहरण है: मैं एक कक्षा को पढ़ा रहा था, और मैं अपने अनुभव से एक सामाजिक इंजीनियरिंग कहानी के बारे में बात कर रहा था। एक छात्र के चेहरे पर अचानक गुस्सा आ गया। उनकी बॉडी लैंग्वेज ओपन से क्लोज में शिफ्ट हो गई। हाथ जोड़कर, वह अपनी कुर्सी पर पीछे झुक गया और उसके पैर बाहर निकल आए। मैंने महसूस किया कि वह मेरी बात पर विश्वास नहीं कर रहा था, और मैंने उस पर अधिक व्यक्तिगत ध्यान देना शुरू किया। ऐसा करने से उसके विश्वास की कमी ठीक नहीं हुई और वह पीछे हट गया। कुछ मिनटों के बाद, उसने खुद को माफ़ किया और कक्षा से बाहर निकल गया।

मैं अवाक रह गया। मैंने सब ठीक किया। वह अभी भी मुझ पर गुस्सा क्यों था?

Machine Translated by Google

उसके कुछ समय बाद, हमने एक ब्रेक लिया। मैं टॉयलेट की ओर चल रहा था, इस बारे में सोच रहा था कि मैं इसे कैसे "ठीक" कर सकता हूँ। छात्र मेरे पास आया और कहा, "अरे, मुझे खेद है कि मैं चला गया। मेरे बॉस ने मुझे क्लास के बीच में मैसेज किया और कहा कि काम पर इमरजेंसी है। मैंने उसे यह बताने की कोशिश की कि मैं कुछ नहीं कर सकता क्योंकि मैं कक्षा में था, लेकिन उसने मुझे आदेश दिया कि मैं इस बेहूदा कॉन्फ्रेंस कॉल में शामिल हो जाऊं। क्या मैं उस पाठ को पूरा कर सकता हूँ जो मैंने खो दिया था?"

मैं सचमुच हँसने लगा, जिसे मुझे जल्दी से समझाना था, लेकिन मैंने उसे बताया कि कैसे मैंने जो कुछ देखा, उसका गलत अर्थ निकाला। मैं अपने सिर में डॉ. एकमैन को सुन सकता था: "क्रिस, मैंने आपको पहले क्या बताया है?" कार्य-कारण में यह मेरे लिए एक बड़ा सबक था।

OSINT और अवलोकन के बारे में भी यही सच है। यह मत समझिए कि जो चीज़ें मैं आपको दिखाने जा रहा हूँ, वे सब "मनुष्यों की मूर्खता" का परिणाम हैं। मैं यह सोचना पसंद करता हूं कि लोग पूरी तरह से मूर्ख होने के बजाय संभावित खतरों के प्रति अशिक्षित हैं।

चित्र 2-2 में चित्र पर एक त्वरित नज़र डालें , और आप जो देखते हैं उसका मानसिक रूप से ध्यान रखें।

चित्र 2-2 आप क्या देखते हैं?

एक सोशल इंजीनियर की तरह सोच रहे हैं, इस तस्वीर में आप क्या देखते हैं जो मदद कर सकता है

Machine Translated by Google

क्या आप इस कार के ड्राइवर की प्रोफाइल बनाते हैं? चित्र 2-3 एक ज़ूम-इन संस्करण है जो मदद कर सकता है।

चित्र 2-3 क्या यह देखना आसान है?

दाहिनी ओर एक स्तन कैंसर समर्थन स्टीकर है। बाईं ओर किड्स विश नेटवर्क सपोर्ट स्टिकर है। फिर एक स्टिकर है जो कहता है "10-20-लाइफ।" मुझे नहीं पता था कि यह किस लिए था, इसलिए मैंने एक त्वरित इंटरनेट खोज की और पाया कि यह उन लोगों के लिए कठोर वाक्यों का समर्थन करने वाला एक स्टिकर है जो आग्नेयास्त्रों का उपयोग करके अपराध करते हैं।

ये स्टिकर आपको इस व्यक्ति के बारे में क्या बताते हैं? कि वे दान का समर्थन करते हैं और कौन से उनके लिए महत्वपूर्ण हैं। क्या ऐसा इसलिए हो सकता है क्योंकि वे या परिवार का कोई सदस्य कैंसर या बचपन की बीमारी से पीड़ित था? साथ ही, वे बंदूक कानूनों और बंदूक अपराधों के बारे में दृढ़ता से महसूस करते हैं। क्या ऐसा इसलिए हो सकता है क्योंकि वे पीड़ित थे या बंदूक अपराधों के शिकार थे?

जानकारी के इन टुकड़ों से सुसज्जित, क्या आपको लगता है कि एक उत्कर्ष वार्तालाप शुरू हो सकता है?

ध्यान से! बहुत बार मेरे पास ऐसे छात्र हैं जो ज़ोर से बोलेंगे, "हम बंदूक कानूनों पर चर्चा करेंगे और वे गलत क्यों हैं," या उस प्रभाव के लिए कुछ। लेकिन इस बारे में सोचें कि बातचीत के दौरान आपको एक विश्वास से दूसरे विश्वास में बदलना कितना कठिन होगा । यह व्यक्ति अलग नहीं होगा। इसे अपने लक्ष्य के साथ मिश्रित करें—ताकि लक्ष्य सोचे नहीं —और याद रखें कि आप उनके हितों के बारे में बात करना चाहते हैं, अपने हितों के बारे में नहीं। मैं इसके बारे में अधिक व्याख्या अध्याय 7 में करता हूँ, "मैंने इसके लिए आपसे पूछा तक नहीं," जब मैं अभिज्ञान पर चर्चा करता हूँ।

अब चित्र 2-4 देखें ।

Machine Translated by Google

चित्र 2-4 आप इस चित्र से क्या बता सकते हैं?

आप यहाँ क्या देखते हैं? आप एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में क्या देख सकते हैं? इस एक साधारण तस्वीर में मामूली विवरण के बारे में सोचें:

- आप काम के माहौल के प्रकार देख सकते हैं।
- आप व्यक्ति द्वारा उपयोग किए जाने वाले ऑपरेटिंग सिस्टम को देख सकते हैं।
- आप देख सकते हैं कि व्यक्ति के पास किस प्रकार का टैबलेट है।
- आप देख सकते हैं कि वह व्यक्ति किसी विशेष सिटकॉम का प्रशंसक है।
- क्या आप उनके द्वारा उपयोग किए जाने वाले ब्राउज़र और मेल क्लाइंट को भी देख सकते हैं?
- क्या आपको कोई ऐसा संकेत दिखाई देता है जो उस व्यक्ति के बारे में कुछ अन्य विवरण बता सकता है?
- आप और कौन से विवरण निकाल सकते हैं?

यह केवल एक सरसरी सूची है; आपके द्वारा चुने गए और भी बहुत कुछ हो सकते हैं। इसके आधार पर, क्या आप एक या दो फ़िशिंग ईमेल बनाने के लिए पर्याप्त प्रोफ़ाइल विकसित कर सकते हैं जो भावनात्मक प्रतिक्रिया को ट्रिगर करेगा?

हालांकि, कभी-कभी, एक तस्वीर या यहां तक कि एक व्यक्तिगत बातचीत भी पर्याप्त नहीं होती है।
यहीं पर तकनीकी OSINT उस अंतर को पाट सकता है।

तकनीकी ओपन सोर्स इंटेलिजेंस

Machine Translated by Google

तकनीकी ओपन सोर्स इंटेलिजेंस

इससे पहले कि आप एक भयानक समीक्षा लिखना शुरू करें, दुनिया को बताएं कि मैं कितना बुरा चूसता हूं क्योंकि इस अध्याय में OSINTers के लिए मनुष्य को ज्ञात हर उपकरण की एक सर्व-समावेशी सूची नहीं है, मुझे कुछ बहुत स्पष्ट करने दें:

> इस अध्याय में तकनीकी माध्यमों से OSINT एकत्र करने के प्रत्येक उपकरण, प्रत्येक प्रक्रिया और प्रत्येक विधि की पूरी सूची नहीं है।

यहाँ मैं आपको बता सकता हूँ : यह अध्याय उन उपकरणों और तकनीकों को छूता है जो मैं अपने व्यवसाय में हर दिन उपयोग करता हूँ। OSINT दुनिया में कुछ अद्भुत दिमाग हैं जिनके साथ आप मीलों तक गहराई तक जा सकते हैं। यहाँ केवल कुछ जोड़े हैं जिनके संपर्क में आने का सौभाग्य मुझे मिला है:

- निक फर्नेक्स: मैं निक के चार दिवसीय पाठ्यक्रम को लेने के लिए यूके गया था और उड़ा दिया गया था। यह वास्तव में आंखें खोलने वाला है कि एपीआई के साथ क्या किया जा सकता है और सोशल मीडिया एप्लिकेशन कैसे काम करते हैं, इसकी समझ। निक की वेबसाइट www.csitech.co.uk पर है।
- माइकल बैज़ेल: जब वेब से गायब होने की बात आती है तो माइकल वह व्यक्ति है, लेकिन उसने OSINT चिकित्सकों के लिए उपकरणों का एक अद्भुत सेट भी विकसित किया है जो उन्हें सोशल मीडिया साइटों और अन्य खोज इंजनों में खोज करने में मदद कर सकता है। आप उसकी वेबसाइट inteltechniques.com पर देख सकते हैं।

ये अच्छे लोग मेरे दोनों दोस्त हैं, और मैंने व्यक्तिगत रूप से उनसे प्रशिक्षण, सलाह और मदद ली है। मैं पूरे दिल से कह सकता हूं कि वे OSINT गेम के उस्ताद हैं। (बेशर्म प्लग: वे दोनों द सोशल इंजीनियर पोडकास्ट के मेहमान रह चुके हैं। एपिसोड खोजने के लिए OSINT की खोज करें ।)

OSINT की दुनिया में मेरा ध्यान मेरे द्वारा किए जाने वाले कार्य के दैनिक व्यावहारिक उपयोगों पर है, जिसे चार सरल विषयों में विभाजित किया जा सकता है: सोशल मीडिया, सर्च इंजन, Google और अन्य टूल। मैं इनमें से प्रत्येक विषय को स्पर्श करूँगा ताकि आपको यह पता चल सके कि मैं उनका उपयोग कैसे करता हूँ, और फिर आप उस ज्ञान को आगे की स्व-शिक्षा के लिए एक आधार के रूप में उपयोग कर सकते हैं।

सामाजिक मीडिया

OSINT पर कोई भी अध्याय कम से कम सोशल मीडिया के विषय के सरसरी तौर पर उल्लेख किए बिना पूरा नहीं होगा। अजीब बात यह है कि मैं एक समय याद कर सकता हूं जब आपकी बहन की डायरी पढ़ने के परिणामस्वरूप कई बार पिटाई होती। अब, व्यक्तिगत डायरी न केवल ऑनलाइन हैं, बल्कि यदि आप उन्हें पढ़ते नहीं हैं, उन पर टिप्पणी करते हैं, और उन्हें पसंद करते हैं तो यह अपमान है।

Machine Translated by Google

उन पर टिप्पणी करें, और उन्हें पसंद करें।

सोशल मीडिया मूल रूप से हमारे रोजमर्रा के अस्तित्व का हिस्सा है, और यह यहां रहने के लिए है।

वी आर सोशल (https://wearesocial.com/special-reports/digital-in-2017-global-overview) के अनुसार, यहां कुछ आंकड़े दिए गए हैं जो इसे हमारे लिए क्रम में रखेंगे। जनवरी 2017 तक:

- विश्व की जनसंख्या 7.476 अरब थी।
- इंटरनेट उपयोगकर्ताओं की कुल संख्या 3.773 बिलियन है।
- 2.789 बिलियन सक्रिय सोशल मीडिया उपयोगकर्ता थे।
- 4.917 अरब अद्वितीय मोबाइल उपयोगकर्ता थे।
- 2.549 बिलियन सक्रिय मोबाइल सोशल मीडिया उपयोगकर्ता थे।

एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में इसे समझना आपके लिए महत्वपूर्ण है। आइए कुछ शीर्ष सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म पर विचार करें:

लिंक्डइन 106 मिलियन से अधिक उपयोगकर्ताओं के साथ, लिंक्डइन एक व्यक्ति को निम्नलिखित बातें बताता है:

- आपकी नौकरी का इतिहास
- जहां आपने शिक्षा प्राप्त की
- जहां आप हाई स्कूल गए थे
- आप जिन क्लबों और शैक्षणिक उपलब्धियों में शामिल हैं
- जो लोग आपके कौशल का समर्थन करते हैं

फेसबुक अपने 1.8 बिलियन से अधिक उपयोगकर्ताओं के साथ, फेसबुक एक व्यक्ति को निम्नलिखित बातें बताता है:

- आपका पसंदीदा संगीत
- आपकी पसंदीदा फिल्में
- आप जिन क्लबों से संबंधित हैं
- आपके मित्र
- आपका परिवार
- आपने जो छुट्टियां ली हैं
- आपका पसंदीदा भोजन

Machine Translated by Google

- वे स्थान जहाँ आप रह चुके हैं
- बहुत कुछ, और भी बहुत कुछ

ट्विटर अपने 317 मिलियन उपयोगकर्ताओं के साथ, ट्विटर एक व्यक्ति को निम्नलिखित बातें बताता है:

- आप अभी क्या कर रहे हैं
- आपकी खाने की आदतें
- आपका भौगोलिक स्थान
- आपकी भावनात्मक स्थिति (280 वर्णों के भीतर)

मैं आगे जा सकता हूँ, लेकिन तुम्हें यह विचार समझ आ गया। केवल वे तीन सोशल मीडिया एप्लिकेशन आपको अपने लक्ष्यों के बारे में जानने के लिए ढेर सारी जानकारी प्रदान करते हैं। मैं यह कहने की हिम्मत करता हूं कि आप इससे अपने लक्ष्य पर एक बहुत व्यापक प्रोफ़ाइल बना सकते हैं।

मजेदार तथ्य

द सोशल-इंजीनियर पोडकास्ट के एपिसोड 87 पर , हमने डॉ. जेम्स पेनेबेकर से बात की। उन्होंने एक टूल लिखा (www.analyzewords.com) जो इस्तेमाल की गई भाषा के आधार पर किसी व्यक्ति के ट्विटर अकाउंट का विश्लेषण कर सकता है। हमने इस टूल के माध्यम से मिशेल के ट्विटर अकाउंट (@SultryAsian) को चलाया, और उसका मूल्यांकन एक अंतरिक्षीय वैली गर्ल के रूप में एक उत्साहित, पल-पल की शैली के साथ किया गया।

ईमानदारी से, जब मैंने पढ़ा तो मैंने लगभग पानी उगल दिया क्योंकि यह वास्तविक जीवन में मिशेल के विपरीत है, लेकिन यह ठीक वैसा ही है जैसा वह सोशल मीडिया पर देखना चाहती थी।

सोशल मीडिया पर आधारित किसी व्यक्ति का मूल्यांकन वास्तविक मनोवैज्ञानिक प्रोफ़ाइल विकसित करने के साथ भ्रमित नहीं होना चाहिए। जैसा कि फन फैक्ट में उल्लेख किया गया है, ऐसे लोग हैं जो एक तरह से ऑनलाइन और दूसरे तरीके से व्यक्तिगत रूप से संवाद करते हैं। भले ही यह सच है, सोशल मीडिया अभी भी एक सामाजिक इंजीनियर के लिए मूल्यवान है क्योंकि "ऑनलाइन" व्यक्तित्व के आधार पर कई हमले होते हैं और लक्ष्य के उस पहलू के साथ संवाद करने का तरीका सीखने से उल्लंघन हो सकता है।

सैकड़ों सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म और उनका उपयोग करने वाले अरबों लोगों के साथ, सोशल मीडिया सोशल इंजीनियरों के लिए डेटा का खजाना है। सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म से जानकारी चुराने के सर्वोत्तम तरीकों में से एक सर्च इंजन का उपयोग करना है, जो अगले भाग का विषय है।

Machine Translated by Google

अगले भाग का विषय है।

खोज इंजन इंटरनेट लगातार

बदल रहा है, जिसमें कैश्ड डेटा के यॉटबाइट्स में जानकारी खोजने के नए और बेहतर तरीके शामिल हैं। वे निरंतर परिवर्तन अधिकांश लोगों के लिए एक ताकत हो सकते हैं, लेकिन वे सामाजिक इंजीनियरों के लिए एक कमजोरी भी बन सकते हैं क्योंकि आज काम करने वाला सर्च इंजन कल काम नहीं कर सकता है।

मुझे याद है जब Spokeo पहली बार निकला था। मैंने इसे लगभग रोजाना इस्तेमाल किया। यह महान जानकारी का एक अद्भुत स्रोत था। जैसे-जैसे इसकी लोकप्रियता बढ़ी, वैसे-वैसे विज्ञापनों की संख्या भी बढ़ती गई। फिर जानकारी के लिए भुगतान करने का अनुरोध आया, और फिर ऐसी जानकारी जो उतनी विश्वसनीय नहीं थी, अक्सर पॉप अप करने लगती थी।

अब, मैं यह नहीं कह रहा हूँ कि Spokeo के पास कुछ भी उपयोगी नहीं है, लेकिन एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में, मेरा समय पैसा है। और अगर मुझे मिलने वाले हर तथ्य को सत्यापित करने के लिए मुझे किसी अन्य स्रोत का उपयोग करना चाहिए, तो इससे मुझे नौकरी मिल सकती है।

मेरी पहली पुस्तक में, और उसके बाद की कई पुस्तकों में, मैंने पाया है कि उपकरणों की सूची शामिल करना पाठक के लिए बेकार है। कुछ चीजें अक्सर होती हैं:

- जिस दिन पुस्तक का विमोचन हुआ, उपकरण पुराने हो गए और मैंने पाठकों को जो विचार दिए वे पुराने हैं।
- नए और बेहतर उपकरण साथ आते हैं।
- पहली दो चीजों का संयोजन।

आपको वेबसाइटों और उपकरणों की एक सूची देने के बजाय, मैं एक लक्ष्य पर OSINT का प्रदर्शन करके आपका मार्गदर्शन करना चाहता हूं। हां, मैं उन वेबसाइटों और उपकरणों का उल्लेख करूंगा जिनका मैं उपयोग करता हूं, लेकिन ध्यान इस बात पर अधिक होगा कि सामाजिक इंजीनियर होने के इस पहलू के बारे में कैसे सोचा जाए।

हमारा लक्ष्य मेरा अच्छा दोस्त निक फर्नेक्स है (आशा है कि इस किताब के आने के बाद वह मेरा अच्छा दोस्त बना रहेगा)। यह ध्यान दिया जाना चाहिए: निक के प्रति कोई दुर्भावना नहीं है।
मैं उसका उपयोग केवल यह दिखाने के लिए कर रहा हूं कि एक बहुत ही जागरूक, बहुत सतर्क और बहुत सुरक्षा-सचेत व्यक्ति के लिए भी, इंटरनेट उन लोगों के लिए रहस्य रखता है जो पूछना जानते हैं।

फर्नेक्सिंग करना

तो, किसी को d0x करने का क्या मतलब है? D0x शब्द एक हैकर शब्द है जिसका अर्थ लक्ष्य के बारे में विवरण वाले लक्ष्य पर एक दस्तावेज़ तैयार करना है

Machine Translated by Google

व्यक्तिगत जीवन। उन विवरणों का उपयोग अक्सर लक्ष्य पर हमला करने, उन्हें अपमानित करने या अन्य अपराधों को अंजाम देने के लिए किया जाता है।

उनमें से कोई भी यहाँ लक्ष्य नहीं है। मैं आपको केवल OSINT की शक्ति दिखा रहा हूँ और इसका उपयोग कैसे किया जा सकता है। अक्सर, मैं पिपल.कॉम के दरवाजे से शुरुआत करता हूं ।

Pipl (उच्चारण लोग) एक ऐसी साइट है जिसका मैं वर्णन करता हूं कि क्या होगा यदि व्हाइट पेज और सोशल मीडिया साइटों को स्क्रैप कर दें और एक बच्चा हो। इस साइट के बारे में सबसे अच्छी बात यह है कि आप अपने लक्ष्य के बारे में एक नाम, एक उपयोगकर्ता नाम, एक उपनाम या अन्य विवरण खोज सकते हैं।

बस वेब को देखते ही हमें जल्दी से पता चल जाता है कि निक का ट्विटर अकाउंट nickfx है।
आइए देखें कि हम pipl.com का उपयोग करके क्या पा सकते हैं उस उपनाम के साथ। चित्र 2-5 पर एक नज़र डालें ।

चित्र 2-5 क्या आप उसे देखते हैं?

केवल एक त्वरित नज़र के साथ, हम पहली तस्वीर को सही "निक" के रूप में देख सकते हैं और केवल चार पंक्तियाँ नीचे, हम क्रिस एच से जुड़े निक फर्नेक्स को देखते हैं (मुझे आश्चर्य है कि वह कौन है) और एक नया उपयोगकर्ता नाम।

इससे पहले कि हम उस पर जाएँ, देखते हैं कि जब मैं उस चित्र को क्लिक करता हूँ जो हम करते हैं तो क्या होता है

Machine Translated by Google

निक होना जानते हैं। परिणाम चित्र 2-6 में दिखाया गया है। _____

चित्र 2-6 पुष्टि

एक साधारण क्लिक के साथ, हम पुष्टि देख सकते हैं कि हमारे पास सही लड़का है और साथ ही उसका स्थान भी है। ओसिंट! हम जानते हैं कि वह कहां रहता है।

अब, परिणामों में एक पृष्ठ का बैकअप लें और उस चौथे लिंक को नीचे क्लिक करें। इससे क्या पता चलता है? चित्र 2-7 पर एक नज़र डालें । _____

Machine Translated by Google

चित्र 2-7 अधिक OSINT!

हमारे यहाँ कुछ बेहतरीन OSINT हैं, है न? एक फेसबुक पेज और एक हॉबी जिसके बारे में हम पहले नहीं जानते थे कि निक के पास है। वह एक स्नोबोर्डर है। और उन्हें वास्तव में क्रिस एच चरित्र पसंद आना चाहिए; वह हर जगह लगता है।

जब मैं Facebook लिंक पर क्लिक करता हूँ, तो मेरा स्वागत और भी OSINT के साथ होता है!

- वह ब्रिस्टल, ब्रिटेन में रहता है।
- मैं दोस्तों की सूची देख सकता हूं।
- मुझे एक नया उपयोगकर्ता नाम मिला है: nick.furneaux.1।

जब मैं वापस Pipl.com पर जाता हूं और केवल उसका नाम और ब्रिस्टल, इंग्लैंड का उसका ज्ञात स्थान दर्ज करें, मुझे उसके बारे में और भी अधिक जानकारी मिलती है:

- पिछले रोजगार
- लिंक्डइन प्रोफ़ाइल
- फिर भी एक और उपयोगकर्ता नाम
- जहां वह स्कूल गया था

कुछ ही क्लिक के साथ, मेरे पास निक के बारे में अच्छी जानकारी है

Machine Translated by Google

कुछ ही क्लिक के साथ, मेरे पास निक के बारे में अच्छी मात्रा में जानकारी है जो निश्चित रूप से उस पर एक प्रोफ़ाइल विकसित करने में उपयोगी होगी। क्या मुझे और जानकारी मिल सकती है?

इसके बाद, मैं webmii.com नामक साइट पर जाता हूं । WebMii का संपूर्ण लक्ष्य लोगों की ऑनलाइन दृश्यता देखने में आपकी सहायता करना है। "निक फर्नेक्स" के लिए वहां खोज चलाने से आपको चित्र 2-8 में दिखाई देने वाले परिणाम मिलते हैं।

चित्र 2-8 निक के बारे में बहुत अधिक जानकारी

तुरंत, मैंने कुछ चीजें देखीं: निक का दृश्यता स्कोर 4.22 है (जो इतना अधिक नहीं है क्योंकि यह 10 में से है)। लेकिन उस पर क्लिक करने से हमें पता चलता है कि समय में वह सबसे अधिक दिखाई दे रहा था (चित्र 2-9 देखें)। एक OSINter के रूप में, जिस समय निक सबसे लोकप्रिय थे, वह मेरी रुचि को बढ़ा देगा - मैं यह जानना चाहता हूं कि उस समय उनके जीवन में क्या चल रहा था।

Machine Translated by Google

चित्र 2-9 निक कब लोकप्रिय थे?

चित्र 2-8 में दिखाई गई छवि पर वापस जा रहे हैं , डेटा के कुछ अन्य टुकड़े बटोरने के लिए हैं:

- पहली छवि ट्विटर से लिंक करती है।
- तीसरी तस्वीर पोडकास्ट से जुड़ी है, जहां निक का इंटरव्यू हुआ था। यह द सोशल-इंजीनियर पॉडकास्ट है, और मैंने सुना है कि यह वास्तव में आश्चर्यजनक है (एक और बेशर्म प्लग)।
- कई अन्य छवियां कनाडाई लिंक्डइन पृष्ठों से लिंक होती हैं जो निक फर्नेक्स से संबंधित नहीं हैं, जिनमें हम रुचि रखते हैं।
- पांचवीं छवि अजीब है: एक जवान आदमी किसी तरह के पशु वाले में। वह क्या है?

उस पांचवें लिंक पर क्लिक करने से मुझे एएफबी प्रोडक्शंस नामक कंपनी द्वारा बनाए गए संगीत वीडियो पर ले जाया जाता है। जब मैं अधिक बटन पर क्लिक करता हूं, तो मुझे वह दिखाई देता है जो चित्र 2-10 में दिखाया गया है।

Machine Translated by Google

चित्र 2-10 और भी OSINT!

ऐसा प्रतीत होता है कि वीडियो टोबी फर्नेक्स (उसी अंतिम नाम!) नाम के एक व्यक्ति द्वारा बनाया गया है, और वीडियो में ड्राइवर कोई और नहीं बल्कि निक फर्नेक्स है। बेशक, यह खोज यह जानने के लिए एक और खरगोश का छेद खोलती है कि यह टोबी कौन है और एएफबी क्या है। यह महसूस करने में देर नहीं लगती (सिर्फ दो या तीन क्लिक) कि टोबी निक का बेटा है, और वह नामक एक छोटी प्रोडक्शन कंपनी चलाता है

Machine Translated by Google

पता चलता है कि टोबी निक का बेटा है, और वह एनी फ्यूचर बॉक्स (संक्षेप में AFB) नामक एक छोटी प्रोडक्शन कंपनी चलाता है।

एक अच्छा OSINter अपनी जानकारी में यह सब विवरण शामिल करेगा क्योंकि परिवार के सदस्य (विशेष रूप से लक्ष्य के बच्चे) अक्सर हमले के लिए महान संसाधन होते हैं
वैक्टर।

चित्र 2-8 को फिर से देखें। निक की वह तस्वीर कुछ जगहों पर रही है जिस पर मैं अचंभित रह गया। इस चित्र से और अधिक संसाधन प्राप्त हो सकते हैं, इसलिए मैं उस चित्र का वास्तविक URL लेता हूं और उसे एक रिवर्स इमेज खोज में लोड करता हूं, जिसे आप इन चरणों का पालन करके कर सकते हैं:

1. छवि पर राइट-क्लिक करें।
2. छवि देखें पर क्लिक करें।
3. फिर से राइट-क्लिक करें, और फिर छवि स्थान कॉपी करें क्लिक करें।
4. www.google.com पर जाएं और छवियाँ क्लिक करें।
5. URL द्वारा पेस्ट इमेज पर क्लिक करें, और उस इमेज का URL पेस्ट करें जिसे आपने स्टेप 3 में कॉपी किया था।

आपको चित्र 2-11 जैसा दिखने वाला पृष्ठ देखना चाहिए ।

Machine Translated by Google

चित्र 2-11 यह बहुत सारा निक है।

यह देखने के अलावा कि वह इसी हेडशॉट का बहुत अधिक उपयोग करता है, मैंने खुलासा किया कि निक का एक ब्लॉगस्पॉट पेज है और एक फोरेंसिक पेज पर भी लिखा है। जब मैं फोरेंसिक पृष्ठ के लिंक का अनुसरण करता हूं, तो मुझे कुछ साल पहले निक का एक साक्षात्कार मिलता है, और वह साक्षात्कार उनके ईमेल और उनकी वेबसाइट यूआरएल के साथ समाप्त होता है।

Machine Translated by Google

जब मैं निक के वेबसाइट डोमेन नाम का त्वरित WHOIS लुकअप करता हूं, तो यह दिखाता है कि आप चित्र 2-12 में क्या देखते हैं।

```
Domain name:
    csitech.co.uk

Registrant:
    CSI Technologies

Registrant type:
    UK Individual

Registrant's address:
    The registrant is a non-trading individual who has opted to have their
    address omitted from the WHOIS service.

Data validation:
    Nominet was able to match the registrant's name and address against a 3rd party data source on 10-Dec-2012

Registrar:
    Easily Limited t/a easily.co.uk [Tag = WEBCONSULTANCY]
    URL: http://www.easily.co.uk

Relevant dates:
    Registered on: 31-Mar-2004
    Expiry date:  31-Mar-2019
    Last updated:  14-Oct-2013

Registration status:
    Registered until expiry date.

Name servers:
    dns0.easily.co.uk        185.83.100.31
    dns1.easily.co.uk        185.83.102.32

WHOIS lookup made at 02:27:34 19-May-2017
```

चित्र 2-12 आप कौन हैं?

निक के पास यह वेबसाइट लंबे समय से है, और यह जल्द ही समाप्त नहीं होने वाली है।
दिलचस्प बात यह है कि निक ने अपने डोमेन का निजीकरण कर दिया है। इसका मतलब है कि रिकॉर्ड में कोई जानकारी नहीं है; बस उसकी कंपनी का नाम, जिसे हम पहले से जानते हैं, और वह यूके में एक व्यक्ति है।

ओसिंट तथ्य

WHOIS लुकअप करने के कई तरीके हैं। यदि आप Linux या Mac का उपयोग करते हैं, तो आप इसे सीधे टर्मिनल से whois DOMAIN टाइप करके (DOMAIN को वास्तविक डोमेन से प्रतिस्थापित करके) कर सकते हैं। या आप एक मुफ्त वेबसाइट का उपयोग कर सकते हैं। चुनने के लिए कई हैं, लेकिन मैं अक्सर जिसका उपयोग करता हूं वह http://www.whois.net है।

जिस प्रकार की जानकारी-एकत्रीकरण के माध्यम से मैं आपको अभी-अभी दिखा, उसमें यह बहुत आम है

Machine Translated by Google

जिस प्रकार की सूचना-एकत्रीकरण से मैं अभी-अभी आप तक पहुँचा, वह एक सामाजिक इंजीनियर की दुनिया में बहुत आम है। सोचिए ऐसा क्यों है। बहुत कम क्लिक के साथ, मैं एक लक्ष्य पर काफी उपयोगी जानकारी को उजागर करने में सक्षम था।

दी, मुझे निक के सभी पासवर्ड या उनकी निजी तस्वीरों का लिंक नहीं मिला (उसके लिए भगवान का शुक्र है), लेकिन मुझे वास्तव में मदद करने के लिए पर्याप्त जानकारी मिली अगर मैं फ़िशिंग या विशिंग हमले के साथ निक पर हमला करना चाहता था।

हालांकि ऐसा है? कदापि नहीं। जब OSINT की बात आती है तो रिंग में प्रवेश करना दुनिया का हैवी-वेट चैंपियन है।

Google Google दर्ज

करें। अकेले इस शब्द से एक सामाजिक इंजीनियर को खुशी से हंसना चाहिए।
ठीक है, ठीक है—वह मानसिक तस्वीर बहुत परेशान करने वाली है। तो हो सकता है कि हंसने के विचार को एक तरफ रख दें और इसे ज्ञान से भरी खुशी की एक मूक मुस्कराहट की तरह सोचें।

क्यों? Google एक सर्वज्ञ दैवज्ञ की तरह है। वह आपके द्वारा किए गए सभी कार्यों को जानती है, उन्हें संग्रहीत करती है, और यदि आप उन्हें हटाने का प्रयास करते हैं तो उन्हें कैश भी करती है (आप जानते हैं, सुरक्षित रखने के लिए)।

गूगल तथ्य

Google शक्तिशाली है। यह खोज विज्ञापन में लगभग 88% बाजार हिस्सेदारी का मालिक है।
Google के अनुसार, खोज इंजन ने 100,000,000 से अधिक गीगाबाइट वेबसाइटों (www.google.com/search/howsearchworks/crawling-indexing)
को अनुक्रमित किया है।

इस सारी शक्ति, और खरबों अनुक्रमित वेब पेजों के साथ, एक छोटा सा राजभाषा इंजीनियर कैसे डेटा के छोटे-छोटे टुकड़ों को खोज सकता है, जिसकी उसे आवश्यकता है? इससे पहले कि मैं इसका उत्तर दूं, मुझे आपको एक त्वरित स्पष्टीकरण देने की आवश्यकता है कि Google (या वास्तव में कोई भी खोज इंजन) कैसे काम करता है।

खोज इंजन रहस्य प्रकट!

इस खंड में वास्तव में कोई रहस्य प्रकट नहीं हुआ है। शीर्षक भ्रामक है। आप शायद पहले से ही समझते हैं कि सर्च इंजन कैसे काम करते हैं, लेकिन अगर आप नहीं जानते हैं, तो यहां इसकी बहुत तेज और आसान व्याख्या दी गई है।

सर्च इंजन स्पाइडर नामक कोड के छोटे टुकड़ों का उपयोग करते हैं। मकड़ियों "क्रॉल" (मैं नहीं

Machine Translated by Google

इसे बनाएं) खुले वेब पर प्रत्येक वेब पेज के माध्यम से और कैश करें जिसे एक्सेस करने की अनुमति है। ऐसी कुछ फ़ाइलें हैं, जैसे robots.txt, जो स्पाइडर को कुछ क्षेत्रों को अनुक्रमित करने से रोकती हैं, लेकिन अधिकांश अन्य क्षेत्रों को अनुक्रमित और कैश किया जाता है।

उस कैश को एक डेटाबेस में डाल दिया जाता है, जब आप खोज बॉक्स में खोज शब्द दर्ज करते हैं, तो परिणाम प्रदान करता है जैसा कि आप चित्र 2-13 में देखते हैं।

चित्र 2-13 वह baaaccccककk है।

मुझे चित्र 2-13 में कुछ प्रमुख बातों पर ध्यान देना चाहिए । सबसे पहले, खोज ने .59 सेकंड में 105,000 परिणाम लौटाए। यह .59 सेकंड में 30 ट्रिलियन वेब पेज कैसे खोज सकता है? याद रखें, इन पृष्ठों को डेटाबेस में कैश किया गया है, जो खोज में तेज गति की अनुमति देता है।

105,000 वेब पेजों को स्क्रैप करना न केवल असंभव होगा बल्कि, सबसे अधिक संभावना है, असंभव होगा। तो, मैं आपको ऑपरेटरों के बारे में बताता हूं।

ऑपरेटरों को दर्ज करें

Google ने ऑपरेटर्स नामक खोज शब्दों का एक सेट बनाया है जो Google की खोज को सीमित करता है। इसे एक आवर्धक कांच और एक सूक्ष्मदर्शी के उपयोग के बीच के अंतर के रूप में सोचें। दोनों आपको उस वस्तु के करीब ले जाते हैं जिसका आप निरीक्षण करना चाहते हैं, लेकिन यदि आप वास्तव में विवरणों पर ध्यान देना चाहते हैं, तो एक माइक्रोस्कोप जाने का रास्ता है। ये संचालक खोज के सूक्ष्मदर्शी हैं।

निम्नलिखित दो वेबसाइटें Google के लिए सभी उपयोगी ऑपरेटरों को सूचीबद्ध करती हैं (और कुछ याहू! और बिंग के लिए भी):

- https://support.google.com/websearch/answer/2466433?hl=hi&ref_topic=3081620
- www.googleguide.com/advanced_operators_reference.html

आपकी सुविधा के लिए, यहां उन ऑपरेटरों की सूची दी गई है जो मुझे सबसे उपयोगी लगते हैं:

- इंटेक्स्ट: यह ऑपरेटर खोजे जा रहे वेब पेज या दस्तावेज़ के "पाठ में" इसके बाद जो कुछ भी खोजता है, उसे खोजता है। उदाहरण के लिए, यदि आप टाइप करते हैं

Machine Translated by Google

intext:csitech, Google उस वाक्यांश की सभी घटनाओं को खोजता है। साइट: यह ऑपरेटर आपके

- खोज शब्दों को आपके द्वारा सूचीबद्ध साइट तक सीमित करता है। उदाहरण के लिए, यदि आप साइट टाइप करते हैं: csitech.co.uk, Google केवल उस डोमेन को खोजता है और उसके बाहर कुछ भी नहीं।

- इनयूआरएल: यह ऑपरेटर साइट ऑपरेटर के समान लग सकता है , लेकिन यह आपकी खोज को किसी भी यूआरएल तक सीमित करता है जिसमें आपके द्वारा टाइप किए जाने वाले खोज शब्द शामिल हैं। यदि आप inurl:csitech.co.uk टाइप करते हैं, खोज में ऐसी कोई भी वेबसाइट शामिल होगी जिसमें ccistech.co.uk शब्द हो इसके URL में। उदाहरण के लिए, यदि forensicsmag.com/csitech.co.uk/interviews नामक कोई साइट थी , यह इस खोज पर लौटाया जाएगा लेकिन साइट संचालक के साथ खोज में नहीं।

- फ़ाइल प्रकार: यह ऑपरेटर ठीक वैसा ही करता है जैसा यह लगता है—यह आपकी खोज को आपके द्वारा चुने गए फ़ाइल प्रकार तक सीमित करता है।
- कैश: यह ऑपरेटर आपके द्वारा सूचीबद्ध डोमेन, फ़ाइल या अन्य आर्टिफैक्ट के कैश्ड संस्करण की खोज करता है। जानकारी: यह ऑपरेटर आपको
- यहां सूचीबद्ध डोमेन के बारे में जानकारी देता है।

सॉफ्टवेयर से जुड़ी अधिकांश चीजों की तरह, नियम भी हैं। Google खोज अलग नहीं है।

- खोज शब्द ऑपरेटर, एक कोलन और कोई स्थान नहीं है। यदि आप साइट के लिए खोज करते हैं: whitehouse.gov, उदाहरण के लिए, आप अपनी खोज को whitehouse.gov तक सीमित रखते हैं। लेकिन अगर आप साइट के लिए खोज करते हैं: whitehouse.gov, आप अपनी खोज को कोलन (:) के बाद के स्थान तक सीमित करते हैं, जो अप्रभावी है।
- आप अपनी खोज से उन परिणामों को हटाने के लिए किसी ऑपरेटर से पहले एक हाइफ़न (-) का उपयोग कर सकते हैं। उदाहरण के लिए, यदि आप जानते हैं कि आप सभी csitech संदर्भों को खोजना चाहते हैं, लेकिन .com स्थान में कोई नहीं चाहते हैं , तो आप अपने परिणामों को सीमित करने के लिए इस खोज को आज़मा सकते हैं: inurl:csitech.co.uk –site.com।
- यदि आपके पास एक खोज शब्द है जो एक से अधिक शब्द है, और आप सभी शब्दों को खोज में शामिल करना चाहते हैं, तो आपको उद्धरण चिह्नों का उपयोग करना चाहिए। उदाहरण के लिए, यदि मैं निक फर्नेक्स की खोज करना चाहता हूं, तो मैं इंटेक्स्ट: "निक फर्नेक्स" को अपनी टेक्स्ट खोज में पहले और अंतिम दोनों नामों को शामिल करने का प्रयास कर सकता हूं।
- Google के अनुसार (https://support.google.com/gsa/answer/4411411#requests), अनुमत खोज शब्दों की संख्या की एक सीमा है। डिफ़ॉल्ट 50 है, और ऊपरी सीमा 150 है। (लेकिन ईमानदारी से, अगर आप 100 से ऊपर की खोज कर रहे हैं

Machine Translated by Google

शर्तें, आपको सहायता की आवश्यकता हो सकती है।)

मेरा विश्वास करें, मैंने यहां जो सूचीबद्ध किया है, उससे कहीं अधिक खोज शब्द और अन्य उपहार हैं। Google एक शक्तिशाली उपकरण है, और मैं इसके हर छोटे से कोने में जाकर बहुत कुछ खर्च कर सकता हूँ। लेकिन हमें अपने OSINT पर वापस जाने की जरूरत है। आइए कुछ उदाहरणों के माध्यम से काम करें और देखें कि हम क्या पा सकते हैं।

जीत के लिए सीमित

जब मैंने इस अध्याय में पहले निक फर्नेक्स के बारे में जानकारी के लिए अपनी खोज को बाधित किया, तो मैं उसके बारे में एक अच्छी छोटी प्रोफ़ाइल बनाने की राह पर था। क्या Google या तो मेरे निष्कर्षों की पुष्टि कर सकता है या और अधिक जानकारी दे सकता है?

मुझे उनके नाम और उनके द्वारा उपयोग किए जाने वाले उपनाम जैसी कुछ जानकारी कम से कम एक सोशल मीडिया आउटलेट पर मिली थी। क्या होगा अगर मैं उन दोनों को एक साथ खोजूं कि क्या मिल सकता है? टेक्स्ट में टाइपिंग :"Nick Furneaux" intext:nickfx को गूगल सर्च बॉक्स में टाइप करने पर परिणाम वही मिलेगा जो चित्र 2-14 में दिखाया गया है।

Machine Translated by Google

चित्र 2-14 0 से 206 in .82 सेकंड फ्लैट

एक सेकंड से भी कम समय में, मेरे पास लक्ष्य पर ठोस 206 परिणाम हैं। Google पर खोज की सुविधाओं में से एक आपके से संबंधित छवियों को देखने में सक्षम होना है

Machine Translated by Google

Google पर खोज की विशेषताएं आपकी खोज से संबंधित छवियों को देखने में सक्षम हो रही हैं। More Images For लिंक पर क्लिक करने से आपको कुछ रोचक परिणाम दिखाई दे सकते हैं। इस मामले में, छवियां मुझे उन पृष्ठों पर ले जा सकती हैं जो निक के बारे में बात करते हैं।

लेकिन मैं निक के बारे में इस जानकारी के बारे में पहले से ही बहुत कुछ जानता हूं, तो देखते हैं कि मुझे और क्या मिल सकता है। मैं खोज शब्द को इंटेक्स्ट में बदलता हूं: "निक फर्नेक्स" इंटेक्स्ट: यूके। परिणाम चित्र 2-15 में दिखाए गए हैं।

Machine Translated by Google

About 1,450 results (0.52 seconds)

Nick Furneaux, Author at CSI Tech
www.csitech.co.uk › Blog
Author Archives: **Nick Furneaux** ... The Advanced RAM Analysis course will be held in Bristol in the **UK** from the 3rd to 6th July 2017. This is a rare chance to ...

CSITech - Computer Forensics
nickfurneaux.blogspot.com/
Posted by **Nick Furneaux** at 12:42 PM 1 comment: ... at http://www.csitech.co.uk/iphone-video-metadata/)http://www.csitech.co.uk/iphone-video-metadata/.

Nick Furneaux | LinkedIn
https://uk.linkedin.com/in/nickfurneaux
Nick Furneaux ... My experience is consulting with, and training, Corporates, Police Forces and other agencies all over the world including **UK**/Europe, Asia and ...

Interview with Nick Furneaux, MD CSITech & Director, Bright Forensics ...
www.forensicfocus.com/nick-furneaux-interview-070509
Jul 5, 2009 - **Nick Furneaux**: I've worked in IT for almost 20 years and around 10 years ... Internet based systems for highly secure environments in the **UK**.

nickfx on Twitter: "Its free tools time. Nick Furneaux has created a little ...
https://twitter.com/nickfx/status/11872595921?lang=en
Apr 9, 2010 - csitech.co.uk .... **Nick Furneaux** has created a little utility for carving out Skype chats from a RAM dump - http://tinyurl.com/yemcncf. 2:41 AM - 9 ...

Fast digital forensics sniff out accomplices | New Scientist
https://www.newscientist.com/.../mg21829156-200-fast-digital-forensics-sniff-out-acc... ▾
May 2, 2013 - "This has the potential to speed up certain investigations," says **Nick Furneaux** of digital forensics lab CSITech in Bristol, **UK**. But he wants to ...

CSITech online training | RAM Analysis training | Computer Memory ...
csitech.learnupon.com/
To sit this course in a classroom with **Nick Furneaux** teaching costs around £1850 (**UK**), however you can now enjoy the class from the comfort of your own ...

Nick Furneaux, director at Bright Forensics Limited, Lymington
www.directorstats.co.uk/director/nick-furneaux/
The DirectorStats.co.uk database includes a single officer named **Nick Furneaux**. Born in May 1969 **Nick Furneaux** is 47 years old. We found 30 filings that ...

चित्र 2-15 क्या हम अभी तक गर्म हो रहे हैं, निक?

पहला परिणाम बताता है कि वह ब्रिस्टल नामक शहर में प्रशिक्षण ले रहा है। अंतिम परिणाम एक कंपनी का नाम प्रदान करता है जो निक अभी भी एक हिस्सा होने के साथ-साथ उसका पूर्ण भी हो सकता है

Machine Translated by Google

एक कंपनी का नाम प्रदान करता है जो निक अभी भी एक हिस्सा हो सकता है और साथ ही साथ उसकी पूरी जन्म तिथि और यहां तक कि एक पता भी हो सकता है - आपने अनुमान लगाया है - ब्रिस्टल।

पेज में परिवार या दोस्तों की एक सूची भी शामिल है, जिनके साथ वह उस कंपनी में काम कर रहा होगा। यह सूचनाओं का खजाना है।

पिछली खोज में "यूके" को "ब्रिस्टल" में बदलने से हमें उसका पोस्टल कोड और यहां तक कि उसके साथ रहने वाले परिवार के अन्य सदस्यों के नाम जैसी जानकारी भी मिल जाएगी।

इससे पहले कि मैं आगे बढ़ूं, यहां एक आखिरी उदाहरण है। आपको क्या लगता है कि यदि आप निम्न Google खोज करते हैं तो पहला परिणाम क्या होगा?

पाठ: "निक फर्नेक्स" साइट: linkedin.com पाठ: ब्रिस्टल

जब मैंने यह खोज की तो मुझे जो पहला परिणाम मिला वह निक का लिंक्डइन पेज था। Google ऑपरेटरों का उपयोग करके, आप अपनी पिछली खोजों से प्राप्त होने वाली छोटी-छोटी जानकारी जोड़ सकते हैं, जब तक कि आपको अपनी ज़रूरत का सटीक टुकड़ा नहीं मिल जाता।

मैं आपको Google की शक्ति के बारे में और अधिक दिखाना चाहता हूं, लेकिन चूंकि निक अभी भी मेरा मित्र है (या कम से कम वह आखिरी बार था जब मैंने जांच की थी), मैं उससे ध्यान हटाकर सामान्य खोजों पर ध्यान केंद्रित करने जा रहा हूं।

लेकिन यह शीर्षक में "निजी" कहता है

क्या आपने आरएसए निजी चाबियों के बारे में सुना है? एक RSA कुंजी एक कुंजी है जो एक मालिकाना एल्गोरिथम पर आधारित होती है। यह दो भागों में आता है: सार्वजनिक कुंजी, जो इसे पहचानने में मदद करती है, और निजी कुंजी, जो राज्य को अनलॉक करती है।

इस परिभाषा के अनुसार, सुरक्षित कनेक्शन स्थापित करने के लिए RSA निजी कुंजियों का उपयोग किया जाता है।

तो, आप सोचेंगे कि यदि आप आरएसए निजी कुंजियों की खोज करते हैं, तो आपको कोई नहीं मिलेगा, है ना? लेकिन निम्नलिखित खोज का उपयोग करना

BEGIN (सर्टिफिकेट|डीएसए|आरएसए) फ़ाइल प्रकार: कुंजी

आपको 3,000 से अधिक परिणाम देता है, जैसा चित्र 2-16 में दिखाया गया है।

Machine Translated by Google

चित्र 2-16 आपने इसे निजी क्यों कहा?

लेकिन यह गोपनीय चिह्नित है

अक्सर, सरकारी संस्थाएं दस्तावेजों को कुछ वर्गीकरणों के साथ चिन्हित करती हैं ताकि यह इंगित किया जा सके कि आम जनता को उन्हें देखना चाहिए या नहीं। "वर्गीकृत" और "शीर्ष गुप्त" जैसे चिह्न आमतौर पर संकेत देते हैं कि दस्तावेज़ सामान्य उपभोग के लिए नहीं हैं। आप मानेंगे कि आपको उनमें से कोई भी ऑनलाइन नहीं मिल रहा है। (आप जानते हैं कि वे उन लोगों के बारे में क्या कहते हैं जो मानते हैं ...)

लेकिन चूंकि मुझे जेल की दीवारों के बाहर जीवन जीना पसंद है, मान लीजिए कि हम सिर्फ यह देखना चाहते हैं कि क्या पासवर्ड वाले कोई दस्तावेज हैं, जो गोपनीय होने चाहिए, है ना?

क्या होगा यदि मैं साइट: gov.ir इंटेक्स्ट: पासवर्ड फाइल टाइप: xls खोजूं? यह मेरी खोज को किसी भी gov.ir डोमेन तक सीमित कर देना चाहिए और उनमें पासवर्ड शब्द के साथ केवल XLS फाइलों की तलाश करनी चाहिए। परिणाम चित्र 2-17 में दिखाए गए हैं।

Your search - **site:gov.ir filetype:xls intext:password** - did not match any documents.

Suggestions:

- Make sure all words are spelled correctly.
- Try different keywords.
- Try more general keywords.
- Try fewer keywords.

चित्र 2-17 क्या गलत हुआ?

हम्म, यह सही नहीं लगता। एक इराकी सरकारी सर्वर में दस्तावेज़ में अंग्रेजी शब्द पासवर्ड क्यों होगा ? आह, लेकिन अगर मैं translate.google.com का उपयोग करूं तो क्या होगा फारसी में शब्द पासवर्ड का अनुवाद करने के लिए साइट? क्या इसने सहायता की? चित्र 2-18 परिणाम दिखाता है।

Machine Translated by Google

चित्र 2-18 बहुभाषी Google खोज

Google की शक्ति वास्तव में यहाँ दिखाई देती है। मुझे फ़ारसी जानने या फ़ारसी में खोजने की भी आवश्यकता नहीं थी। मुझे बस उसे उस शब्द को खोजने के लिए कहना था, और मुझे दस्तावेज़ मिल गए।

वेबकैम: यह आपके अंडरवियर में नाचने का समय है लोगों के घरों में वेबकैम को जोड़ने की इच्छा

में तेजी आई थी। लोग उनका उपयोग अपने बच्चों, दाई और पालतू जानवरों की निगरानी के लिए करते थे; सुरक्षा के लिए; और अधिक।

इनमें से कई कैमरों को डिफ़ॉल्ट सेटिंग्स के साथ बेचा गया था जिससे वे कमजोर और खुले हुए थे। कभी-कभी कैमरों के साथ बेचे जाने वाले सॉफ्टवेयर भी वांछित होने के लिए बहुत कुछ छोड़ देते हैं। उपयोगकर्ता के लिए आसान? हाँ। लेकिन हमलावरों के लिए भी आसान है।

ऐसा ही एक सॉफ्टवेयर वेबकैमएक्सपी था। जैसा कि इसके नाम से संकेत मिलता है, इसे विंडोज एक्सपी, विस्टा, 7, 8, 9, 10, सर्वर 2003, 2008 और 2012 पर चलाने के लिए बनाया गया था। इसकी वेबसाइट के अनुसार, सॉफ्टवेयर का आखिरी अपडेट 2016 में था। इसे ध्यान में रखते हुए यह आज बहुत लोकप्रिय नहीं होना चाहिए, इसलिए आप कल्पना करेंगे कि इन्हें अभी खोजने से आपको बहुत अधिक नहीं मिलेगा, है ना?

सही?!

इसलिए, मैंने intitle:"Webcam 7" inurl:8080 -intext:8080 की खोज की, और चित्र 2-19 परिणाम दिखाता है।

Machine Translated by Google

About 1,240 results (0.65 seconds)

webcam 7
93.157.173.4:8080/
webcam 7. service edition. HomeMulti viewSmartphoneGalleryAdministration. Not logged in. Source 1, Source 2 · Source 3 · Source 5 · Source 6 · Source 7 ...

webcam 7
82.153.23.212:8080/
NDCC-CAM. webcams and ip cameras server for windows. HomeMulti view SmartphoneGalleryAdministration. Not logged in. Source 1, Source 2. JavaScript ...

webcam 7
81.7.87.107:8080/mobile.html
webcam 7. webcams and ip cameras server for windows. Home Not logged in. Source 1. JavaScript, Motion JPEG [Firefox] · Flash JPEG Stream · Flash FLV ...

webcam 7
minside.dyndns.org:8080/
webcam 7. webcams and ip cameras server for windows. HomeMulti view SmartphoneGalleryAdministration. Not logged in. Source 1, Source 2 · Source 3.

webcam 7
216.137.193.126:8080/

webcam 7
livegroningen.nl:8080/
webcam 7. webcams and ip cameras server for windows. HomeMulti view SmartphoneGalleryAdministration. Not logged in. Source 1. JavaScript, Motion JPEG ...

webcam 7
91.204.166.253:8080/mobile.html
webcam 7. webcams and ip cameras server for windows. Home Not logged in. Source 1, Source 2 · Source 3. JavaScript, Motion JPEG [Firefox] · Flash JPEG ...

webcam 7
66.223.166.37:8080/

webcam 7
meteoalcarras.sytes.net:8080/
www.meteoalcarras.com. HomeMulti viewSmartphoneGalleryAdministration. Not logged in. Source 1. JavaScript, Motion JPEG [Firefox] · Flash JPEG Stream ...

webcam 7

चित्र 2-19 ढेर सारे वेबकैम!

दी, इनमें से कई वेबकैम ऑनलाइन होने का इरादा रखते हैं और जनता के देखने के लिए हैं। वे ट्रैफ़िक दृश्यों या वाटरफ़्रंट और अन्य क्षेत्रों को स्ट्रीम कर रहे हैं। लेकिन

Machine Translated by Google

जनता देखने के लिए। वे ट्रैफ़िक दृश्यों या वाटरफ़्रंट और अन्य क्षेत्रों को स्ट्रीम कर रहे हैं। लेकिन ऐसे भी लोग हैं जो निजी इस्तेमाल के लिए वेबकैम सेट करते हैं और उन्हें अपने यार्ड या घरों में खुला छोड़ देते हैं। मुद्दा यह है कि अगर ये वेबकैम ठीक से सुरक्षित नहीं हैं, तो कोई भी थोड़ा सा कौशल वाला व्यक्ति आपको देख रहा होगा, और आपको पता भी नहीं चलेगा।

इंटेल के अन्य स्रोत

आम तौर पर जब मैं इस बिंदु पर पहुंचता हूं, तो लोग डरावनी और जिज्ञासा के मिश्रण के साथ प्रतिक्रिया करते हैं कि आप Google खोज के साथ और क्या बदल सकते हैं। मैं अपने द्वारा की गई प्रत्येक Google खोज को सूचीबद्ध नहीं करना चाहता, लेकिन मैं आपको कुछ ऐसी चीजें बता सकता हूं, जिन्हें मैंने केवल Google खोजों का उपयोग करके आसानी से उजागर किया है:

- अपने मारिजुआना के पौधों को बढ़ते हुए देख रहे किसी लड़के का वेबकैम
- लोगों की निजी तस्वीरें उनके फोन से
- लोगों की साझा संगीत और मूवी निर्देशिकाएं
- दस्तावेज़ जिसमें पूर्ण पासवर्ड, जन्मतिथि और सामाजिक सुरक्षा संख्याएँ हों
- फाइलों में हजारों क्रेडिट कार्ड नंबर
- पूरी तरह से खुला SQL डेटाबेस जानकारी से भरा हुआ है
- ट्रैफिक कैमरों के लिए खुली पहुंच
- पावर ग्रिड और नियंत्रण प्रणाली तक खुली पहुंच
- कई चाइल्ड पोर्नोग्राफी ड्रॉप स्पॉट

सूची लंबी और लंबी हो सकती है।

दो अन्य बातें

यह खंड अकेला ही अपनी पुस्तक हो सकता है। लेकिन इससे पहले कि मैं आगे बढ़ूं और इस अध्याय को समाप्त करूं, अगर मैं दो अन्य चीजों का उल्लेख नहीं करता तो मैं बेपरवाह हो जाऊंगा।

रोबोट कूल हैं

जब मैं एक बच्चा था, मुझे एक रोबोट बहुत बुरा चाहिए था। मैंने सोचा कि अगर मुझे एक मिल जाए तो R2D2 मेरा सबसे अच्छा दोस्त होगा। इस मामले में, मैं उस प्रकार के रोबोट के बारे में बात नहीं कर रहा हूँ।
मैं robots.txt फ़ाइलों की बात कर रहा हूँ।

robots.txt फ़ाइल क्या है ? यह एक फ़ाइल है जिसका उपयोग वेबसाइट के मालिक मकड़ियों को बताने के लिए करते हैं

Machine Translated by Google

या रोबोट जो साइटों को क्रॉल और स्क्रैप करते हैं जो अनुमत है और अनुमत नहीं है। उदाहरण के लिए, किसी robots.txt फ़ाइल में अस्वीकार करें कथनों को देखना असामान्य नहीं है , जो इंगित करता है कि रोबोट को उस फ़ोल्डर को कैश करने की अनुमति नहीं है। उदाहरण के लिए, चित्र 2-20 whitehouse.gov के लिए robots.txt फ़ाइल है ।

Machine Translated by Google

```
User-agent: *
Crawl-delay: 10
# CSS, JS, Images
Allow: /misc/*.css$
Allow: /misc/*.css?
Allow: /misc/*.js$
Allow: /misc/*.js?
Allow: /misc/*.gif
Allow: /misc/*.jpg
Allow: /misc/*.jpeg
Allow: /misc/*.png
Allow: /modules/*.css$
Allow: /modules/*.css?
Allow: /modules/*.js$
Allow: /modules/*.js?
Allow: /modules/*.gif
Allow: /modules/*.jpg
Allow: /modules/*.jpeg
Allow: /modules/*.png
Allow: /profiles/*.css$
Allow: /profiles/*.css?
Allow: /profiles/*.js$
Allow: /profiles/*.js?
Allow: /profiles/*.gif
Allow: /profiles/*.jpg
Allow: /profiles/*.jpeg
Allow: /profiles/*.png
Allow: /themes/*.css$
Allow: /themes/*.css?
Allow: /themes/*.js$
Allow: /themes/*.js?
Allow: /themes/*.gif
Allow: /themes/*.jpg
Allow: /themes/*.jpeg
Allow: /themes/*.png
# Directories
Disallow: /includes/
Disallow: /misc/
Disallow: /modules/
Disallow: /profiles/
Disallow: /scripts/
Disallow: /themes/
# Files
Disallow: /CHANGELOG.txt
Disallow: /cron.php
Disallow: /INSTALL.mysql.txt
Disallow: /INSTALL.pgsql.txt
Disallow: /INSTALL.sqlite.txt
Disallow: /install.php
Disallow: /INSTALL.txt
Disallow: /LICENSE.txt
Disallow: /MAINTAINERS.txt
Disallow: /update.php
Disallow: /UPGRADE.txt
Disallow: /xmlrpc.php
# Paths (clean URLs)
Disallow: /admin/
Disallow: /comment/reply/
Disallow: /filter/tips/
Disallow: /node/add/
Disallow: /search/
Disallow: /user/register/
Disallow: /user/password/
Disallow: /user/login/
Disallow: /user/logout/
Disallow: /experiments/
# Paths (no clean URLs)
Disallow: /?q=admin/
Disallow: /?q=comment/reply/
Disallow: /?q=filter/tips/
Disallow: /?q=node/add/
Disallow: /?q=search/
Disallow: /?q=user/password/
Disallow: /?q=user/register/
Disallow: /?q=user/login/
Disallow: /?q=user/logout/
Disallow: /?q=experiments/
```

Machine Translated by Google

चित्र 2-20 यह बहुत अधिक अस्वीकृति है!

अब एक सेकंड के लिए सोशल इंजीनियर की तरह सोचें। चित्र 2-20 की फाइल आपको क्या बताती है?

आप देख सकते हैं कि कौन-सी निर्देशिकाएँ मौजूद हैं, लेकिन आप यह भी देख सकते हैं कि वे कौन-सी निर्देशिकाएँ नहीं चाहते कि आप उन तक पहुँचें—या वे नहीं चाहते कि Google कैश करे।

इसके अलावा, MySQL या pgpsql जैसी फाइलें इसके निर्माण में साइट पर उपयोग की जाने वाली तकनीक के प्रकार के संकेतक देती हैं।

अब, यदि यह एक वास्तविक लक्ष्य था (जो यह नहीं है - मैं दोहराता हूं, यह नहीं है), हम यह सुनिश्चित करने के लिए उन प्रत्येक निर्देशिका में जाएंगे कि यह उचित रूप से कॉन्फ़िगर किया गया था और बिना प्राधिकरण के हमें अनुमति नहीं दे रहा था। हम उन लॉग्स और फाइलों की जांच करेंगे, यदि वे पहुंच योग्य हैं, यह देखने के लिए कि कहीं कुछ गलत कॉन्फ़िगर तो नहीं किया गया था

सर्वर।

मैंने एक बार एक मध्यम आकार की कंपनी के लिए नौकरी की थी। यह दुर्लभ था "आप जो कर सकते हैं वह करें और देखें कि आप क्या पा सकते हैं, फिर हम पर बिना दस्ताने के हमला करें" प्रकार का परीक्षण। मैंने कुछ OSINT और कुछ Google खोज के साथ शुरुआत की, और मैंने उनकी robots.txt फ़ाइल में पाया कि उनके पास व्यवस्थापक नामक निर्देशिका पर एक अस्वीकार कथन था।

बस इसे जांचने के लिए, मैंने www.company.com/admin टाइप किया, और मेरे झटके के लिए, मुझे बिना किसी प्रमाण-पत्र के अंदर जाने दिया गया! निर्देशिका में CEO की निजी फ़ाइल रिपॉजिटरी थी, और ऐसा प्रतीत हुआ कि उन्होंने इसका उपयोग उन फ़ाइलों को साझा करने के लिए किया जिनकी उन्हें यात्रा करते समय आवश्यकता होगी। इसमें अनुबंध, बैंकिंग डेटा, उसके पासपोर्ट की एक तस्वीर और कई अन्य संवेदनशील विवरण शामिल थे।

मुझे एक अनुबंध मिला जिस पर पिछले कुछ दिनों में हस्ताक्षर किए गए थे। मैंने एक डोमेन खरीदा जो वास्तविक कंपनी के नाम से एक या दो वर्ण अलग था, अनुबंध पर हस्ताक्षर करने वाले व्यक्ति के लिए एक ईमेल सेट किया, और सीईओ को एक दुर्भावनापूर्ण फ़ाइल और एक ईमेल के साथ फ़िश किया जिसमें कहा गया था: "मुझे यकीन नहीं है कि मैं पूरी तरह से हस्ताक्षरित अनुबंध के साथ उत्तर दिया, लेकिन खंड 14.1ए पर एक प्रश्न है। क्या आप कृपया इसे अंदर देख सकते हैं और मुझे बता सकते हैं?"

15 मिनट के भीतर, सीईओ के पास ईमेल था, उसे खोला और समझौता किया गया। वह तब फर्जी पते पर ईमेल कर रहा था, जिसमें कहा गया था कि अनुबंध नहीं खुलेगा, और यह बस क्रैश होता रहा। पेनिट्रेशन टेस्ट (उर्फ पेन टेस्ट), जिसमें एक सप्ताह का समय लगना था, लगभग तीन घंटे में समाप्त हो गया।

मैंने सीईओ को फोन किया और हमारी बातचीत कुछ इस तरह हुई:

सीईओ: नमस्कार

अरे, पॉल। सोशल-इंजीनियर पर यह क्रिस ओवर है। मैं तुमसे बात करना चाहता था

Machine Translated by Google

मैं: अरे, पॉल। सोशल-इंजीनियर पर यह क्रिस ओवर है। मैं तुमसे बात करना चाहता था पेन टेस्ट के बारे में...

सीईओ: हा! इतनी जल्दी हार मान लेना, क्रिस? मुझे पता था कि हम तोड़ने के लिए एक कठिन अखरोट थे।

मैं: ठीक है, पॉल, हमारे पास पहले से ही आपका पासपोर्ट, जन्म तिथि, क्रेडिट कार्ड, आपके बैंकों तक पहुंच और नेटवर्क पर एडमिन क्रेडेंशियल्स के साथ एक रिमोट शेल है। मैंने सोचा कि मुझे फोन करना चाहिए और देखना चाहिए कि क्या आप वास्तव में मुझे सप्ताह के लिए जारी रखना चाहते हैं?

सीईओ: चलो! आप इसे बना रहे हैं !! यह अभी कुछ घंटे पहले शुरू हुआ है। बोलो, कौन है वह हारा हुआ जिसने क्लिक करके खोल दिया? मुझे उसके साथ शब्द चाहिए।

मी वेल, पॉल...। (मैंने जोर से निगल लिया, यकीन नहीं होता कि क्या मैं अपने दिमाग में जो मजाक कर रहा था, वह कर सकता हूं।) मैं उस पर बहुत कठोर नहीं जाऊंगा; वह बहुत अच्छा लड़का है।

सीईओ: अरे हाँ? WHO?

मैं: पॉल, यह तुम हो।

फिर मैंने उसे हर विवरण समझाया, और वह जल्दी से समझ गया कि क्या हुआ था।
यह विशेष पेन परीक्षण बड़े पैमाने पर एक robots.txt फ़ाइल और एक गलत निर्देशिका के कारण जीता गया था ।

इट्स ऑल अबाउट द मेटा, बेबी ऑक्सफोर्ड डिक्शनरी

के अनुसार, मेटा को "खुद को या अपनी शैली के सम्मेलनों को संदर्भित करते हुए" के रूप में परिभाषित किया गया है; आत्म-संदर्भित। तो, मेटाडेटा वस्तुतः डेटा के बारे में डेटा है। बहुत प्रारंभिक-एस्क्यू, नहीं?

मुझे इसे और सरलता से समझाएं। मेटाडेटा एक आर्टिफैक्ट के बारे में जानकारी है जो आपको खोज में मिलती है। कई बार, वह डेटा कुछ बहुत ही रोचक तथ्य प्रदान करता है - कई ऐसे जो जानबूझकर नहीं डाले गए होंगे।

मान लीजिए कि मैं पासवर्ड के बारे में जानकारी वाली .doc फ़ाइलों को खोजने के लिए एक बहुत ही सौम्य Google खोज करता हूँ । मुझे फाइनलपासवर्डपॉलिसी नाम का यह छोटा सा दस्तावेज मिला है । मेटाडेटा क्या प्रकट करेगा? चित्र 2-21 पर एक नज़र डालें ।

Machine Translated by Google

चित्र 2-21 "व्हाट्स-ए मेटा यू?" (देखिए मैंने यहां क्या किया?)

यह मेटाडेटा हमें वह दिनांक और समय देता है जब इसे बनाया गया था, अंतिम व्यक्ति जिसने इसे सहेजा था, लेखक का नाम/शीर्षक, फ़ाइल में कितने संशोधन हुए हैं, और कुछ अन्य जानकारी जिनका मैं यहाँ उल्लेख नहीं कर रहा हूँ। आप सोच रहे होंगे, "तो क्या?"

ठीक है, बस नाम और दस्तावेज़ का प्रकार जो कि कुछ है, एक सामाजिक इंजीनियर के लिए बुद्धि का बड़ा टुकड़ा हो सकता है। इस बारे में सोचें: क्या होगा यदि एक सोशल इंजीनियर को आपके द्वारा हाल ही में जारी की गई एक नई मानव संसाधन नीति मिल जाए? मेटाडेटा से पता चलता है कि नीति को पिछली बार कब संशोधित किया गया था (इस मामले में, यह एक महीने पुराना भी नहीं था), इसे किसने लिखा था, और इसे कब जारी किया गया था। बेशक, नीति की जानकारी दस्तावेज़ में भी है। क्या आपको लगता है कि एक फ़िशिंग ईमेल जो उस व्यक्ति की ओर से आता है जिसने नीति लिखी है और जिसमें नीति के लिए एक अद्यतन शामिल है, कुछ क्लिक प्राप्त करेगा?

चित्र 2-22 पर एक नज़र डालें ।

Machine Translated by Google

चित्र 2-22 "नहीं, वास्तव में। व्हाट्स-ए मेटा यू?!

सबसे पहले, आप फिर से सोच रहे होंगे, “ठीक है। तो, क्या हम इस आदमी को हॉट सॉस के कूपन के साथ फिश करने वाले हैं?" नहीं, लेकिन मेटाडेटा पर एक नज़र डालें, जो चित्र 2-23 में दिखाया गया है।

चित्र 2-23 उत्तर है ...

Machine Translated by Google

जब आप एक सहज दिखने वाली तस्वीर ऑनलाइन पाते हैं, तो मेटाडेटा आपको कैमरे के प्रकार, तारीख, समय और जीपीएस निर्देशांक के बारे में जानकारी देता है कि इसे कहाँ लिया गया था। जब आप उन निर्देशांकों को Google मानचित्र में डालते हैं... ठीक है, चित्र 2-24 देखें ।

चित्र 2-24 यदि आप मुझसे पूछें तो यह बहुत ही आकर्षक है।

नक्शा पेपे के रेस्तरां के पार्किंग स्थल को दिखाता है, जो हॉट सॉस के उस ब्रांड के एक बहुत बड़े उपयोगकर्ता के रूप में होता है।

तो, एक आदमी ने तस्वीर लेने के लिए अपने स्मार्टफोन का इस्तेमाल किया। उनके स्मार्टफोन में जीपीएस चालू था और कैमरा ऐप को फोटो फाइल के बैक एंड में सभी मेटाडेटा को एम्बेड करने से नहीं रोकता था। जब उन्होंने तस्वीर को अपने सोशल मीडिया पर अपलोड किया, तो फाइल में यह सारी जानकारी थी, इसलिए इसे भी दुनिया के लिए जारी किया गया।

क्या आप अभी तक प्रभाव देख सकते हैं? कल्पना कीजिए कि यह आपका दोस्त नहीं है जिसके साथ आप रात का खाना खा रहे हैं, बल्कि निम्न में से एक है:

- एक बड़ी यूटिलिटी कंपनी का सीईओ जिसे एक राष्ट्र-राज्य द्वारा निशाना बनाया जा रहा है

Machine Translated by Google

आक्रमण करना

- एक अरबपति का सचिव जिसके पास अपने बैंकों और स्थानांतरण प्राधिकरण की जानकारी है
- आपकी 15 साल की बेटी खुद की शरारती तस्वीरें ले रही है

अब क्या आप निहितार्थ देख सकते हैं? आपने चाहे किसी भी परिदृश्य के बारे में सोचा हो, यह आसानी से सुलभ जानकारी जल्दी खतरनाक हो जाती है।

मैंने अपनी टीम के साथ एक काम किया जिसमें हमें OSINT प्रदर्शन करने और फिर रक्षा क्षेत्र में एक उच्च-स्तरीय लक्ष्य पर हमला करने का काम सौंपा गया था। लक्ष्य आदमी से समझौता करना नहीं था, बल्कि कार्रवाई करने की उसकी इच्छा के स्तर का परीक्षण करना था जो उसे नहीं करना चाहिए। शैक्षिक उद्देश्यों के लिए, हमें किए गए किसी भी कॉल और किसी भी क्लिक-थ्रू को रिकॉर्ड करना था।

लाइट OSINT हमें उनके सोशल मीडिया पेज तक ले गया। जब हमें पता चला कि वह एक विपुल ट्वीटर था, तो हमें गंदगी का सामना करना पड़ा, और वह जीपीएस के साथ अपने ब्रांड-नए iPhone का उपयोग करना पसंद करता था। यह क्यों इतना महत्वपूर्ण है? ट्विटर ने हमें पूरे दिन अपने स्थान को ग्राफ़ करने की इजाजत दी क्योंकि वह हर उस स्थान से ट्वीट करता था जहां वह गया था। कुछ ही घंटों में हमें निम्नलिखित बातें पता चल गईं:

- हर सुबह कॉफी के लिए रुकने की उनकी पसंदीदा जगह
- घर जाने से पहले वह जिस जिम में जाता था
- उनके दो पसंदीदा रेस्तरां
- उनके घर का पता
- उसे शहर के ट्रैफिक से कितनी नफरत थी

और भी बहुत कुछ OSINT था, लेकिन पूर्ववर्ती सूची की जानकारी हमारे हमलों में महत्वपूर्ण थी। सबसे पहले, हमें एक ऐसा डोमेन मिला जो मूल रूप से उसके जिम के डोमेन से एक अक्षर अलग था। हमने एक त्वरित ईमेल सेट किया जिसने उन्हें बताया कि हम सभी खातों को अपडेट कर रहे हैं, और उनकी क्रेडिट कार्ड जानकारी अब मान्य नहीं है। हमने उसे "अभी अपनी क्रेडिट कार्ड जानकारी दर्ज करने के लिए लॉग इन करने" के लिए कहा, जिसने उसे बहुत जल्दी क्लिक करने के लिए प्रेरित किया।

यह जानते हुए कि पृष्ठ 404 पर जा रहा है, हमने क्लिक देखने तक प्रतीक्षा की, और फिर हमने उसे फ़ोन पर कॉल किया। बातचीत कुछ इस तरह रही:

कॉलर: हैलो। क्या यह मिस्टर स्मिथ हैं?

हां यह है। यह कौन है?

Machine Translated by Google

लक्ष्य: हाँ, यह है। यह कौन है?

कोलर: यह कोल्ड्स जिम में सारा खत्म हो गया है। हमने अपने सिस्टम अपग्रेड के बारे में आज पहले एक ईमेल भेजा था। खैर, ईमेल में गलत यूआरएल था, इसलिए हम अपने ग्राहकों को माफी मांगने के लिए बुला रहे हैं। मैं आपको एक नया लिंक भेज सकता हूं या आपका क्रेडिट कार्ड ले सकता हूं और इसे आपके लिए अपडेट कर सकता हूं। आपके लिए क्या आसान है?

लक्ष्य: कोई बात नहीं, सारा, यह मेरा कार्ड नंबर है।

कॉलर: धन्यवाद, मिस्टर स्मिथ! आपसे आज रात को मिलते हैं!

इस हमले ने काम किया क्योंकि यह उससे परिचित विषयों पर प्रहार करता था, और यह विश्वसनीय था।
बस थोड़े से OSINT, एक फिश, और एक कॉल के साथ, हमारे पास एक क्लिक, एक क्रेडिट कार्ड नंबर, और अन्य पांच वैक्टर तैयार थे, जब हमें उनकी आवश्यकता थी।

मेटाडेटा एक सामाजिक इंजीनियर के लिए शक्तिशाली और बहुत उपयोगी है, इसलिए मेरा सुझाव है कि आप OSINT के दौरान प्राप्त होने वाली प्रत्येक फ़ाइल पर इसकी जांच करना सुनिश्चित करें।

यह चुनौतीपूर्ण हो सकता है, खासकर जब आप बड़ी संख्या में फाइलों के साथ काम कर रहे हों। मुझे व्यक्तिगत रूप से FOCA (www.elevenpaths.com/labstools/foca/index.html) जैसे
टूल का उपयोग करना पसंद है। और माल्टेगो (www.paterva.com/web7) इस काम को आसान बनाने के लिए।

हालाँकि मैंने वादा किया था कि मैं इस पुस्तक के किसी भी उपकरण में बहुत अधिक गहराई में नहीं जाऊँगा, मुझे लगता है कि कम से कम संक्षिप्त रूप से इन और दो अन्य उपयोगी उपकरणों को कवर करना अनिवार्य है, जो मैं अगले भाग में करूँगा।

व्यापार के उपकरण

जैसा कि मैंने अध्याय 1 में कहा है , मैंने इस पुस्तक में उपकरणों पर बहुत अधिक ध्यान न देने का निर्णय लिया, क्योंकि उपकरण अक्सर बदलते रहते हैं।

हालाँकि, चार उपकरण हैं जो पिछले 5 से 10 वर्षों से मेरे टूल चेस्ट में बने हुए हैं, और मुझे लगा कि उनका उल्लेख न करना भी मेरे लिए गलत होगा।
हालाँकि ये उपकरण लंबे समय तक बने रहे, लेकिन उनके इंटरफ़ेस और कार्यक्षमता में परिवर्तन हुए हैं। यदि मैं प्रत्येक विशेषता को पढ़ने में बहुत अधिक समय लगाता, तो जब तक आप इस पुस्तक को प्राप्त करते, तब तक जानकारी पुरानी हो चुकी होती।

इसके बजाय, मैं आपको टूल की वेबसाइटों के बारे में बताऊँगा जहाँ आप ट्यूटोरियल प्राप्त कर सकते हैं और नवीनतम और महानतम विकासों के बारे में जानकारी रख सकते हैं। मैं वादा करता हूं, यह दौरा जल्दी होगा, लेकिन यह पहेली का एक आवश्यक हिस्सा है जिसे आप छोड़ना नहीं चाहेंगे।

तय करना

Machine Translated by Google

मुझे अपने अच्छे दोस्त डेविड कैनेडी के साथ हुई बातचीत याद आ रही है। मैं उसे अपनी इच्छा के बारे में बता रहा था कि मेरे पास एक ऐसा टूल है जो मुझे किसी को फिश करने और स्वचालित रूप से उन्हें पेलोड फीड करने, क्रेडेंशियल्स हड़पने या किसी वेबपेज को क्लोन करने की अनुमति देता है।
डेव की प्रतिक्रिया थी, "मुझे लगता है कि मैं ऐसा कर सकता हूं।"

पूरे 24 घंटे भी नहीं बीते थे कि उसके पास एक प्रोटोटाइप था। उस क्षण से, डेव ने एसईटी, या सोशल इंजीनियर्स टूलकिट कहा, जैसे कि यह जीवन का मिशन था।

वह हर समय अपडेट जारी करता है-ऐसा लगता है कि हर दिन-और उसके पास अंतर्निहित विशेषताएं हैं जो मेरे मूल छोटे विचारों को वास्तव में लंगड़ा लगती हैं। यह एक अद्भुत टूल है जिसके दो मिलियन से अधिक डाउनलोड हैं।

आप www.trustedsec.com/social Engineer-toolkit से टूल के साथ-साथ निर्देश भी प्राप्त कर सकते हैं ।

IntelTechniques

ठीक है, यह वास्तव में एक "टूल" नहीं है, जितना कि यह अद्भुत खोज इंजनों का एक संग्रह है जिसे मेरे अच्छे दोस्त माइकल बैज़ेल ने एक साथ रखा है।

माइकल कुछ चीजों का विशेषज्ञ है, लेकिन उनमें से दो हैं जो वह वास्तव में खाता है, सांस लेता है और सोता है: इंटरनेट पर लोगों को ढूंढना और उन लोगों से छिपाना जो इंटरनेट पर आपको ढूंढ रहे हैं। ईमानदारी से, एक बार माइकल ने मुझसे कहा था कि अमेज़ॅन से चीजें खरीदने के लिए, मुझे मेक्सिको में एक डमी कंपनी स्थापित करनी चाहिए, ताकि मुझे ऐसे क्रेडिट कार्ड मिल सकें जो मुझसे जुड़े नहीं हैं।

माइकल ने उपकरणों का एक अद्भुत संग्रह स्थापित किया है जो सोशल मीडिया, फोन नंबर, आईपी पते और यहां तक कि रिवर्स इमेज से सब कुछ खोजता है। आप इन उपकरणों को https://inteltechniques.com/menu.html पर पा सकते हैं, और मेरा सुझाव है कि आप उस साइट पर काफी समय व्यतीत करें।

नाकाबंदी करना

FOCA का मतलब फ़िंगरप्रिंटिंग ऑर्गनाइज़ेशन विद कलेक्टेड आर्काइव्स है। 2010 में DEF CON 18 में वापस, ब्राजील के हैकर्स के एक छोटे समूह ने टूल जारी किया और तूफान से इंटरनेट ले लिया।

आज तक, दुनिया में FOCA जैसा कुछ और नहीं है। यह केवल Windows का उपकरण है जो पिछले कुछ वर्षों में कुछ गंभीर उतार-चढ़ाव से गुजरा है। एक बिंदु पर, मैंने इसका उपयोग बंद कर दिया क्योंकि कुछ समय के लिए कोई अद्यतन नहीं था, और इसे चलाने वाले किसी भी व्यक्ति से संपर्क करने का कोई तरीका नहीं था (और उपकरण खुला स्रोत नहीं था)।

फिर ElevenPaths के लोगों ने इस परियोजना को अपने हाथ में ले लिया। उन्होंने एक अद्यतन किया और

Machine Translated by Google

इसे अपनी वेबसाइट https://
www.elevenpaths.com/labstools/foca/index.html पर जारी किया । अफसोस की बात है, एफओसीए अभी भी केवल विंडोज़ है, लेकिन यदि आप विंडोज़ पर नहीं हैं, तो वर्चुअल मशीन स्थापित करना उचित है।

जिस गति से एफओसीए फाइलों को पकड़ता है और उपयोगी मेटाडेटा को मिटा देता है वह अद्भुत है।
इसकी जांच - पड़ताल करें।

माल्टेगो: द ग्रैंडडैडी ऑफ देम ऑल

Maltego के लिए एक infomercial की तरह लगने के जोखिम पर, मुझे यह टूल पसंद है । मैं वास्तव में करता हूँ। Paterva के लोग कुछ ऐसा करते हैं जो आप शायद ही कभी देखते हैं: वे एक अद्भुत उपकरण बनाते हैं, एक छोटा मुक्त संस्करण जारी करते हैं (जो कि उतना ही अद्भुत है), और व्यावसायिक संस्करण को अद्यतन रखते हैं, इसलिए यह हमेशा आगे बढ़ता है और बहुत उपयोगी होता है।

माल्टेगो क्या है, आप पूछें? यह एक ऐसा टूल है जो आपको ऑनलाइन स्रोतों से डेटा एकत्र करने में मदद करता है और फिर आपको इसे प्रदर्शित करने के लिए एक इंटरैक्टिव ग्राफ़ देता है। यह आपको खुफिया जानकारी के सार्वजनिक स्रोतों को सूचीबद्ध करने, पदचिह्न, जांच करने और कनेक्शन बनाने में मदद कर सकता है।

माल्टेगो मेरे काम को अन्यथा की तुलना में बहुत आसान बना देता है, और यह टूल उपयोग करने में आसान और मजेदार है। इसके अलावा, Paterva (माल्टेगो बनाने वाली कंपनी) के लोग अद्भुत प्रशिक्षण वीडियो और पाठ्यक्रम पेश करते हैं। अंत में, माल्टेगो हर प्लेटफॉर्म के लिए बना है।

आप इसे देख सकते हैं और सीधे Paterva की वेबसाइट www.paterva.com/web7/downloads.php#tab-2 से इसे डाउनलोड कर सकते हैं। मेरा सुझाव है कि आप माल्टेगो क्लासिक से शुरुआत करें।

सारांश

ज्ञान निश्चित रूप से शक्ति है, और OSINT की तुलना में आपके लक्ष्यों के ज्ञान का कोई बेहतर स्रोत नहीं हो सकता है। यदि आप इस अध्याय के सिद्धांतों का पालन करते हैं, अभ्यास करते हैं, और उन कौशलों को सुधारते हैं, तो आप एक मास्टर बन सकते हैं और पूरे इंटरनेट पर छिपे हुए सूक्ष्म विवरणों को खोज सकते हैं।

आपने सभी OSINT किए हैं। आपने हर टुकड़े को कलात्मक रूप से सूचीबद्ध, एकत्र और प्रलेखित किया है। आपको लगता है कि आपको वह टुकड़ा मिल गया है जो आपका वेक्टर होगा, और आपको अपना बहाना तैयार करना शुरू करना होगा। आपके द्वारा प्राप्त किए गए डेटा का विश्लेषण और लक्ष्य की संचार शैली के बारे में प्रमुख संकेतकों की तलाश कैसे मदद करेगी? यही अगले अध्याय का विषय है।

Machine Translated by Google

3
संचार के माध्यम से लोगों की रूपरेखा: (या आपके खिलाफ अपने शब्दों का उपयोग करना)

प्रभावी ढंग से संवाद करने के लिए, हमें यह महसूस करना चाहिए कि जिस तरह से हम दुनिया को देखते हैं, हम सभी अलग हैं और इस समझ का उपयोग दूसरों के साथ हमारे संचार के लिए एक मार्गदर्शक के रूप में करते हैं।

—टोनी रॉबिंस

जब मैंने सोशल इंजीनियरिंग: द आर्ट ऑफ़ ह्यूमन हैकिंग (विले, 2010) लिखा , तो मैंने संचार मॉडलिंग के बारे में लार्स कंसल्टिंग के मालिक क्रिस निकर्सन के साथ बात करने में काफी समय बिताया। वह काफी कुशल हैं और उन्हें विषय की गहरी समझ है।

उन्होंने वास्तव में मुझे इस विषय में गहराई से जाने और सामाजिक इंजीनियरों द्वारा संचार के कुछ तरीकों को समझने में मदद की। दिन के अंत में, मैं संचार मॉडलिंग को निम्नलिखित प्रमुख बिंदुओं पर उबाल सकता हूं:

- हमेशा एक स्रोत होता है।
- एक संदेश है।
- एक चैनल है।
- एक रिसीवर है।

यदि आप इनमें से किसी एक को खो रहे हैं, तो आपके पास संचार नहीं है। चाहे आप शैनन-वीवर मॉडल को देखें या संचार के बेर्लो के सेंडर-मैसेज-चैनल रिसीवर (एसएमसीआर) मॉडल को देखें, उनके सिद्धांत समान हैं।

इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप किससे परिचित हैं, इन वर्षों में मैंने जो कुछ सीखा है, वह यह है कि आप जिस सटीक मॉडल का उपयोग करते हैं, वह वास्तव में कोई मायने नहीं रखता है। मुझे पता है, मुझे पता है - आप में से कुछ शायद इस किताब को गलियों में जलाने के लिए तैयार हैं, लेकिन यहाँ मैं ऐसा क्यों कह रहा हूँ।

यदि आप इस पुस्तक के सिद्धांतों को संबंध, प्रभाव, संचार रूपरेखा आदि के संबंध में लागू करते हैं, और जिस व्यक्ति से आप संवाद कर रहे हैं वह संदेश प्राप्त कर रहा है, तो यह काम करेगा । यदि आप इन सिद्धांतों का उपयोग उस तरह से करते हैं जैसे आप व्यक्ति हैं

Machine Translated by Google

के साथ संचार करना चाहता है के साथ संवाद किया जाना है, संचार ठीक उसी तरह चलेगा जैसे आप चाहते हैं कि यह चले।

अतिरिक्त जानकारी

1947 में, क्लाउड शैनन और वारेन वीवर ने संचार के शैनन वीवर मॉडल को विकसित किया, जिसे "सभी मॉडलों की जननी" भी कहा जाता था। पंद्रह साल बाद, डेविड बेर्लो ने उस मॉडल पर विस्तार किया और SMCR संचार मॉडलिंग टूल बनाया। बाद में डी.सी

Barnlund ने इन उपकरणों को संयुक्त और सरलीकृत किया, एक संचार मॉडल बनाया जिससे आज हम में से अधिकांश परिचित हैं। Barnlund का सिद्धांत संचार सिद्धांत, द्वितीय संस्करण (रूटलेज, 2008) में अध्याय 4, "संचार का एक लेन-देन मॉडल" के रूप में शामिल है ।

यहाँ संदर्भ है: https://
www.taylorfrancis.com/books/e/9781351527538/chapters/10.4324%2F97813 5]

हां, मुझे पता है कि यह एक साहसिक दावा है, और मेरा मतलब यह नहीं है कि यह 1 + 1 के 2 के बराबर होने जितना आसान है।

यह जटिल हो सकता है। कई बार हम अपने ही रास्ते में आ जाते हैं। उदाहरण के लिए, मैं बहुत सीधा संचारक हूं। इस वजह से, मुझे कोई फर्क नहीं पड़ता कि कोई मुझे बताए कि मैंने जो कुछ किया वह सबसे अच्छा नहीं था- कुंजी यह है कि आपको मुझे यह बताने की ज़रूरत है कि कैसे सुधार किया जाए। मैं दूसरों के साथ भी इस तरह से संवाद करता हूं, जो बहुत सारी समस्याएं पैदा कर सकता है जब मैं किसी ऐसे व्यक्ति के साथ संवाद कर रहा हूं जो सीधापन पसंद नहीं करता।

अपनी संचार प्रोफ़ाइल को चलते-फिरते बदलना आसान नहीं है, हालाँकि कुछ लोगों के लिए यह दूसरों की तुलना में आसान है। चुनौती तब होती है जब हम सहज और तनावमुक्त हो जाते हैं क्योंकि हमारा दिमाग उन सभी रासायनिक प्रतिक्रियाओं को ट्रिगर करता है जो हम अपने लक्ष्यों में चाहते हैं, और उन्हीं प्रतिक्रियाओं के कारण हम अपने "कम्फर्ट जोन" में वापस आ सकते हैं।

मुझे इसे इस तरह से स्पष्ट करने दें: क्या आपको याद है कि एक युवा वयस्क (या पूर्ण विकसित) के रूप में आपने पहली बार कुछ नया करने की कोशिश की थी? एक नए प्रकार का भोजन, मान लीजिए। चूँकि मेरे बच्चे छोटे थे, मेरी पत्नी और मैंने उन्हें हमेशा कम से कम एक बार कुछ करने की कोशिश करने के लिए प्रोत्साहित किया। उन्हें इसे पसंद करने या इसे खत्म करने की ज़रूरत नहीं थी, लेकिन हमने कहा कि अगर आप कोशिश नहीं करते हैं तो आप निर्णय नहीं ले सकते।

एक साल, हमने एक परिवार के रूप में हांगकांग की यात्रा की। हम एक रेस्तरां में गए, और

Machine Translated by Google

एक साल, हमने एक परिवार के रूप में हांगकांग की यात्रा की। हम एक रेस्तरां में गए, और मेरी बेटी ने मेनू पर एक आइटम देखा जिसने उसे साज़िश की - इसे "संपूर्ण कबूतर" कहा गया। उसने मुझसे पूछा कि क्या वह इसे आजमा सकती है। मेरा पहला झुकाव यह कहना था, "सचमुच, वे गंदे पक्षी?" लेकिन मुझे जल्दी ही बच्चों को नई चीजों को आजमाने के लिए प्रोत्साहित करने की हमारी प्रथा याद आ गई।

मेरी बेटी ने कबूतर का आर्डर दिया, और फिर उसने मेरी तरफ देखा और कहा, "पिताजी, आप कौन सी नई चीज़ आज़माने जा रहे हैं?" मुझे समुद्री ककड़ी से हमेशा से दिलचस्पी रही है, हालांकि मुझे यकीन नहीं है कि मैं कभी इसे खाना चाहता था। हानिरहित लगता है ना?

चित्र 3-1 में मेरी बेटी को अपने कबूतर को चबाते हुए दिखाया गया है, लेकिन मेरे पास ऐसी कोई छवि नहीं है जो आपको दिखाती हो कि जब मैंने समुद्री ककड़ी खाई तो क्या हुआ। वे मूल रूप से विशाल स्लग हैं जो समुद्र में रहते हैं, इसलिए अपनी कल्पना का प्रयोग करें।

चित्र 3-1 और हाँ, कबूतर का सिर शामिल किया गया था।

हांगकांग में मेरे परिवार की खाने की आदतों के बारे में इस उपाख्यान का संचार मॉडलिंग से क्या लेना-देना है? ठीक है, जैसे ही मैंने उस चीज का स्वाद चखा जो मेरे लिए असहज थी (और मेरी राय में काफी घृणित), मैं कुछ बहुत ही "अमेरिकन" की तलाश में चला गया। क्यों? यह परिचित और आरामदायक था।

Machine Translated by Google

संचार बहुत कुछ ऐसा है। पहली बार जब आप कुछ नया करने की कोशिश करने के लिए अपने सुविधा क्षेत्र से बाहर निकलते हैं, तो आप असहज हो सकते हैं और अपने सुविधा क्षेत्र में पीछे हटना चाहते हैं, खासकर अगर अनुभव आश्चर्यजनक नहीं है। हालांकि, अपने कम्फर्ट जोन में नहीं रहना महत्वपूर्ण है। जितना अधिक आप किसी चीज़ का प्रयास करते हैं, उतनी ही अधिक संभावना होती है कि यह आपके उपकरण के शस्त्रागार का हिस्सा बन जाए।

मजेदार तथ्य

मैंने समुद्री ककड़ी को चार बार आज़माया है, और हर बार पहली बार की तरह ही घृणित था। यह संचार मॉडलिंग से संबंधित नहीं है, लेकिन मुझे लगा कि आप जानना चाहेंगे।

एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में संचार में महारत हासिल करने में आपकी मदद करने के लिए, मैं इस अध्याय में निम्नलिखित प्रमुख घटकों पर चर्चा करता हूँ:

- दृष्टिकोण पर एक व्यक्ति क्या सोच रहा है यह समझना
- DISC को जानना
- अपनी DISC शैली को मॉडल करने के तरीके को समझना
- अपने लाभ के लिए DISC का उपयोग करना

इस पुस्तक के अन्य अध्यायों में, उसी अध्याय में कुछ कौशल दूसरों से स्वतंत्र हैं, लेकिन इस अध्याय के लिए, सभी कौशल एक साथ बंधे हैं और एक दूसरे के महत्वपूर्ण अंग हैं। आइए यह समझने के साथ शुरुआत करें कि कोई व्यक्ति दृष्टिकोण पर क्या सोच रहा है।

दृष्टिकोण

जब मैं अपने पांच दिवसीय एडवांस्ड प्रैक्टिकल सोशल इंजीनियरिंग पाठ्यक्रम पढ़ाता हूं, तो अनिवार्य रूप से बहुत सारे छात्रों को एक क्षेत्र के साथ समस्या होती है: दृष्टिकोण।

यह आपके और एक अजनबी के बीच बातचीत के पहले महत्वपूर्ण क्षण हैं जो बाकी के जुड़ाव के लिए टोन सेट करेंगे। इस बात को पुख्ता करने के लिए मैं आपको एक विशेष रूप से शर्मनाक असफल कहानी सुनाता हूं।

एक दिन कक्षा के बाद, मैं अपने अच्छे दोस्त रोबिन ड्रेकी और छात्रों के एक समूह के साथ था। मुझे उन्हें यह दिखाने की चुनौती दी गई कि एक पूर्ण अजनबी से संपर्क करना कितना "आसान" हो सकता है। से मिली सकारात्मकता के कारण काफी ऊंचा महसूस कर रहा हूं

Machine Translated by Google

पूरी तरह अजनबी। कक्षा से सभी सकारात्मकता, पूरे दिन शिक्षण से बहने वाली डोपामाइन, और लंबित सफलता की एड्रेनालाईन भीड़ के कारण मैं बहुत ऊंचा महसूस कर रहा था, मैं अपने शानदार कौशल का उपयोग करके उन्हें यह दिखाने के लिए तैयार था कि एक सामाजिक इंजीनियर बनना कितना आसान है .

हम में से लगभग सात या आठ एक लॉबी में खड़े होकर इस बात पर चर्चा कर रहे थे कि मैं कैसे पहुँचूँगा, और रॉबिन ने कहा कि वह मेरे लिए मेरा लक्ष्य चुन लेगा। मैं 6″3″ लंबा हूं, और रॉबिन ने मुझसे लगभग 2 फीट पीछे एक कुर्सी पर बैठे एक छोटे आदमी को चुना। वह सोफे पर बैठा पढ़ रहा था और किसी का इंतजार कर रहा था।

अब, बस दृश्य के इस हिस्से को अपने दिमाग में रखें और विचार करें कि मेरे लिए सबसे अच्छा तरीका क्या होगा। पीछे से? मत्स्यावरोध नहीं! यह आदमी को चौंका देगा और भय पैदा करेगा। सीधे सामने खड़े हो? फिर नहीं। उसे ऊपर देखना होगा, अपनी गर्दन पर दबाव डालना होगा, और वह बेचैनी बातचीत को प्रोत्साहित नहीं करेगी। आपको इसे कैसे करना होगा? एक सेकंड लो।

ठीक है, जब रॉबिन ने मुझे अपना लक्ष्य बताया, तो मैं बिना सोचे-समझे इधर-उधर हो गया और कहा (न्यूयॉर्क के अपने उच्च उच्चारण में): "अरे, तुम कैसे हो?! क्या मैं आपसे एक त्वरित प्रश्न पूछ सकता हूँ?"

जिस तरह से मैंने इधर-उधर कोड़े मारे और मेरे जोरदार परिचय से वह आदमी इतना चौंक गया कि वह अपनी कुर्सी पर बहुत पीछे झुक गया, अपना संतुलन खो बैठा और गिर गया। मैं उसके पास गया, शर्मिंदा और चिंतित था कि उसे चोट लगी है। बिना सोचे-समझे, मैंने कहा, "मुझे तुम्हारी मदद करने दो।" वह मेरी अपेक्षा से बहुत हल्का था, और मैंने उसे और कुर्सी को ऊपर उठाया लेकिन बहुत अधिक बल का प्रयोग किया, जिससे वह फर्श पर आगे की ओर उछला।

उसने ऊपर देखा और चिल्लाया, "मुझे अकेला छोड़ दो यार! तुम्हारे साथ क्या गलत है ?! (लेकिन उसने हेक शब्द का इस्तेमाल नहीं किया , और उसकी आवाज में गुस्सा चरम पर था।)

मैं उससे दूर हो गया और कहा, "मुझे वास्तव में खेद है, सर।" जब छात्रों के समूह ने मेरा मज़ाक उड़ाया तो मैं अपना सिर शर्म से लटकाए वापस लॉबी की ओर चला गया।
रॉबिन इतनी जोर से हंस रहा था, वह रो रहा था और मैं हार गया था।

इस तरह के वर्षों के अनुभव, इस तरह की ढेर सारी कहानियों के साथ, मुझे कुछ ऐसा परिभाषित करने में मदद मिली जिसने संचार को देखने के मेरे तरीके को सचमुच बदल दिया। आपको क्या लगता है कि जिस व्यक्ति को आप अपनी जरूरतों के साथ संवाद करने जा रहे हैं, ताकि वे सहज और सुरक्षित महसूस कर सकें? इसके बारे में सोचो।

कल्पना कीजिए कि आप सड़क पर खड़े हैं, और आप देखते हैं कि कोई स्पष्ट रूप से आपकी ओर चल रहा है और आपसे बातचीत करने की योजना बना रहा है। आप क्या सोच रहे हैं?
मेरे अनुभवों ने मुझे निम्नलिखित चार चीजों की पहचान करने में मदद की है:

- आप कौन हैं?

Machine Translated by Google

- आप क्या चाहते हैं?
- क्या आप एक खतरा हैं?
- इसमें कितना समय लगेगा?

जब आप किसी से संपर्क करते हैं, यदि आप बातचीत के पहले 5 से 10 सेकंड में उस व्यक्ति के बारे में इन चार बातों का जवाब दे सकते हैं, तो आप अपनी पूरी बातचीत के तरीके को बदल सकते हैं। यह जानकारी इस पुस्तक के कई हिस्सों के लिए मंच तैयार करती है, इसलिए इस पृष्ठ को मोड़ें या चिह्नित करें क्योंकि मैं इसे अक्सर संदर्भित करता हूं। अन्य अध्यायों में चर्चा किए गए निम्नलिखित विषयों में ये चार कारक भी भूमिका निभाते हैं:

- आपका बहाना (अध्याय 4, "कोई भी व्यक्ति बनना जो आप बनना चाहते हैं")
- आपके मुंह से निकला पहला शब्द (अध्याय 5, "मुझे पता है कि आपको कैसे बनाना है मेरे जैसा")
- शारीरिक भाषा और चेहरे के भाव (अध्याय 8, "मैं देख सकता हूँ कि आप क्या हैं नहीं कहा")

चित्र 3-2 एक ग्राफ़िक है जो आपको इन चार चीज़ों को याद रखने में मदद करता है।

चित्र 3-2 ये चार बिंदु संचार के लिए महत्वपूर्ण हैं।

मैं यह नहीं कह रहा हूँ कि प्रत्येक मनुष्य वास्तव में उन प्रश्नों के बारे में उन सटीक शब्दों में सोच रहा है, जब भी कोई अन्य मानव उनसे संपर्क करता है, लेकिन वे उन चिंताओं, विचारों या चिंताओं का हिस्सा हैं जो एक व्यक्ति के पास हैं। यदि आप (के प्रेषक

Machine Translated by Google

किसी व्यक्ति की चिंताओं, विचारों या चिंताओं के बारे में। यदि आप (संचार भेजने वाला) अपनी प्रारंभिक प्रारंभिक पंक्ति में इन चार बातों का उत्तर दे सकते हैं, तो आप रिसीवर को आराम से रख सकते हैं और उस व्यक्ति को आराम करने की अनुमति दे सकते हैं।

पूरे इतिहास में कॉनमैन इन तथ्यों को जानते हैं और पूछने (बातचीत का उद्देश्य) तक पहुंचने से पहले अपने अंकों को आराम देने के लिए विभिन्न तकनीकों का उपयोग करते हैं। इसे समझने से आप न केवल एक बेहतर सामाजिक इंजीनियर बन सकते हैं, बल्कि जब कोई आपके खिलाफ इन तकनीकों का उपयोग करने की कोशिश करता है, तो यह आपको अपनी सुरक्षा करने में भी मदद कर सकता है।

पहला कदम आपकी संचार शैली को समझना है। यही वह जगह है जहां हम एक बहुत ही शक्तिशाली लेकिन सरल संचार प्रोफाइलिंग टूल में आते हैं।

डिस्क दर्ज करें

1893 में, विलियम मौलटन मारस्टन का जन्म हुआ था। केवल 22 साल की उम्र में उन्होंने हार्वर्ड से बीए किया था; तीन साल बाद, उन्होंने अपना एल.एल.बी. हार्वर्ड लॉ स्कूल से; और फिर केवल तीन साल बाद, उन्होंने अपनी पीएच.डी. हार्वर्ड से मनोविज्ञान में। उन्होंने अमेरिकी विश्वविद्यालय में एक शिक्षक के रूप में नौकरी की।

हार्वर्ड में अपने स्कूल के वर्षों के दौरान, वह झूठ बोलने वाले व्यक्ति और उनके रक्तचाप के बीच संबंधों में कुछ शोध कर रहे थे। और 1915 में, उन्होंने एक ऐसी मशीन का निर्माण किया जो किसी व्यक्ति से पूछताछ के दौरान उसके रक्तचाप में होने वाले परिवर्तनों को मापेगी।

1917 में, मारस्टन ने अपने निष्कर्ष प्रकाशित किए, और उसी से - आपने अनुमान लगाया - पॉलीग्राफ का जन्म हुआ। 1920 और 30 के दशक में, वे एक व्याख्याता और सरकारी सलाहकार के रूप में बहुत सक्रिय थे। वह उस समय के लिए अद्वितीय थे क्योंकि उन्हें असामान्य मनोविज्ञान में उतनी दिलचस्पी नहीं थी जितनी लोगों की आबादी के व्यवहार में थी।

1928 में, उन्होंने इमोशंस ऑफ़ नॉर्मल पीपल नामक एक पुस्तक प्रकाशित की और 1931 में, उन्होंने इंटीग्रेटिव साइकोलॉजी: ए स्टडी ऑफ़ यूनिट रिस्पांस नामक एक और पुस्तक प्रकाशित की। यह इन कार्यों से था कि मार्सटन ने डीआईएससी प्रणाली प्राप्त की। वह व्यवहार और चेतना की ऊर्जा को मापने के तरीकों की तलाश कर रहा था।
हालांकि उन्होंने उस परीक्षण को विकसित नहीं किया जिसकी चर्चा मैंने इस अध्याय में की है, उन्होंने इस मॉडल को विकसित किया और फिर इसे 1930 में यूनिवर्सल स्टूडियोज के साथ किए गए कुछ काम में लागू किया। वे मूक चित्रों से ऑडियो के साथ फिल्मों में परिवर्तन करना चाहते थे, और मारस्टन का काम अभिन्न था अधिक प्राकृतिक इशारों और चेहरे के भाव बनाने में मदद करने में।

मजेदार तथ्य

Machine Translated by Google

मजेदार तथ्य

मार्स्टन महिलाओं के अधिकारों और महिलाओं की शक्ति के बड़े हिमायती थे। जब वह एक युवा के रूप में ग्रीक और रोमन क्लासिक्स का अध्ययन कर रहे थे, तो उन्होंने उस स्कूली शिक्षा को महिलाओं के अधिकारों के साथ मिलाने में रुचि ली।
यही वह जुनून था जिसने डॉ. मैरस्टन को नायिका वंडर वुमन को विकसित करने के लिए प्रेरित किया, जिसके लिए उन्हें 2006 में कॉमिक बुक हॉल ऑफ फ़ेम में शामिल किया गया था।

डॉ. मैरस्टन के काम ने सामाजिक इंजीनियरिंग को देखने के मेरे तरीके को बदल दिया। बहुत सारे लोग यह पता लगाने की कोशिश कर रहे थे कि मनोवैज्ञानिक रूप से किसी को जल्दी से कैसे प्रोफाइल किया जाए, लेकिन डॉ। मार्स्टन का अधिक सरल दृष्टिकोण मेरे साथ प्रतिध्वनित हुआ। मैं एक मनोवैज्ञानिक नहीं हूँ, इसलिए आपकी मानसिक प्रोफ़ाइल को समझना मेरे लिए बहुत कम है। लेकिन मैं एक सोशल इंजीनियर हूं, इसलिए यह समझना कि आप कैसे संवाद करते हैं, ताले की चाबी होने जैसा है।

डिस्क क्या है?

संक्षिप्त रूप में DISC। कुछ लोग अलग-अलग वर्णनकर्ताओं का उपयोग करते हैं, लेकिन निम्नलिखित मेरे लिए सबसे अधिक मायने रखते हैं:

डी: प्रत्यक्ष / प्रमुख

मैं: प्रभावशाली

एस: समर्थक / स्थिर

सी: कर्तव्यनिष्ठ / आज्ञाकारी

इनमें से प्रत्येक शैली का प्रतिनिधित्व करने के तरीके का वर्णनकर्ता है। अक्सर, DISC को एक आकार में दर्शाया जाता है। मैं चित्र 3-3 में दिखाए गए का उपयोग करता हूं।

Machine Translated by Google

चित्र 3-3 DISC सरल रूप से परिभाषित इनमें

से प्रत्येक संचार शैली को एक अनोखे तरीके से दर्शाया गया है जो हमें व्यवहार की भविष्यवाणी करने में मदद करता है। DISC का उपयोग करके, आप पाएंगे कि लोग अनुमानित रूप से भिन्न हैं।

मान लीजिए कि आप डी या प्रत्यक्ष संचारक के साथ काम कर रहे हैं। एक प्रत्यक्ष संचारक जोर से और उद्दाम हो सकता है; दूसरा शांत और मजबूत हो सकता है; एक तिहाई बीच में सही हो सकता है। उन मतभेदों के बावजूद, वे सभी सीधे और स्पष्ट तरीके से संवाद करते हैं। नतीजतन, यदि आप व्यक्ति को जल्दी से प्रोफ़ाइल कर सकते हैं, तो आप व्यक्ति को बेहतर ढंग से प्रभावित करने के लिए अपनी संचार शैली को बदल सकते हैं।

इस बारे में हमेशा कुछ सवाल होते हैं जो मेरे द्वारा अपने पाठ्यक्रम पढ़ाते समय हमेशा सामने आते हैं। यहाँ दो सबसे आम हैं:

प्रश्न: मैं अपनी पसंदीदा शैली कैसे जान सकता हूँ?

उत्तर: यह एक अच्छा प्रश्न है, लेकिन आसानी से इसका उत्तर नहीं दिया जा सकता है, इसलिए मैं अगले भाग में इसकी चर्चा करूंगा।

प्रश्न: क्या मैं एक से अधिक शैली हो सकता हूं? या युगल का मिश्रण?

उत्तर: हां, हम सभी के पास एक से अधिक शैलियों में ताकत होती है, और एक से अधिक शैलियों में मजबूत होना संभव है। कुछ लोग चौराहे पर समाप्त हो जाते हैं

Machine Translated by Google

शैलियों, और समय के साथ थोड़ा बदलना संभव है।

भले ही यह मूल्यांकन पद्धति बहुत सटीक है, ध्यान रखें कि इस तरह का कोई भी आकलन हमेशा 100% नहीं होता (कम से कम मेरी राय में)। यह व्यक्ति के उत्तर देने के तरीके और परिदृश्य के आधार पर परिवर्तन के अधीन है।

जिस तरह से मैं इसके बारे में सोचता हूं वह यह है कि एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में यह आपके शस्त्रागार में एक और उपकरण है। यह आपको पेशेवरों के सभी कौशलों का सही मायने में उपयोग करने के करीब लाने में मदद करता है।

इससे पहले कि मैं इस बारे में बात करूँ कि आप एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में DISC का उपयोग कैसे करेंगे, मुझे उस चीज़ पर चर्चा करने की आवश्यकता है जो संभवतः इस पुस्तक के सबसे महत्वपूर्ण भागों में से एक है: पहले अपनी स्वयं की संचार शैलियों को समझना।

स्वयं को जानना ज्ञान की शुरुआत है यह शीर्षक कोई अजीब पहेली नहीं है; यह वास्तव में

यह समझने का आधार है कि संचार रूपरेखा कैसे काम करती है। इससे पहले कि आप दूसरों के साथ संवाद करने में मास्टर बन सकें, यह जरूरी है कि आप पहले स्वयं को समझें। मुझे समझाने दो।

एक शेफ के किचन में कई तरह के चाकू होते हैं। मेरे पास 4 इंच, 8 इंच और 10 इंच के चाकू हैं। प्रत्येक का एक अलग आकार और वजन होता है और एक अलग उद्देश्य के लिए होता है।
चित्र 3-4 विभिन्न प्रकार की चाकू शैलियों को दिखाता है। आपको कौन सा चाकू गोभी का सिर काटने के लिए सबसे अच्छा लगता है?

Machine Translated by Google

चित्र 3-4 बुद्धिमानी से चुनें।

मैं उस चाकू को चुनूंगा जो दाएं से चौथा है क्योंकि इसमें एक मोटी सब्जी को काटने के लिए आवश्यक वजन है, और इसकी लंबाई सभी तरह से जाने के लिए है, जिससे मेरी बाहों और कलाई पर काटना आसान हो जाएगा। मैंने देखा है कि कुछ लोग गोभी काटने के लिए दाएं से पांचवें या छठे स्थान पर चाकू चुनते हैं, और अनुमान लगाते हैं कि क्या होता है? काटने में कुछ मिनट, और उनके हाथों में दर्द होता है और उनकी कलाई में चोट लगती है - जब आप उन चाकुओं में से किसी एक का उपयोग करते हैं तो चोट लगने का भी एक बड़ा खतरा होता है। काम के लिए कौन सा उपकरण सबसे अच्छा है, इसका सही तरीके से उपयोग कैसे करें और इसकी ताकत और कमजोरियां क्या हैं, यह जानकर आप नौकरी के लिए सही उपकरण चुन सकते हैं।

DISC इस उदाहरण की तरह है। कुछ प्रोफ़ाइल कुछ कार्यों के लिए दूसरों की तुलना में बेहतर काम करती हैं। अपनी शैली को जानने से आपको वास्तव में अपनी ताकत और कमजोरियों को समझने में मदद मिल सकती है। यह आपको यह देखने में मदद कर सकता है कि आप अपने विचारों और अपने इरादों को स्पष्ट रूप से कैसे बता सकते हैं। आप जिस व्यक्ति के साथ संवाद कर रहे हैं, उसे टालने की आपकी संभावना को भी बहुत बढ़ा सकता है, जो एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में नौकरी का एक बहुत ही महत्वपूर्ण हिस्सा है।

ऐसे कुछ तरीके हैं जिनसे मैं लोगों को उनकी प्रमुख संचार शैलियों के बारे में जानने में मदद करता हूँ, लेकिन ज्यादातर मैं एक DISC मूल्यांकन उपकरण का उपयोग करता हूँ जो किसी व्यक्ति को अपने बारे में आसानी से जानने में मदद करता है। पर रुको! इससे पहले कि आप अपने इंटरनेट ब्राउज़र पर जाएं और "मुफ्त DISC मूल्यांकन" की खोज करें, मैं आपको बता दूं कि यह सबसे अच्छा विचार क्यों नहीं हो सकता है।

कई ऑनलाइन आकलन जिनका मैंने पूर्वावलोकन किया है, एक ऐसी विधि का उपयोग करते हैं जिसे मैं त्रुटिपूर्ण मानता हूं। वे आपको एक वाक्य देते हैं और आपसे उस स्थिति के बारे में पूर्वनिर्धारित प्रश्नों के उत्तर देने के लिए कहते हैं। उदाहरण के लिए:

> कल्पना कीजिए कि आप क्रिस के प्रबंधक हैं और उसने सिर्फ अपमानजनक व्यवहार किया है। तुम्हे क्या करना चाहिए?
>
> A. उसे मौके पर ही फायर कर दें।
>
> बी। इसके बारे में कुछ चुटकुले बनाएं और आगे बढ़ें।
>
> C. उसे नीचे बिठाएं और विस्तार से समझाएं कि उसने जो किया वह गलत क्यों था।
>
> D. यह देखने में उसकी मदद करने की कोशिश करें कि उसका रवैया टीम के लिए अच्छा क्यों नहीं है।

DISC मूल्यांकन पर इस तरह के प्रश्नों के साथ समस्या यह है कि आपके पास इसका उत्तर देने में सक्षम होने का कोई संदर्भ नहीं हो सकता है। क्या होगा यदि आपने कभी किसी अन्य व्यक्ति को प्रबंधित नहीं किया? क्या होगा यदि आपने कभी एक विद्रोही व्यक्ति को प्रबंधित नहीं किया? ऐसे बहुत से चर हैं जो इसे एक बुरा प्रश्न बनाते हैं और गलत परिणाम दे सकते हैं।

Machine Translated by Google

कई चर जो इसे एक बुरा प्रश्न बनाते हैं और गलत परिणाम दे सकते हैं।

यदि आप उपयोग करने के लिए एक मूल्यांकन परीक्षा की तलाश करने जा रहे हैं, तो मैं आपको एक ऐसे परीक्षण की तलाश करने के लिए प्रोत्साहित करता हूं जो आपको शब्द विकल्प देता है और आपको वह चुनने के लिए कहता है जो आपके जैसा सबसे अधिक है और जो आपके जैसा कम से कम है, जैसा कि परिदृश्य के विपरीत है- आधारित परीक्षण। यहाँ एक उदाहरण है:

> शब्दों की सूची में से, वह चुनें जो आपको लगता है कि आपका सबसे अधिक वर्णन करता है और एक जो आपका सबसे कम वर्णन करता है। भले ही आपके मन में इन वचनों के प्रति वास्तव में प्रबल भावनाएँ न हों, फिर भी कोई व्यक्ति आपके व्यक्तिगत मूल्यांकन के अनुसार आपका सबसे अधिक और सबसे कम वर्णन करेगा।

सबसे कम से कम	
तार्किक	तार्किक
गंभीर	गंभीर
आज्ञाकारी आज्ञाकारी	
स्वतंत्र इच्छा रखने वाला	

वाक्यों के साथ आप ऐसी स्थिति की कल्पना करने की कोशिश कर रहे हैं जिसे आपने कभी अनुभव नहीं किया, जो वास्तव में कई लोगों के लिए कठिन हो सकता है। यही कारण है कि मैं शब्द जोड़े का उपयोग करने वाले आकलन की सिफारिश करना पसंद करता हूं। इस प्रकार का आकलन विज्ञान को हाथ में लिए अधिक सटीक रूप से काम करने की अनुमति देता है।

मैं अक्सर अपने छात्रों से प्रत्येक प्रश्न का उत्तर इस बारे में सोचते हुए देता हूं कि वे काम पर कैसे व्यवहार करते हैं , जो अक्सर उनके घर पर होने की तुलना में बहुत अलग होता है। नतीजतन, मुझे उनके संचार प्रोफाइल का एक सुसंगत और ईमानदार प्रतिनिधित्व मिलता है।

दुर्भाग्य से, मुझे यह पता नहीं चला है कि इस पुस्तक के प्रत्येक पाठक के लिए DISC मूल्यांकन परीक्षा कैसे संचालित की जाए, इसलिए आपको यह समझने में मदद करने के लिए मुझे थोड़ा रचनात्मक होना चाहिए कि यह कितना शक्तिशाली है।

चित्र 3-5 को देखें।

Machine Translated by Google

चित्र 3-5 DISC को समझना

आकृति में वृत्त के बाहर के शब्दों पर ध्यान केंद्रित करते हुए (अर्थात् अभी वृत्त के अंदर के शब्दों को अनदेखा करते हुए), अपने बारे में इन दो प्रश्नों के उत्तर दें: 1. क्या आप अपनी संचार शैली में अधिक प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष हैं?

इंतज़ार! इससे पहले कि आप इसका उत्तर दें, याद रखें कि मैं आपसे यह नहीं पूछ रहा हूं कि आप दूसरों के बारे में क्या सोचते हैं - मैं आपसे ईमानदारी से मूल्यांकन करने के लिए कह रहा हूं कि आप अधिक प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष हैं या नहीं। क्या आप जल्दी से मुद्दे पर आते हैं, या आप अपना समय लेते हैं?

क्या आपको प्रत्यक्षता से कोई समस्या है या आप इसका आनंद लेते हैं? अब, अपने उत्तरों के आधार पर, अपनी संचार शैली के रूप में "प्रत्यक्ष" या "अप्रत्यक्ष" लिखें।

2. क्या आप अधिक कार्य-उन्मुख या लोगों-उन्मुख हैं? जब आप कार्यस्थल पर किसी कार्य में शामिल होते हैं, तो क्या आप इसे पूरा करने के बारे में अधिक ध्यान रखते हैं या उन लोगों के बारे में जो इसे पूरा करने में आपकी मदद करेंगे? इस प्रश्न के अपने उत्तर के आधार पर, "कार्य" या "लोग" लिखें।

Machine Translated by Google

अगर मैं यह परीक्षा दे रहा होता, तो मैं "डायरेक्ट" और "टास्क" लिखता। चित्रा 3-5 में , डायरेक्ट और टास्क के बीच की कील को डायरेक्ट के लिए डी लेबल किया गया है। देखें कि यह कितना तेज़ है?

अब पूरा आकलन आप स्वयं करें। तुम कहाँ समाप्त हो गए? अब अधिक विवरण के लिए चित्र 3-6 देखें ।

चित्र 3-6 डीआईएससी विस्तार से

एक उदाहरण के रूप में खुद का उपयोग करते हुए, मैंने खुद को डी सेक्शन में रखा और देखा कि मैं प्रत्यक्ष, परिणाम-उन्मुख, दृढ़, दृढ़-इच्छाशक्ति और बलवान हूं। यह मेरे बारे में एक संपूर्ण वर्णन है। (यह लगभग डरावना है कि यह कितना सही है।) हालांकि इसका क्या मतलब है?

मैं संचार की सीधी शैली का पक्षधर हूं । याद रखें, यह एक मानसिक प्रोफ़ाइल नहीं है- यह एक संचार प्रोफ़ाइल है। और इसे समझने का मतलब है कि आप अधिक स्पष्ट रूप से देख सकते हैं कि आपको अपने संचार के तरीके को बेहतर बनाने के लिए कहां बदलना पड़ सकता है

Machine Translated by Google

अपने लक्ष्य को प्रभावित करें।

अब जब आपने मेरे दो टेस्ट प्रश्नों का उत्तर दे दिया है, तो आपको अपने बारे में काफी सटीक आकलन करना चाहिए। लेकिन जब दूसरे लोगों की प्रोफाइल बनाने की बात आती है तो इसका क्या मतलब है? और आप उस जानकारी का उपयोग कैसे कर सकते हैं?

आपके लाभ के लिए DISC का उपयोग DISC

प्रोफाइलिंग इतनी प्रभावी रही है कि मेरी टीम ने इसे सोशल मीडिया, वॉयस कॉल और यहां तक कि खतरनाक सटीकता के साथ फोटो पर भी इस्तेमाल किया है।

रॉबिन ड्रीके ने मेरे साथ उस व्यक्ति की केवल एक तस्वीर का उपयोग करके एक लक्ष्य पर बनाई गई प्रोफ़ाइल की कहानी साझा की। मुझे तुम्हारे लिए दृश्य पेंट करने दो।

तस्वीर शहर की एक व्यस्त सड़क को दिखाती है जहां एक कार दुर्घटना हुई है। यह घातक नहीं है - बस एक फेंडर बेंडर है। गली कारों की ओर दौड़ने वाले लोगों से भरी हुई है यह देखने के लिए कि क्या हर कोई ठीक है। लक्ष्य अपनी पीठ के साथ दुर्घटना के साथ खड़ा है, नहीं देख रहा है - उसके कंधे नीचे झुके हुए हैं, और उसके हाथ उसकी जेब में हैं।

बस इतना ही।

दृश्य के वर्णन के आधार पर, आप उसे DISC आरेख पर कहाँ रखेंगे?

उन प्रश्नों के बारे में सोचो जो मैंने तुमसे पूछे थे। फोटो के बारे में मैंने आपको जो बताया है, उसके आधार पर, आदमी अधिक कार्य-उन्मुख है या लोगों-उन्मुख है? आप वास्तव में "जन-उन्मुख" नहीं कह सकते, क्या आप कर सकते हैं? तो, उत्तर "कार्य-उन्मुख" प्रतीत होगा।

वह प्रत्यक्ष है या परोक्ष? जबकि हर कोई दुर्घटना पर ध्यान केंद्रित कर रहा है, वह उस क्षेत्र में प्रत्यक्षता की कमी दिखाता है। रॉबिन ने अप्रत्यक्ष अनुमान लगाया।

यह लक्ष्य को नीचे-बाएँ खंड में, या C में , चित्र 3-6 में चार्ट पर रखेगा - जो उसे विश्लेषणात्मक, आरक्षित, सटीक, निजी और व्यवस्थित बनाता है। वह कहीं जा रहा था, और उस कार्य ने किसी और चीज़ पर वरीयता ले ली। उनकी शारीरिक हाव-भाव स्पष्ट या ज़ोरदार नहीं थी, जो उन्हें सी क्षेत्र में सबसे सटीक रूप से ले जाता है।

यह रॉबिन के उपयोग के लिए एक महान प्रोफ़ाइल के रूप में समाप्त हो गया, और यदि आप उनकी पुस्तक इट्स नॉट ऑल अबाउट "मी": द टॉप टेन टेक्निक्स फॉर बिल्डिंग क्विक रैपर्ट विथ एनीवन को पढ़ते हैं , तो आप देख सकते हैं कि यह वास्तव में कैसे समाप्त हुआ। (संकेत: वह सफल रहा।)

मैं DISC के चार पहलुओं पर ध्यान केंद्रित करके और व्यक्ति को सही चतुर्भुज में रखकर कुछ ही मिनटों में इस तरह के आकलन करना सीखने के लिए हमारी कक्षाओं में लोगों को प्रशिक्षित करने में सक्षम रहा हूं। लेकिन क्या होगा अगर आप सभी सवालों का पूरी तरह से जवाब नहीं दे सकते हैं?

Machine Translated by Google

DISC को काम पर लगाना

सोचिए अगर आप यह नहीं बता सकते कि मैं कार्य-उन्मुख हूं या लोग-उन्मुख, लेकिन आप जानते हैं कि मैं प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष हूं? आप अभी भी मेरे साथ एक प्रत्यक्ष व्यक्ति के रूप में प्रभावी ढंग से संवाद कर सकते हैं, भले ही मैं ईमानदार या समर्थक श्रेणी में भी हूं।

यदि आप जानते हैं कि मैं लोगों की श्रेणी के बजाय कार्य श्रेणी में था, तो यह सच होगा। आप मेरे साथ डी या सी के रूप में संवाद कर सकते हैं और यदि आप मेरे साथ एस के रूप में संवाद करते हैं तो बेहतर होगा। देखें कि यह कैसे काम करता है?

यहाँ थोड़ा परीक्षण है। https://twitter.com/nickfx?lang=en पर हमारे पुराने मित्र Nick Furneaux के ट्विटर पेज पर एक नज़र डालें।

टिप्पणी

निक एक विपुल ट्वीटर नहीं है। इसी वजह से आपको इस एक्सरसाइज में थोड़ा गहराई से सोचना पड़ सकता है।

प्रो टिप

ऐसा करते समय रीट्वीट में खो जाना महत्वपूर्ण नहीं है। रीट्वीट आपको व्यक्ति की संचार शैली की सटीक तस्वीर नहीं देते हैं। मैं सभी मीडिया और ट्वीट्स को देखता हूं जो एक व्यक्ति अपने स्वयं के रूप में पोस्ट करता है।

क्या आप कहेंगे कि निक अधिक कार्य-केंद्रित या लोग-केंद्रित हैं? उनके ट्वीट्स पढ़ें और देखें कि उनकी टिप्पणियां कहां गिरती हैं। मैं उन्हें पढ़ता हूं और निश्चित रूप से कार्य के बारे में सोचता हूं। अब उनकी शैली प्रत्यक्ष है या अप्रत्यक्ष? हम्म उनके द्वारा पोस्ट किए गए मीडिया पर एक नज़र डालें। मैं चीज़ों के बारे में बहुत ... यह थोड़ा कठिन लगता है।

सीधे संदेश देखता हूँ , लोगों के बारे में नहीं। यह मेरे लिए पुष्टि करता है कि निक डी से अधिक है।

यहां तक कि अगर आप किसी को 100% इंगित नहीं कर सकते हैं, तो भी आप करीब आ सकते हैं। निक के मामले में, आप देख सकते हैं कि वह निश्चित रूप से लोगों पर केंद्रित होने के बजाय कार्य-केंद्रित है। इसलिए यह अनुमान लगाना कि वह D या C है , ठीक रहेगा।

व्यापार का एक और रहस्य यह है कि व्यक्ति द्वारा उपयोग किए जाने वाले कुछ विवरणकों को देखें।

Machine Translated by Google

चित्रा 3-6 पर वापस जाएं और डी और सी दोनों के आगे वर्णनकर्ता शब्दों को देखें।

निक के ट्वीट्स में आप जो देखते हैं उसका वर्णन कौन से शब्द करते हैं? क्या वह अधिक प्रत्यक्ष, सशक्त और परिणामोन्मुखी है? या वह सटीक, निजी और व्यवस्थित है?

जब मैं इन ट्वीट्स को पढ़ता हूं, तो मुझे निश्चित रूप से सी की तुलना में डी अधिक दिखाई देता है। क्या इसका मतलब यह है कि निक 100% डी कम्युनिकेटर हैं? बिल्कुल नहीं—कई बार लोग कहां, कैसे और किसके साथ संचार कर रहे हैं, इस पर निर्भर करते हुए एक निश्चित तरीके से संवाद करते हैं।

उदाहरण के लिए, जब मैं प्रशिक्षित करता हूं, तो मैं डी की तुलना में आई के रूप में अधिक संवाद करता हूं। यह मेरे लिए, छात्रों और अन्य सभी के लिए बेहतर है। यदि आप मुझे प्रभावित करना चाहते हैं, तो आपको यह पता लगाने की आवश्यकता है कि जिस माध्यम में आप मुझे प्रभावित करने की कोशिश कर रहे हैं, उसमें मैं कैसे संवाद करता हूं।

अभी तक भ्रमित? इस पर अधिक विचार न करें। याद रखें, यह आपके तरकश में एक तीर है, और यह आपको बातचीत के पहले कुछ मिनटों में लक्ष्य के करीब पहुंचने में मदद करता है।

हमारे उदाहरण पर वापस जाएं: यदि अब तक आपने निक को डी के रूप में प्रोफाइल किया है, तो आप इस जानकारी का उपयोग अपने लाभ के लिए कैसे करेंगे? इसका उत्तर देने के लिए, आपको सबसे पहले यह समझने की आवश्यकता है कि प्रत्येक शैली में संवाद कैसे किया जाए, भले ही आप अधिकार की स्थिति में हों या नहीं।

डी कम्युनिकेटर _

यदि आप प्राधिकरण के बहाने संवाद करने जा रहे हैं:

- सीधे और सीधे रहो
- दृढ़ सीमाएँ निर्धारित करें
- संक्षिप्त और बिंदु पर रहें
- क्या जवाब दो

यदि आप अधिक दब्बू बहाने का उपयोग करके संवाद करने जा रहे हैं:

- किस पर जोर दें , कैसे पर नहीं
- विकल्प दें लेकिन परिणाम पर जोर दें
- तर्क पर ध्यान दें
- तथ्यों और स्थितियों से सहमत हों, केवल व्यक्ति से नहीं

मैं संचारक _

यदि आप प्राधिकरण के बहाने संवाद करने जा रहे हैं:

Machine Translated by Google

यदि आप प्राधिकरण के बहाने संवाद करने जा रहे हैं:

- मिलनसार और तनावमुक्त रहें
- दूसरे व्यक्ति को ज़्यादातर बातें करने दें
- उनके विचारों को कार्रवाई में बदलने में मदद करें
- किसे उत्तर दें

यदि आप अधिक दब्बू बहाने का उपयोग करके संवाद करने जा रहे हैं:

- नए और खास पर जोर दें
- देना और लेना प्रदान करें
- हावी मत हो
- उद्धरण "विशेषज्ञ" और प्रशंसापत्र

एस कम्युनिकेटर _

यदि आप प्राधिकरण के बहाने संवाद करने जा रहे हैं:

- व्यवस्थित और वस्तुनिष्ठ बनें
- तनावमुक्त और मैत्रीपूर्ण रहें
- संगति का प्रयोग करें और क्यों का उत्तर दें
- स्पष्ट रूप से परिभाषित करें कि आप क्या माँग रहे हैं

यदि आप अधिक दब्बू बहाने का उपयोग करके संवाद करने जा रहे हैं:

- धैर्य रखें
- कैसे सवाल पूछें
- टीम के बारे में ध्यान केंद्रित करें

सी कम्युनिकेटर :

यदि आप प्राधिकरण के बहाने संवाद करने जा रहे हैं:

- विस्तृत रहें

Machine Translated by Google

- भरोसेमंद बनो
- मान्यता प्रदान करें
- कैसे उत्तर दें

यदि आप अधिक दब्बू बहाने का उपयोग करके संवाद करने जा रहे हैं:

- डेटा और आँकड़ों का उपयोग करें
- तर्क और तथ्य प्रदान करें
- तनाव विश्वसनीयता

प्रत्येक संचार शैली के विवरण का उपयोग करते हुए, आइए थोड़ा अभ्यास करें। मिशेल को I और I को D मानते हुए, मिशेल को प्रभावित करने के लिए मुझे क्या बदलने की आवश्यकता है? (आप अपनी खुद की शैली के बारे में सोच कर और मिशेल को प्रभावित करने के लिए आपको क्या बदलने की आवश्यकता है, यह तय करके भी आप इस अभ्यास को कर सकते हैं।)

मैं संक्षिप्त, तथ्यात्मक और मुद्दे पर बात करना चाहता हूं, लेकिन मिशेल एक दोस्ताना लेन-देन विनिमय पसंद करती है जो अत्यधिक प्रभावी नहीं है। क्या आप देखते हैं कि चुनौती कहाँ आती है? मुझे यह सुनिश्चित करने की ज़रूरत है कि मैं एक बहाना तैयार कर सकता हूं जो मुझे उन बिंदुओं को हिट करने की इजाजत देता है जो मिशेल को खुश करेंगे और प्रभाव के लिए दरवाजा खोलेंगे।
एक अच्छा प्रभावशाली व्यक्ति बनने के लिए, आपको इस बारे में अधिक सोचना चाहिए कि संचार करते समय दूसरा व्यक्ति क्या चाहता है और इस बारे में कम कि आप कैसे संवाद करना पसंद करते हैं।

सीमाओं को समझना

महान हिस्सा यह है कि यह काम करता है चाहे आप व्यक्तिगत रूप से, फोन पर, ईमेल में या सोशल मीडिया पर संवाद कर रहे हों। आपको केवल लक्ष्य की संचार शैली, वितरण के लिए आपके माध्यम और संचार के लिए अपने लक्ष्य का पता लगाने की आवश्यकता है। वहां से, बाकी आसान लगता है।

कृपया इस भ्रम में न पड़ें कि यह जादू की छड़ी है। ऐसे कारक हैं जो सफलता में जोड़ या घटा सकते हैं। सिर्फ इसलिए कि आप लक्ष्य को प्रोफाइल करते हैं, सही आकलन करते हैं, और एक संदेश तैयार करते हैं जो उन्हें उनके संचार खुश क्षेत्र में गुदगुदाएगा, इसका मतलब यह नहीं है कि आपको हमेशा 100% सफलता मिलेगी।

बीमारी, तनाव, काम का बोझ और कई अन्य कारक किसी की प्रभावी ढंग से संवाद करने की क्षमता को प्रभावित कर सकते हैं। सबूत चाहिए कि सीमाएं हैं? अपने बच्चों (या उन लोगों के बच्चों के बारे में सोचें जिन्हें आप जानते हैं)।

मेरी बेटी एक नैनोसेकंड में मेरा दिल पिघला सकती है। जब मैं तनाव में होता हूं, तब मुझे लगभग कुछ भी करने के लिए उसकी अतिमानवीय क्षमता के बावजूद

Machine Translated by Google

जब मैं तनाव में होता हूं या मेरी थाली में बहुत सी चीजें होती हैं, तो मुझे लगभग कुछ भी करने के लिए अलौकिक क्षमता, मैं उसके साथ सामान्य रूप से कम धैर्यवान और दयालु हो सकता हूं। मेरी बातचीत का तरीका बदल जाता है, जो बाहरी परिस्थितियों से निपटने वाले हर किसी के साथ होता है।

हालांकि, अभ्यास परिपूर्ण बनाता है, इसलिए यदि आप पहले कुछ दर्जन बार सफल नहीं होते हैं तो इस पर हार न मानें। जब आप इसे सही करते हैं, तो यह आश्चर्यजनक है कि यह कितनी अच्छी तरह काम करता है।

यहाँ एक और कहानी है: जब मेरी पहली पुस्तक का विमोचन हुआ, तो मुझे एक पुस्तक हस्ताक्षर करने के लिए कहा गया। मुझे इसकी उम्मीद नहीं थी, और मैं उन लोगों की अच्छी कतार से हैरान था जिन्होंने मेरी किताब के लिए भुगतान किया था और चाहते थे कि मैं इस पर हस्ताक्षर करूं।

बहुत से लोगों ने मेरी किताब और मेरे बारे में कई अच्छी बातें कही हैं—कम से कम कहने के लिए यह थोड़ा अभिभूत कर देने वाला था। एक युवक मेरे पास आया—और एक ठोस मिनट के लिए बात की कि कैसे मेरी किताब ने उसका जीवन बदल दिया। इसने उन्हें कुछ कठिन समय में मदद की थी और यहां तक कि उन्हें करियर का रास्ता भी दिया था। मैं इससे बहुत अभिभूत था, मुझे स्पष्ट रूप से याद है कि मैं खुद सोच रहा था, "क्या यह असली है या डेव का कोई और मज़ाक है? मेरी किताब के बारे में कोई मुझसे ये बातें क्यों कहेगा ?" मैंने उसे एक छोटी सी मुस्कान दी, उसे धन्यवाद दिया और उसकी हस्ताक्षरित पुस्तक वापस कर दी। वह काफी निराश था, लेकिन लोग उसके पीछे लाइन में इंतजार कर रहे थे, इसलिए मैं आगे बढ़ गया। लगभग चार या पांच अन्य लोग लाइन के माध्यम से आए, और युवक बगल में खड़ा था, हाव-भाव ने मुझे स्पष्ट रूप से दिखाया कि वह खुश नहीं था।

एक और युवक कतार में आया और मुझे हस्ताक्षर करने के लिए अपनी पुस्तक सौंपी और कहा, "यह अच्छा था, लेकिन मैंने देखा कि लगभग चार चीजें हैं जो वास्तव में गलत हैं, और आपने विकिपीडिया को चार बार उद्धृत किया। एक लेखक के रूप में यह बहुत बुरा है। मैंने उसकी ओर देखा, उसे एक बड़ी मुस्कान दी, और उसे टेबल पर मेरे साथ बैठने के लिए कहा ताकि जब रेखा मर जाए, तो वह मुझे दिखा सके कि किताब में उसे कहां लगा कि मैं गलत हो गया हूं।

जैसे ही वह मेरे बगल में बैठने के लिए टेबल के पास आया, पहला युवक दौड़ता हुआ वापस टेबल पर आ गया। वह अब बहुत स्पष्ट रूप से गुस्से में था। उसने कुछ अपशब्द कहे और फिर कहा, "मैं यहाँ बैठा और तुमसे कहा कि तुमने मेरी ज़िंदगी बदल दी और मैं कितना बड़ा प्रशंसक हूँ, और तुमने मुझे ऐसे दूर कर दिया जैसे मुझे कोई फर्क ही नहीं पड़ता !!!! लेकिन यह आदमी आता है और आपको बताता है कि आप चूसते हैं, और आप उसके सबसे अच्छे दोस्त हैं???!?! क्या ... ?"

उस समय, ईमानदारी से कहूं तो मेरे पास कोई प्रतिक्रिया नहीं थी। मैं उनके गुस्से से अवाक रह गया, लेकिन मैं यह भी समझ गया। मैंने माफी मांगी और उसे बैठने और बात करने के लिए कहा, लेकिन वह बहुत परेशान था। वह बहुत गुस्से में बाहर चला गया।

यह तब तक नहीं था जब तक कि मैंने उस पूरे दृश्य को अपने सिर पर बार-बार दोहराया कि मैं स्पष्ट रूप से समझ गया कि क्या हुआ था। वह युवक एक मैं था, और

Machine Translated by Google

वह मुझसे संवाद कर रहा था जैसे मैं चाहता हूं-ऊर्जावान, आउटगोइंग, जीवंत, मैत्रीपूर्ण, और इसी तरह। उनकी संचार शैली इतनी मजबूत थी कि मैं- एक मजबूत डी के रूप में- यह नहीं जानता कि इसे कैसे संसाधित किया जाए, इसलिए मैं बंद हो गया और आगे बढ़ गया । लेकिन जब दूसरे युवक ने मुझे चुनौती दी और बताया कि मैं कैसे सुधार कर सकता हूं, तो उसकी शैली मेरे साथ प्रतिध्वनित हुई, और मैं और अधिक चाहता था।

समस्या को ठीक करने के लिए मैं क्या कर सकता था? या बेहतर अभी तक, उस समस्या से पूरी तरह बचने के लिए मुझे क्या करना चाहिए था?

व्यक्ति के स्तर पर संवाद करें। जब पहला युवक फूलदार स्तुति के साथ आया, तो मुझे निम्नलिखित करना चाहिए था:

- उनसे पूछा कि किताब के किस हिस्से ने वास्तव में उनकी मदद की
- अगर मैं ईमानदारी और वास्तविक रूप से ऐसा कर सकता हूं तो उसकी तारीफ की।
- सक्रिय रूप से सुना और फिर लाइन लंबी होने के कारण उसे और बातचीत के लिए अनुवर्ती कार्रवाई करने की पेशकश की

इन बातों से उसे क्रोधित होने और एक तरफ फेंकने के बजाय मान्य और विशेष महसूस होता। यहां नैतिकता यह है कि जब आप खराब हो जाते हैं, तब भी इसे अपने दिमाग में खेलने के लिए समय निकालें और देखें कि आप अपनी गलतियों से क्या सीख सकते हैं।

सारांश

DISC एक शक्तिशाली उपकरण है जो आपको तालमेल बनाने और अपने लक्ष्य को आप पर भरोसा करने और आपकी मदद करने के लिए करीब ला सकता है। लोगों को जल्दी से पढ़ना सीखें, और फिर अपनी प्रोफ़ाइल को लागू करना और अपनी शैली को समायोजित करना सीखें ताकि आप अपने लक्ष्यों के साथ अधिक आसानी से संवाद कर सकें।

हालांकि, इस प्रक्रिया को बहुत जटिल न बनाएं। याद रखें कि किसी व्यक्ति को DISC सर्कल के केवल एक आधे हिस्से में रखने में सक्षम होने से भी आपके खेल में भारी वृद्धि होगी।
यह याद रखना महत्वपूर्ण है कि डिस्क जादू की तरह नहीं है। आप रातों-रात (या शायद कभी भी) मानव संचार-मॉडलिंग जानकार नहीं बनने जा रहे हैं।

वैसे भी आपका लक्ष्य नहीं होना चाहिए। आपका लक्ष्य बातचीत को व्यक्ति पर केंद्रित रखना चाहिए - अपने आप पर नहीं - और उन दो रसायनों को रखना चाहिए जिनका मैंने अध्याय 1 (डोपामाइन और ऑक्सीटोसिन) में उल्लेख किया है। ऐसा करने से आप विश्वास और तालमेल बनाएंगे, जिससे एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में आपका काम आसान हो जाता है।

इस बिंदु पर, आप कह रहे होंगे, "वाह, यह मूल रूप से संचार को हथियार बनाने का नुस्खा है।"

Machine Translated by Google

संचार को हथियार बनाना। ”

तुम गलत नहीं हो। तथ्य यह है कि कई चीजें जिन्हें हथियार के रूप में इस्तेमाल करने का इरादा नहीं था, उन्हें अक्सर हथियार बना दिया जाता है। ऑटोमोबाइल इसका एक अच्छा उदाहरण हैं।

मेरे पास एक कार है जिससे मैं प्यार करता हूं। मुझे इसे चलाना अच्छा लगता है। यह एक ऐसी कार है जिसे मैं हमेशा से चाहता था, और अब मेरे पास है। जब ऑडी ने कार बनाई थी, तो मुझे नहीं लगता कि उन्होंने कई ऑटो दुर्घटनाओं के हिट-एंड-रन होने की योजना बनाई थी। फिर भी AAA फाउंडेशन फॉर ट्रैफिक सेफ्टी की 2016 की एक रिपोर्ट के अनुसार, कार से संबंधित सभी दुर्घटनाओं में से 11% से अधिक हिट-एंड हैं
रन।

क्या बात है? कार एक सुंदर मशीन हो सकती है जो ड्राइव करने में मजेदार है और आपको जगह ले सकती है। यह घातक हथियार भी हो सकता है। यह व्यक्ति पर निर्भर करता है और वे इसका उपयोग कैसे करते हैं। DISC का उपयोग करना समान है।

सोशल-इंजीनियर, एलएलसी और हमारे पांच दिवसीय प्रशिक्षण के दौरान मेरा मंत्र सरल है: "उन्हें आपसे मिलने के लिए बेहतर महसूस करने दें।"

यदि आप इसे ध्यान में रखते हैं, तो इस पुस्तक में आप जो कौशल सीखेंगे, वे न केवल आपको अपना बचाव करने और हमलावरों को पकड़ने में मदद करेंगे, बल्कि यह आपको एक सामाजिक इंजीनियरिंग पेशेवर के रूप में सफल होने में भी मदद कर सकता है।

जब आप किसी व्यक्ति की संचार शैली की रूपरेखा बनाते हैं, तो उनका शोषण करने या उन्हें हेरफेर करने के तरीकों की तलाश न करें। अपनी शैली को बदलने के तरीकों की तलाश करें ताकि आप उनके साथ उनके स्तर पर संवाद कर सकें, जिस तरह से उन्हें खुश किया जा सके।

सोशल इंजीनियरिंग में इसे लागू करने से पहले आपने इस अध्याय में जो कुछ सीखा है, उसका परिवार और दोस्तों के साथ अभ्यास करें। आपके द्वारा पर्याप्त रूप से सिद्ध कर लेने के बाद कि आप संचार मॉडल के साथ सही रास्ते पर हैं, उन कार्यों के लिए छोटे-छोटे अनुरोध करना शुरू करें जिन्हें आप चाहते हैं कि आपका लक्ष्य आपकी बातचीत में शामिल हो।
पानी का परीक्षण करें।

जब आप देखते हैं कि यह काम कर रहा है, तो आप अगले विषय पर जाना शुरू कर सकते हैं—वह जो आपके कौशल को अगले स्तर तक ले जाएगा—बहाना।

Machine Translated by Google

4
कोई भी बनना जो आप बनना चाहते हैं

आपकी हर कल्पना सच हो सकती है।

-पब्लो पिकासो

अगर मैं कर सकता, तो मैं इस अध्याय को मिशन: इम्पॉसिबल थीम गीत के साथ खोल सकता था , लेकिन दुख की बात है कि हम यह नहीं समझ पाए हैं कि संगीत को किसी पुस्तक के पन्नों में कैसे एम्बेड किया जाए। लेकिन कम से कम मैं आपको उस आकर्षक धुन के बारे में सोच रहा हूं, जो इस अध्याय के लिए उपयुक्त है।

कोई भी बनना जो आप चाहते हैं—जिसे सोशल इंजीनियरिंग में प्रीटेक्स्टिंग कहा जाता है —सुपर सेक्सी लगता है। कुछ लोग झूठ, असत्य और अन्य नकारात्मक शब्दों जैसे शब्दों का उपयोग करके बहानेबाजी को परिभाषित करते हैं । हालाँकि, मैं प्रीटेक्स्टिंग को अधिक सामान्य शब्दों में परिभाषित करना पसंद करता हूँ। जिस तरह से मैं इसे अपनी कंपनी की वेबसाइट (www.social Engineer.org/framework/influencing-others/pretexting) पर द सोशल इंजीनियरिंग फ्रेमवर्क में समझाता हूं वह यह है:

> प्रीटेक्सटिंग को निजी जानकारी प्राप्त करने के लिए स्वयं को किसी और के रूप में प्रस्तुत करने के अभ्यास के रूप में परिभाषित किया गया है। यह केवल झूठ गढ़ने से कहीं अधिक है; कुछ मामलों में यह एक पूरी नई पहचान बना सकता है और फिर उस पहचान का उपयोग सूचना की प्राप्ति में हेरफेर करने के लिए कर सकता है। प्रीटेक्स्टिंग का उपयोग लोगों को कुछ नौकरियों और भूमिकाओं में प्रतिरूपित करने के लिए भी किया जा सकता है जो उन्होंने स्वयं कभी नहीं किया है। प्रीटेक्स्टिंग भी एक आकार-फिट-सभी समाधान नहीं है। एक सामाजिक इंजीनियर को अपने करियर के बारे में कई अलग-अलग बहाने विकसित करने होंगे। उन सभी में एक चीज समान होगी: शोध।

एक काम में, मुझे सात अलग-अलग गोदामों में तोड़-फोड़ करनी पड़ी, और मैंने आग बुझाने वाले इंस्पेक्टर की भूमिका निभाने का फैसला किया। एक अन्य नौकरी में, हमें सी सूट और एक कंपनी के मेल रूम में प्रवेश करना था, इसलिए मैंने एक कीट नियंत्रण सेवादार होने का नाटक किया। अभी तक एक और नौकरी के लिए, मुझे सुरक्षा संचालन केंद्र (एसओसी) और नेटवर्क संचालन केंद्र (एनओसी) तक पहुंच प्राप्त करनी थी, इसलिए मैंने नौकरी के लिए एक साक्षात्कारकर्ता के रूप में शुरुआत की, लेकिन भवन तक पहुंच प्राप्त करने के बाद, मुझे स्विच करना पड़ा किसी और चीज़ के लिए—इसलिए मैंने राज्य के बाहर के प्रबंधक के रूप में पेश किया। मैंने स्वयं को मानव संसाधन (एचआर) के प्रमुख और फ़ोन समर्थन प्रतिनिधि के रूप में भी प्रस्तुत किया है। मैं और आगे बढ़ सकता था, लेकिन आपको यह विचार मिलता है: मैंने कई अलग-अलग भूमिकाएँ निभाई हैं।

मुद्दा यह है कि ऐसा कोई बहाना नहीं है जो सभी परिस्थितियों में फिट बैठता है, और

Machine Translated by Google

मुद्दा यह है कि कोई एक बहाना जैसी कोई चीज नहीं है जो सभी स्थितियों के लिए उपयुक्त हो, और यही कारण है कि यह अध्याय इतना महत्वपूर्ण है। मैं अधिकांश अध्याय बहाने के सिद्धांतों के बारे में बात करने में बिताता हूं और आप उन्हें किसी भी स्थिति में कैसे लागू कर सकते हैं, चाहे आप फोन, ईमेल, सोशल मीडिया या व्यक्तिगत रूप से सोशल इंजीनियरिंग कर रहे हों।

मैं आपको एक काम के बारे में बताता हूँ जो मुझे लगता है कि वास्तव में इन सभी सिद्धांतों को समझाने में मदद करता है।

इस अध्याय में जिन सिद्धांतों पर मैंने चर्चा की है वे निम्नलिखित हैं:

- अपने लक्ष्यों के बारे में सोचना
- वास्तविकता बनाम कल्पना को समझना
- कितनी दूर जाना है यह जानना
- अल्पकालिक स्मृति हानि से बचना
- बहानेबाजी का सहारा मिल रहा है
- बहाने को अंजाम देना

प्रीटेक्सटिंग काम का सबसे मजेदार हिस्सा हो सकता है, लेकिन यह सबसे खतरनाक में से एक भी हो सकता है। यदि आप इन सिद्धांतों को लागू नहीं करते हैं, तो इसके गंभीर परिणाम हो सकते हैं। जब बहाने की बात आती है तो मैं आपको सफलताओं और असफलताओं दोनों की कहानियाँ सुनाऊँगा।

यदि आप एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में अपना करियर बनाना चाहते हैं तो यह जानना महत्वपूर्ण है कि बहाना कैसे बनाया जाता है। यह वास्तव में काम पर सफलता और असफलता के बीच अंतर कर सकता है।

प्रीटेक्स्टिंग के सिद्धांत

प्रत्येक सिद्धांत में जाने से पहले, मैं एक ऐसी तकनीक पर चर्चा करना चाहता हूं जिसने कई महत्वाकांक्षी सामाजिक इंजीनियरों की मदद की है: विधि अभिनय या कामचलाऊ व्यवस्था (उर्फ कामचलाऊ)।

कई शहर मेथड एक्टिंग या इंप्रूव क्लास ऑफर करते हैं, जिसमें कोई भी एक-दो वीकेंड के लिए शामिल हो सकता है। इस पुस्तक में मैंने आपको जो सुझाव दिए हैं उनमें से कई उस प्रकार की कक्षाओं में शामिल हैं, लेकिन कक्षाएं आपको कुछ ऐसा दे सकती हैं जो एक किताब आपकी मदद नहीं कर सकती: अनुभव।

एक मेथड एक्टिंग या इंप्रूव क्लास आपको अपने कम्फर्ट जोन से बाहर निकलने, चरित्र में आने, और जंगली में सफलतापूर्वक योजना बनाने और निष्पादित करने के लिए क्या आवश्यक है, सीखने में मदद कर सकती है। हालांकि, इस पुस्तक को पढ़ने वाला हर कोई स्थानीय कक्षा खोजने में सक्षम नहीं होगा। कोई चिंता नहीं: आप Uta नामक एक DVD खरीद सकते हैं

Machine Translated by Google

Amazon.com से हेगन की अभिनय कक्षा (www.amazon.com/Uta-Hagens Acting-Class-DVDs/dp/B0001Z3IHG)। आप YouTube पर सर्च करके भी वीडियो ढूंढ सकते हैं। यह उत्कृष्ट संसाधन आपको बहाना बनाने और चरित्र में आने के चरणों के माध्यम से ले जाता है।

हालाँकि, एक अच्छे अभिनय वर्ग या वीडियो के साथ, आपको अभी भी बहाना सीखने के लिए छह सर्वोत्तम युक्तियों को जानने की आवश्यकता है। आइए पहले वाले से शुरुआत करें।

सिद्धांत एक: अपने लक्ष्यों के माध्यम से सोचना

अग्निशामक निरीक्षक, कीट नियंत्रण सेवादार, मानव संसाधन प्रबंधक- ये कुछ बहाने हैं जिनका मैंने उल्लेख किया है जिनका मैंने उपयोग किया है। मैंने यह कैसे निर्धारित किया कि प्रत्येक स्थान या लक्ष्य पर किसका उपयोग करना है?

यह सब OSINT से शुरू होता है, जहां मैं व्यक्ति या कंपनी के विवरण में खुदाई करता हूं और प्रासंगिक कहानियों, समाचार, शौक, पसंद, नापसंद, घटनाओं आदि की तलाश करता हूं (और जिसे मैं अध्याय 2 में और अधिक विस्तार से कवर करता हूं, " करो आप वही देखते हैं जो मैं देखता हूं?")।
डेटा के ये महत्वपूर्ण अंश मुझे बहुत कुछ बता सकते हैं कि मुझे किस बहाने पर ध्यान देना चाहिए। लेकिन जानकारी का एक अन्य महत्वपूर्ण टुकड़ा है जो यह निर्धारित करेगा कि कौन सा बहाना मेरे शस्त्रागार से कार्रवाई में कूदता है: लक्ष्य। यह समझना कि मैं क्या हासिल करने की कोशिश कर रहा हूं, केवल उस व्यवसाय को समझने से ज्यादा महत्वपूर्ण है जिसे मैं घुसपैठ करने की कोशिश कर रहा हूं। मैं आपको एक कहानी सुनाता हूं जिसे मैं कहता हूं, "द 18वीं मंजिल एस्कैपेड।"

मुझे एक सुरक्षित इमारत की 18वीं मंजिल में प्रवेश के लिए रखा गया था। भवन का स्वामित्व और संचालन एक संपत्ति प्रबंधन कंपनी द्वारा किया गया था जो मेरी ग्राहक नहीं थी (एक कंपनी जो ऑनलाइन ऑडियो सामग्री बनाती है)। इस परीक्षा में मुझे केवल 18वीं मंजिल पर जाने की अनुमति दी गई थी। आमतौर पर, यह कंपनी वॉक-इन अपॉइंटमेंट की अनुमति नहीं देती है। लिफ्ट कुंजी-कार्ड वाले थे। और कॉर्पोरेट मुख्यालय दूसरे राज्य में था।

OSINT चरण के दौरान, मेरी टीम को क्लाइंट कंपनी के उन कर्मचारियों के नाम और पहचान के बारे में बहुत कम जानकारी मिली थी, जो टारगेट बिल्डिंग के अंदर काम करते थे। हालांकि, हमें कंपनी के नाम के प्रबंधक के साथ-साथ प्रबंधक द्वारा वहां तैयार की गई कुछ सामग्री भी मिली। इसके अतिरिक्त, हमने फ़ाइल सर्वर पर कुछ दस्तावेज़ ढूंढे जिन्हें कंपनी सार्वजनिक नहीं करना चाहती थी: एक सुरक्षा जांच सूची, कुछ आंतरिक संचार समाचार पत्र, आगामी परियोजनाओं के बारे में विपणन सामग्री और कुछ अन्य विविध दस्तावेज़।

केवल इस जानकारी के आधार पर, आपको एक अच्छा बहाना क्या लगता है? आगे पढ़ने से पहले इसके बारे में एक सेकंड के लिए सोचें। कम से कम एक बहाना खोजने की कोशिश करें।

शायद आपने लिफ्ट मरम्मत करने वाले के बारे में सोचा है? यह आपको बिना सुरक्षा के खतरे के लिफ्ट में रहने का कारण देगा। हो सकता है कि आपने एक प्रतिनिधि के बारे में सोचा हो

Machine Translated by Google

लिफ्ट में खतरनाक सुरक्षा के बिना। हो सकता है कि आपने कंपनी के मुख्यालय से एक प्रतिनिधि के बारे में सोचा हो जो एक आश्चर्यजनक ऑडिट करने के लिए कार्यालय में था? या हो सकता है कि आपने किसी दूसरे बहाने के बारे में सोचा हो जिसका मैंने यहां जिक्र तक नहीं किया।

यहाँ कुछ अन्य विवरण दिए गए हैं जो बहाने को सूचित करने में मदद करेंगे: मेरा मिशन, अगर मैं इमारत के अंदर और 18वीं मंजिल तक पहुँच गया, तो निकास और प्रवेश मार्गों के वीडियो और तस्वीरें सफलतापूर्वक लेना था। मुझे किसी भी अनलॉक किए गए कंप्यूटर की तस्वीरें लेनी थीं और किसी भी कागज़ात या प्रोजेक्ट की तस्वीरें लेने की कोशिश करनी थी जो सार्वजनिक नहीं थे।

उन सभी विवरणों को देखते हुए, मुझे यह सुनिश्चित करना था कि मेरा बहाना कंप्यूटर और डेस्क के करीब घूमने की क्षमता को कवर करे, और मुझे या तो एक कैमरा बाहर रखना होगा या आवश्यक फोटो प्राप्त करने के लिए एक छिपे हुए कैमरे का उपयोग करने में सक्षम होना होगा।

एक लिफ्ट मरम्मत करने वाला लक्ष्यों को पूरा करने के लिए एक भयानक बहाना होता। क्या इसने मुझे इमारत में पहुँचा दिया होगा? हां, लेकिन मैं अपने लक्ष्यों के पास कहीं नहीं पहुंच पाया होता।

मुख्यालय से एक प्रतिनिधि के रूप में प्रस्तुत करना—हो सकता है कि मुझे इमारत में और फर्श पर और यहाँ तक कि कार्यालयों में भी पहुँचा दिया गया हो, लेकिन वहाँ सीमाएँ होतीं। मुझे यह जानने की आवश्यकता होती कि उस कार्यालय में कौन काम करता है ताकि मेरी "आकस्मिक यात्रा" फलदायी हो सके।

फ़ाइल सर्वर पर मिली सुरक्षा जांच सूची से मुझे पता चला कि इस कंपनी के अपने सीढ़ी के दरवाज़ों के बारे में सख्त दिशानिर्देश थे। उन्हें कभी भी सीढ़ी से नहीं खोलना था। वास्तव में, सीढ़ियों से सुलभ होने वाले दरवाजों पर हैंडल भी नहीं होना चाहिए था।

इस जानकारी का उपयोग करते हुए, मैंने एक बहाना विकसित किया कि मैं एक तृतीय-पक्ष सुरक्षा सलाहकार था। किसी अन्य शाखा में पाई गई समस्या के कारण, मुझे यह सुनिश्चित करने के लिए कि उचित नीतियों का पालन किया जा रहा है, निकासी के 15 मिनट की त्वरित जाँच करने के लिए भेजा गया था। मेरी यात्रा की घोषणा नहीं की गई थी, इसलिए मैं जिस कार्यालय का दौरा कर रहा था, वहां के कर्मचारी आश्चर्यचकित हो सकते हैं और बिना किसी चेतावनी के चीजों को सही ढंग से संभालते हुए पाए जा सकते हैं।
ग्राहक को यह सुनिश्चित करने के लिए कि मैं ईमानदार था, मुझे पूरी घटना को अपने फोन पर रिकॉर्ड करने की जरूरत थी कैमरा।

क्या आप देखते हैं कि कैसे विशिष्ट लक्ष्यों ने बेहतर के लिए मेरे बहाने को बदल दिया? पूर्ण विवरण होने से मुझे बहाने का एक हिस्सा विकसित करने में मदद मिली जिससे मुझे बिना किसी चिंता के अपने सभी लक्ष्यों को प्राप्त करने में मदद मिली। शक्तिशाली, है ना?

इस जानकारी के साथ, चलिए दूसरे सिद्धांत पर चलते हैं, जहां मैं आपको "द 18वीं मंजिल एस्कैपेड" के बारे में अधिक जानकारी दूंगा।

सिद्धांत दो: वास्तविकता बनाम कल्पना को समझना इस सिद्धांत को यह बताकर आसानी से परिभाषित

किया जा सकता है कि यह कितना आसान है

Machine Translated by Google

इस सिद्धांत को यह समझाकर आसानी से परिभाषित किया जा सकता है कि अपने बहाने को याद रखना कितना आसान है यदि आप इसे वास्तविकता में - आपके लिए और लक्ष्य के लिए आधार बनाते हैं। इसके द्वारा, मेरा मतलब है कि आपको अपने वास्तविक जीवन के टुकड़ों का उपयोग करने का प्रयास करना चाहिए और आपके पास पहले से मौजूद ज्ञान का उपयोग करना चाहिए या आसानी से आत्मसात कर सकते हैं। मैं अक्सर लोगों से कहता हूं कि मुझे लगता है कि सबसे मुश्किल रिश्तों में से एक पिता-पुत्री का रिश्ता है। मैं इस रिश्ते को तब तक नहीं समझ पाया जब तक मेरी अपनी बेटी नहीं थी। जिस तरह से मैं उसके बारे में बात करता हूं और मुझे जो भावनाएं महसूस होती हैं, वे नकली होना लगभग असंभव है, मुझे लगता है। अगर मेरी कोई बेटी नहीं है, लेकिन एक लक्ष्य के साथ संबंध बनाने की जरूरत है, तो ऐसा बहाना बनाना खतरनाक होगा जिसमें एक नकली बेटी शामिल हो। लेकिन, मेरी एक भतीजी हो सकती है, है ना?

मेरा कहना यह है कि आपका बहाना उन तथ्यों, भावनाओं और ज्ञान पर आधारित होना चाहिए जो आपके पास पहले से हैं या आसानी से नकली हो सकते हैं। पिछले खंड से मेरे कुछ प्रस्तावित बहानों पर वापस जाते हुए, मैं लिफ्ट और उनके संचालन के बारे में बहुत कम जानता हूं, इसलिए एक लिफ्ट मरम्मत करने वाले के रूप में अपने तरीके से नकली होने की कोशिश करने से सबसे अधिक संभावना है कि अगर मुझसे पूछताछ की जाती तो मैं असफल हो जाता।

इसके अलावा, मैं एक ऐसा नाम चुनता हूं जिसका मैं आसानी से उत्तर दे सकूं। कुछ लोग ऐसे नाम का उत्तर दे सकते हैं जो उनका नहीं है, लेकिन अधिकांश उस नाम के साथ जाना पसंद करते हैं जिसे उन्होंने इस्तेमाल किया है या बुलाया गया है या जो उनके नाम की भिन्नता है।

यह शायद कहे बिना जाता है, लेकिन आम तौर पर, मैं ऑनसाइट, इन-पर्सन सोशल इंजीनियरिंग के लिए पुरुष पात्रों के साथ रहने की कोशिश करता हूं। लेकिन मैंने ऑनलाइन, सोशल मीडिया और यहां तक कि फोन सोशल इंजीनियरिंग करते समय एक महिला होने का नाटक किया है।

मजेदार तथ्य

संयुक्त राज्य में कई कंपनियों की एक नीति है कि उनके सहायक कर्मचारियों को कभी भी कॉलर के लिंग पर सवाल नहीं उठाना चाहिए। इसलिए, जब "सैली" नाम का कोई व्यक्ति कॉल करता है और उसकी आवाज बैरी व्हाइट जैसी होती है, तो आप बस नहीं पूछते। आप उस व्यक्ति को ठेस पहुँचाने का जोखिम उठाते हैं यदि उसकी आवाज़ असामान्य है।
इस ज्ञान के साथ, मैंने फोन संपर्क करते समय क्रिस्टीना, क्रिस्टीन और लॉरी नामों का इस्तेमाल किया है।

लक्ष्य के लिए वास्तविकता के संदर्भ में, आपको अपने बहाने को किसी ऐसी चीज़ पर आधारित करने का प्रयास करना चाहिए जो आपके लक्ष्य को उस अल्फ़ा मोड में रखे। (आपको अध्याय 1, "सोशल इंजीनियरिंग की दुनिया में एक नज़र" में अल्फा मोड की चर्चा याद हो सकती है ।)

यदि विषय लक्ष्य से परिचित है—अर्थात् शब्द, शीर्षक और संदर्भ अपेक्षित हैं—तो आपके द्वारा लक्ष्य को अल्फा मोड में छोड़ने की अधिक संभावना है ताकि

Machine Translated by Google

अपेक्षित—तो आपके लक्ष्य को अल्फा मोड में छोड़ने की अधिक संभावना है ताकि व्यक्ति को संभावित खतरे के प्रति सचेत न किया जा सके।

मेरे "18वीं मंजिल के पलायन" के लिए, मैं एक दस्तावेज़ का उपयोग कर रहा था जो मुझे OSINT के दौरान मिला था। मैं नए कौशल सीखने की कोशिश नहीं कर रहा था, इसलिए मैं न केवल अपने लक्ष्य के लिए वास्तविकता क्षेत्र में था बल्कि अपने स्वयं के वास्तविकता क्षेत्र में भी था।

हालांकि, कभी-कभी, जैसा कि आप वास्तविकता की योजना बनाना शुरू करते हैं, आपको यह तय करने में परेशानी हो सकती है कि कितना अधिक है।

सिद्धांत तीन: यह जानना कि कितनी दूर जाना है यह जानना कि कितनी दूर जाना है—

बिना बहुत दूर जाए—बहुत महत्वपूर्ण है। मेरी कक्षाओं में, मेरे पास अक्सर ऐसे छात्र होते हैं जो अपने बहाने पूरे जीवन का निर्माण करना चाहते हैं।
कुछ लोग उतना ही विस्तार से जानना चाहते हैं जितना उन्होंने अपने 11वें जन्मदिन की पार्टी में खाया।

जब यह तय करने की बात आती है कि कितना विवरण बनाना है, तो इसे ध्यान में रखें: लोग केवल इस बात की परवाह करेंगे कि आपके द्वारा बनाए गए "सामाजिक अनुबंध" को पूरा करने के लिए उन्हें क्या करना है।

मुझे इसके बारे में थोड़ा विस्तार से बताने दें। मेरे सुरक्षा-निरीक्षक के बहाने "द 18 वीं-फ्लोर एस्कैप्ड" के बहाने, आपको क्या लगता है कि लक्ष्य की परवाह की गई थी?

इस मामले में, उन्होंने मेरे बच्चों के नाम, मेरे कुत्तों, या मेरे पास नाश्ते के लिए क्या रखा है, इसकी परवाह नहीं की। उन्होंने अध्याय 3, "संचार के माध्यम से लोगों की रूपरेखा" में वर्णित चार प्रश्नों की परवाह की :

- आप कौन हैं?
- आप क्या चाहते हैं?
- क्या आप एक खतरा हैं?
- इसमें कितना समय लगेगा?

आइए विचार करें कि लक्ष्य मेरे बहाने ASAP को क्या जानना चाहेगा:

क्यू: तुम कौन हो?

उ: मैं कॉर्पोरेट द्वारा भेजा गया एक सुरक्षा निरीक्षक हूं, जो यह सुनिश्चित करने के लिए बहुत जल्दी ऑडिट करता है कि सभी नीतियों का पालन किया जा रहा है।

क्यू: आप क्या चाहते हैं?

उ: इस त्वरित ऑडिट को करने के लिए मुझे आपके समय के लगभग 15 मिनट चाहिए।

क्या आप एक खतरा हैं?

Machine Translated by Google

क्यू: क्या आप एक खतरा हैं?

उत्तर: मुझे ऐसा करने की तत्काल आवश्यकता है, लेकिन किसी को भी परेशानी नहीं है।

प्रश्न: इसमें कितना समय लगेगा?

ए: उम्मीद है कि 15 मिनट से कम।

शेष विवरण अतिरिक्त हैं जिनकी लक्ष्य को आवश्यकता या परवाह नहीं है। क्या इसका मतलब है कि आप बिना तैयारी के जा सकते हैं? बिल्कुल नहीं। यदि आपका लक्ष्य पूछता है तो आपको अभी भी अपने "चरित्र" के बारे में कुछ बुनियादी जानकारी के साथ तैयार रहना चाहिए। इसलिए, मैंने एक बहाना विकसित किया जो इस तरह से एक मार्ग का अनुसरण करता है:

> मैं फिल विलियम्स हूँ, एक 40 वर्षीय सुरक्षा निरीक्षक। मेरा एक बच्चा है। मैं विवाहित हूँ। मेरे पास कोई पालतू जानवर नहीं है, लेकिन मुझे कुत्ते और बिल्लियाँ बहुत पसंद हैं। मैं काफी बोरिंग हूं; मैं काम पर जाता हूं और घर जाता हूं। मैं X अवस्था में X वर्षों से रह रहा हूँ।

उस बहुत ही बुनियादी बहाने के साथ, मुझे यह सुनिश्चित करने के लिए किस ज्ञान की आवश्यकता है कि मैं इसे दूर कर सकूं?

- पत्नी का नाम
- बच्चे के नाम
- बच्चे की उम्र
- राज्य
- उस राज्य के भीतर का शहर
- मेरी नौकरी की भूमिका और मैं कंपनी के लिए क्या करता हूं

मूल रूप से यही है। हो सकता है कि कुछ और छोटी-छोटी बातें हों जो योजना बनाने लायक हों, लेकिन अधिकांश भाग के लिए, ये मूल बातें हैं जिन्हें मुझे प्रकट करने के लिए कहा जाएगा।

मैं आपको एक ऐसे समय का उदाहरण देता हूं जब किसी को यह नहीं पता था कि बहाने से कब क्या करना है: मैं एक बार एक छात्र के साथ होमवर्क असाइनमेंट पर काम कर रहा था।
एक रात पहले एक अजनबी से संपर्क करने में उसे असफलता मिली थी, और उस असफलता के मद्देनजर आत्मविश्वास बनाने में उसकी मदद करने के लिए, हम होटल की लॉबी में गए ताकि मैं उसे एक अजनबी के साथ जुड़ते हुए देख सकूँ। मेरा लक्ष्य उसे यह देखने के लिए संलग्न करना था कि वह कहाँ गलत हो रहा है और फिर उसे "ठीक" करने के बारे में सलाह दें।

छात्र एक महिला के पास गया और बहुत अच्छी तरह से शुरू किया। उसके पास एक गर्म मुस्कान थी, और वह वास्तव में दोस्ताना दिख रहा था। महिला ने उसके साथ जुड़ना शुरू कर दिया, और मैंने देखा कि उसके शरीर की भाषा उसके कूल्हों के साथ गर्म और मैत्रीपूर्ण हो गई है

Machine Translated by Google

उसकी ओर मुड़ा। (बॉडी लैंग्वेज के बारे में आप अध्याय 8 में पढ़ेंगे , "मैं देख सकता हूं कि आपने क्या नहीं कहा।") छात्रा ने महिला से पूछा कि वह कहां से है, और उसने मुस्कुराते हुए जवाब दिया, "फिलाडेल्फिया।"

वह कहते हैं, "ओह सच में? वह आश्चर्यजनक है। मैं भी!" दुर्भाग्य से, सच्चाई से आगे कुछ भी नहीं था। जैसा कि मैंने सुना है कि उसके मुंह से ये शब्द आते हैं, मैंने ट्रेन के मलबे को धीमी गति से शुरू होते देखा।

महिला ने उत्तर दिया, "अच्छा, यह आश्चर्यजनक है! आप कहाँ रहते हैं?"

छात्र ने महसूस किया कि उसने सिर्फ अपने मुंह में एक पैर ही नहीं बल्कि अपना पूरा पैर घुसा दिया था। उसने जवाब दिया, "उम्म, आप जानते हैं। उस बड़ी घंटी वाली चीज़ से..." उसकी आवाज धीमी हो गई क्योंकि वह जानता था कि वह सिर पर वार करने वाला है।

"घंटी वाली बात?" उसने पूछा। "आपका मतलब लिबर्टी बेल है?"

"अरे हां। मेरे कहने का मतलब यही था...', उसने शरमाते हुए कहा।

"सबसे पहले, मुझे नहीं पता कि आपका खेल क्या है, लेकिन 'बेल थिंग'? फिली से कोई भी इसे 'घंटी वाली चीज' नहीं कहेगा। और दूसरी बात, घंटी के पास कोई आवास नहीं है। यह बातचीत समाप्त हो गयी है।" वह मुड़ी और चली गई।

छात्र मेरे पास आया और कहा, "यार, यह मूल रूप से मेरी आखिरी दो रातें हैं।"

मैंने उनसे विस्तार से बताने को कहा कि पिछली दो रातों की बातचीत कैसी रही। जैसा कि उन्होंने वार्तालापों का वर्णन किया, समस्या मेरे लिए स्पष्ट हो गई: वह केवल लक्ष्य के बारे में ज्ञान के बिना जो कुछ भी कहा गया था, उसके लिए सहमत हुए।

उन्होंने "जनजाति मानसिकता" पर सबक लिया (जिस पर मैं अध्याय 5 में विस्तार से चर्चा करता हूं, "मुझे पता है कि आपको मेरे जैसा कैसे बनाना है") इसका मतलब यह है कि उन्हें उस जनजाति में शामिल होने की जरूरत है जो लक्ष्य ने कहा था कि वे थे, और वे स्वचालित रूप से प्यार करेंगे उसका।

आपकी जानकारी के लिए

इसलिए आपको कबीला मानसिकता के बारे में जानकारी प्राप्त करने के लिए अध्याय 5 पढ़ने तक प्रतीक्षा करने की आवश्यकता नहीं है , यहाँ एक संक्षिप्त विवरण दिया गया है। जनजाति मानसिकता से तात्पर्य उन लोगों के समूह (या "जनजाति") में फिट होने से है, जिनसे आप संपर्क कर रहे हैं, चाहे वह आपकी पोशाक, भाषा, संस्कृति या आपकी विशेषताओं के अन्य पहलुओं के साथ हो। एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में, आपके लिए बेहतर होगा कि आप कोशिश करें और उनके गोत्र में फिट होने के बजाय उन्हें अपने में फिट करने की कोशिश करें।

Machine Translated by Google

इस छात्र का अनुभव हम सभी के लिए बहानेबाजी का एक अच्छा सबक है। आपके बहाने के विवरण का कुछ ज्ञान होना महत्वपूर्ण है। फिलाडेल्फिया की महिला के साथ छात्र की मुठभेड़ में, उसके कबीले का हिस्सा बनने के लिए उसे केवल एक वाक्य को एक मान्य प्रश्न में बदलना था, कुछ इस तरह: "फिली? मैंने सुना है कि पर्यटक बनने के लिए यह एक अच्छा शहर है। मैं कभी नहीं गया। फिली के बारे में आपकी पसंदीदा चीजें क्या हैं?" उसने उसे बताया होगा कि वह सुन रहा था और दिलचस्पी ले रहा था और अधिक सीखना चाहता था - यह दिखावा करने के बजाय कि उसके पास ज्ञान था जो उसने नहीं किया।

इस एक अवधारणा में महारत हासिल करने से आपको बहानेबाजी में मिली सफलता में भारी अंतर आ सकता है। प्रारंभिक संपर्क में सफल होने के बाद, जिन लोगों के साथ आप बातचीत करते हैं, वे आपको बहुत सारी जानकारी देना शुरू कर देते हैं। वह सब विवरण याद रखना कठिन हो सकता है - जो हमें अगले सिद्धांत की ओर ले जाता है।

सिद्धांत चार: अल्पकालिक स्मृति हानि से बचना

यह हम सभी के साथ होता है: आप पहली बार किसी से मिलते हैं, अच्छी बातचीत करते हैं, और फिर, जब आप जा रहे होते हैं, तो आपको उस व्यक्ति का नाम याद नहीं रहता। यह कुछ लोगों के लिए एक वास्तविक डील-ब्रेकर हो सकता है, और यह आपको ऐसा दिखा सकता है जैसे कि आपको उस व्यक्ति में कोई दिलचस्पी नहीं है।

मैंने पाया है कि जिन लोगों को कोई समस्या नहीं है, उनकी तुलना में ऐसे अधिक लोग हैं जिन्हें विवरण याद रखने में कठिनाई होती है। यही कारण है कि यह खंड इतना महत्वपूर्ण है। यदि आप अपनी कहानी के बारे में कुछ विवरणों को देखने के लिए बीच-बीच में एक नोटबुक निकालते हैं तो आप आत्मविश्वास को प्रेरित नहीं करते हैं। और यह उस व्यक्ति के लिए और भी अधिक महत्वपूर्ण है जिससे आप बात कर रहे हैं यदि वे आपको उनके बारे में विवरण लिखते हुए पकड़ लेते हैं।

हम सभी ने ऐसे टिप्स सुने हैं जो कुछ इस तरह कहते हैं: "नाम को सुनने के पहले 20 सेकंड में जितनी बार आप कर सकते हैं उतनी बार उपयोग करें, और आप इसे याद रखेंगे।"
वह टिप काम करती है, लेकिन किसी व्यक्ति का नाम सुनने के तुरंत बाद उसे दोहराना हमेशा व्यावहारिक समझ में नहीं आता है। मैं आपसे पहली बार मिलने की लगभग कल्पना कर सकता हूं, और जैसे ही आप साँस छोड़ते हैं, आप कहते हैं, “आह, क्रिस, क्रिस, क्रिस ... हाँ क्रिस क्रिस तुम्हारा नाम है। तो, क्रिस, हम किस बारे में बात कर ... रहे थे, क्रिस?"

उम्म ... डरावना। कृपया जब हम मिलें तो ऐसा न करें।

इसके साथ ही, मुझे लगता है कि किसी व्यक्ति के नाम का सार्थक तरीके से उपयोग करने से उसे याद रखने में मदद मिल सकती है। "द 18वीं मंजिल एस्कैपेड" में, जैसे ही मैंने इमारत में प्रवेश किया और सीधे लिफ्ट की ओर बढ़ा, एक सुरक्षा गार्ड ने मुझे रोक लिया। उसने एक हाथ ऊपर किया और कहा, "क्षमा करें, आप कहाँ जा रहे हैं?"

Machine Translated by Google

मैं रुक गया, यह जानते हुए कि मुझे इसे रिपोर्ट में दर्ज करना होगा, "ओह, आई एम सो सॉरी, मैडम।" मैंने अपना हाथ बाहर निकाला और कहा, "मैं फिल विलियम्स हूं " [कंपनी का नाम, जिसे मैं प्रकट नहीं करना चाहूंगा] मुख्यालय। यहां 18वीं मंजिल पर हमारा ऑफिस है।'

उसने एक क्लिपबोर्ड पर रखी एक सूची को देखा और फिर कहा, "मुझे क्षमा करें, श्रीमान। विलियम्स। मुझे आज स्वीकृत आगंतुकों की सूची में आपका नाम नहीं दिख रहा है।"

"आप 100% सही हैं। मेरा नाम नहीं होगा। मुझे खेद है-मैं बहुत कठोर हूँ। आपका क्या नाम है?" मैंने उसके नाम के बैज को देखते हुए कहा। "क्लेयर, आपसे मिलकर अच्छा लगा।"

मैं केवल एक सेकंड के लिए रुका, "देखिए, क्लेयर, कुछ सुरक्षा नीतियों का पालन नहीं करने के कारण हमारे एक स्थान पर एक घटना हुई थी, और मुझे यह सुनिश्चित करने के लिए हमारे NE कार्यालयों का दौरा करने के लिए भेजा गया था कि सभी नीतियों का पालन किया जा रहा है। ये औचक दौरे होने चाहिए, इसलिए हम सुनिश्चित कर सकते हैं कि निष्कर्ष वैध हैं।"

"अच्छा ऐसा है।" क्लेयर ने कहा।

“और इस रिपोर्ट का एक खंड फ्रंट-डेस्क सुरक्षा है। मैं आपका नाम पाकर खुश हूं, इसलिए मैं रिपोर्ट कर सकता हूं कि आपने सभी प्रक्रियाओं का पूरी तरह से पालन किया। मेरे पास आपका पहला नाम है—और आप अपना अंतिम नाम कैसे लिखते हैं?” जैसा कि मैंने यह कहा, मैंने अपनी कलम निकाली, अपने क्लिपबोर्ड को देखा, और अपनी सूची में उसका पहला नाम लिखा।

कहने से पहले वह रुकी भी नहीं, “फ़ार्कले। वह फार्कले है।

"ठीक है, सुश्री फार्कले। आपने इस ऑडिट की शुरुआत बहुत अच्छी की है। उस के लिए धन्यवाद। अब, मुझे जो उम्मीद है वह यह है कि मेरी अचानक यात्रा उतने ही उच्च अंकों के साथ समाप्त होगी जितनी आपको मिलेगी।

उसने फिर कुछ ऐसा किया जिसकी मुझे उम्मीद नहीं थी। "ठीक है, मिस्टर विलियम्स, मैं आपको 18 साल का बैज कैसे दूं, और आप देख सकते हैं कि क्या आपके आश्चर्यजनक ऑडिट से कुछ सकारात्मक परिणाम मिलते हैं?" उसने प्रस्ताव दिया।

"क्लेयर! रुको, क्या मैं तुम्हें क्लेयर कह सकता हूं?" उसने सिर हिलाया, तो मैंने जारी रखा, "क्लेयर, तुम एक प्रतिभाशाली हो! यह एक बढ़िया विचार है।"

गर्व के साथ, वह अपने नए दोस्त (मुझे) को लिफ्ट बे तक ले गई और दरवाजे खोलने के लिए अपने सुरक्षा बैज का इस्तेमाल किया और फिर मुझे 18वीं मंजिल पर बिल्ला दिया। मैंने उसे धन्यवाद दिया और कहा, "मैं आपको 15 मिनट में देखूंगा।"

तो, उस स्थिति में मेरे लिए क्या महत्वपूर्ण था?

- त्वरित क्रम में कई बार गार्ड के नाम का उपयोग करना
- मेरे बहाने सब कुछ लिखने का एक कारण है

Machine Translated by Google

मेरे लिए, हालांकि ये तकनीकें अद्भुत काम करती हैं, वे हमेशा व्यावहारिक नहीं होती हैं।
इस कारण से, आपको अपने शस्त्रागार में अन्य विधियों की आवश्यकता है। मैं कुछ अलग तकनीकों को नियोजित करता हूं:

- व्यवसाय कार्ड: लक्ष्य के साथ व्यवसाय कार्डों का आदान-प्रदान उनके सभी विवरण प्राप्त करने का एक शानदार तरीका है। लेकिन इसके साथ शुरू मत करो—जब तक आप कुछ तालमेल नहीं बनाते हैं या छोड़ रहे हैं तब तक प्रतीक्षा करें।

- रिकॉर्डिंग डिवाइस: मैं कभी-कभी लाइव सगाई के ऑडियो और वीडियो दोनों रिकॉर्ड करता हूं और यह सुनिश्चित करने के लिए कि मैं सभी विवरणों को कैप्चर करता हूं। यह एक बेहतरीन टूल हो सकता है, लेकिन कंपनी के परिसर में कुछ भी या किसी को भी रिकॉर्ड करने से पहले कंपनी से अनुमति लेना सुनिश्चित करें।

- एक साथी: मुझे किसी और के साथ काम करने में मदद मिलती है ताकि वह व्यक्ति विवरणों को याद रखने में मदद कर सके जबकि मैं अन्य चीजों पर ध्यान केंद्रित करता हूं।

आगे आने वाली रिपोर्ट के लिए विवरण को सुरक्षित रखने के लिए ये सभी विचार बहुत अच्छे हैं, लेकिन जब आप किसी कार्य के बीच में हों तो विवरण याद रखने के लिए ये बहुत उपयोगी नहीं हैं।

यहां कुछ सलाह हैं:

- अभ्यास। जितनी बार आप कर सकते हैं, विवरणों को याद रखने का अभ्यास करें कि कब और कहाँ ऐसा करना आपकी नौकरी का हिस्सा नहीं है - पारिवारिक सभाएँ, पार्टियाँ, कार्यालय में बैठकें, बिक्री कॉल, और अन्य समय जब आप किसी के साथ उलझ रहे हों।

  किसी व्यक्ति की शर्ट के रंग, उन्होंने किस प्रकार के गहने पहने हुए थे, उनका पूरा नाम, या अन्य विवरण जिन्हें आप आमतौर पर ध्यान नहीं देते हैं, जैसी चीजों को याद रखने के लिए खुद को चुनौती दें।

  > मेरे लिए याददाश्त एक मांसपेशी की तरह काम करती है। जितना अधिक मैं इसका अभ्यास करता हूं, यह उतना ही बेहतर और मजबूत होता जाता है।

- पढ़ना। मैंने पाया है कि वास्तविक मुद्रित (हार्डकवर या पेपरबैक) पुस्तक को पढ़ने में कुछ समय बिताने से मेरी याददाश्त में मदद मिलती है। विशेष रूप से ऐसी कोई पुस्तक नहीं है जिसका मैं सुझाव देता हूँ कि आप इस उद्देश्य के लिए इसका उपयोग करें—बस कुछ ऐसा पढ़ें जो स्क्रीन पर नहीं है। मेरे पास इस सुझाव का समर्थन करने के लिए विज्ञान नहीं है, लेकिन मैं आपको बता सकता हूं कि जितना अधिक समय मैं अपने मस्तिष्क का व्यायाम करने में बिताता हूं, उतना ही बेहतर होता है जब मुझे इसकी आवश्यकता होती है। मैंने विवरणों को याद रखने की अपनी क्षमता को बढ़ाने के लिए गणित की समस्याओं को हल करने में भी समय बिताया है।

Machine Translated by Google

इस खंड के लिए मेरी अंतिम टिप यह है कि जब आपके पास अल्प विराम हो, तो अपने विचारों को रिकॉर्ड करने के लिए कुछ मिनट दें। मैं इसे दो तरीकों में से एक में करता हूं: जिन विवरणों को मुझे याद रखना है उन्हें लिखकर या अपने फोन पर वॉयस-रिकॉर्डिंग ऐप का उपयोग करके।

जब क्लेयर ने मुझे लिफ्ट में 18वीं मंजिल पर बिठाया, तो मैंने अपना फोन निकाल दिया और रिकॉर्डिंग ऐप को हिट कर दिया ताकि मैं कार्यक्रम में याद किए जा सकने वाले सभी विवरणों को बोल सकूं। यह दो उद्देश्यों को पूरा करता है। पहले यह बाद में मेरी रिपोर्टिंग में मेरी मदद करता है।
इससे भी महत्वपूर्ण बात यह है कि जब मैं विवरणों को जोर से कहता हूं, तो इससे मुझे उन्हें बाद में याद करने में मदद मिलती है।

मेरी त्वरित रिकॉर्डिंग इस प्रकार रही:

> क्लेयर फार्कले। लगभग 5 फीट 4 इंच, गोरा, मध्यम कद का सुरक्षा गार्ड सफेद शर्ट, बैज, काली पैंट पहने हुए। बाएं स्तन क्षेत्र पर बिल्ला। सुरक्षा डेस्क पर दो कुत्तों की तस्वीरें। प्रयुक्त क्लिपबोर्ड। प्रशंसा करके संबंध बनाएं कि उसने प्रक्रियाओं का पालन किया। सफेद HID बैज का उपयोग करते हुए मुझे 18 साल का कर दिया, जिसे उसने अपने दाहिने कूल्हे पर एक रिट्रेक्टेबल डोरी से बांधा था। कोड वह लिफ्ट पैड में दर्ज किया गया था 4381 था।

मैंने अभी उन विवरणों को स्मृति से याद किया, भले ही "द 18 वीं-फ्लोर एस्कैपेड" दो साल से अधिक समय पहले हुई थी। यह कितना शक्तिशाली है
मैं अभी।

सफल बहाने के लिए आपके तरकश में जोड़ने के लिए अगला तीर समर्थन है।

सिद्धांत पाँच: बहाने के लिए समर्थन प्राप्त करना

मैं चाहता हूं कि आप इस अध्याय में उपयोग किए जा रहे बहाने को रोकें और देखें: एक निगम के लिए एक सुरक्षा लेखा परीक्षक। अब इन प्रश्नों के उत्तर दें:

- सुरक्षा लेखा परीक्षक क्या पहनेंगे?
- एक सुरक्षा लेखापरीक्षक के पास कौन से उपकरण या आपूर्तियाँ होंगी?
- क्या कोई विशेष ज्ञान है जो एक सुरक्षा लेखा परीक्षक के पास होना चाहिए?

इन सवालों के जवाब इस खंड का आधार हैं। आइए प्रत्येक पर अलग-अलग विचार करें ताकि हम स्पष्ट रूप से देख सकें कि यह सिद्धांत कैसे कार्य करता है।

प्रश्न: सुरक्षा लेखा परीक्षक क्या पहनेंगे?

> मैंने पाया है कि इस प्रकार के ऑडिटर आमतौर पर खाकी या जींस पहनते हैं, a

Machine Translated by Google

ए: मैंने पाया है कि इस प्रकार के ऑडिटर आम तौर पर खाकी या जींस, बटन-अप शर्ट और स्नीकर्स या वर्क बूट पहनते हैं। वे क्लीन-कट हैं।

प्रश्न: एक सुरक्षा लेखापरीक्षक के पास कौन से उपकरण या आपूर्तियाँ होंगी?

ए: मेरे शोध में, मैंने पाया कि उनके पास एक कैमरा, फोन, क्लिपबोर्ड, पेन और मार्कर, पेपर, एक चेकलिस्ट और कभी-कभी मापने वाला टेप (नौकरी के आधार पर) है।

प्रश्न: क्या कोई विशेष ज्ञान है जो एक सुरक्षा लेखा परीक्षक के पास होना चाहिए?

ए: उस प्रश्न के उत्तर के लिए कुछ अन्य प्रश्नों की आवश्यकता हो सकती है उत्तर दिया। एक सुरक्षा लेखा परीक्षक के रूप में क्या मुझे यह समझने की आवश्यकता है कि आग बुझाने वाले यंत्र कैसे काम करते हैं? क्या मुझे यह समझने की आवश्यकता है कि दरवाजे, अलार्म, या भवन निर्माण के अन्य पहलुओं में आग कैसे लगती है? या क्या यह ठीक है कि मैं वहां सिर्फ एक सूची से चीजों की जांच करने के लिए हूं? इसके अतिरिक्त, मुझे उस कंपनी के बारे में क्या पता होना चाहिए जिसकी मैं पहुँच प्राप्त करने का प्रयास कर रहा हूँ? मुझे उस कंपनी के बारे में क्या पता होना चाहिए जिसका मैं हिस्सा बनने का नाटक कर रहा हूं?

एक बार मैं मिशेल के साथ एक इमारत में घुस रहा था, और एक सुरक्षा गार्ड, जिसे मैंने एक नकली व्यवसाय कार्ड दिया था, ने मुझसे पूछा कि मैं कहाँ रहता हूँ क्योंकि उसने कभी मेरी कंपनी के बारे में नहीं सुना था। मैं उस सवाल की उम्मीद नहीं कर रहा था, इसलिए मैंने पश्चिम की ओर इशारा किया और कहा, "ओह, मैं उस दिशा में रहता हूं।"

गार्ड ने उत्तर दिया, “औद्योगिक क्षेत्र में? तुमने वहाँ आवास कहाँ पाया?”

मुझे एहसास हुआ कि मैं पकड़ा जाने वाला था, इसलिए मैंने कहा, "ओह, मेरा मतलब औद्योगिक क्षेत्र से आगे था। तुम्हें पता है, पिछले आवास में?

"मुझे खेद है, महोदय। मेरा मतलब यह नहीं है कि मैं एक झटका हूँ, लेकिन आपका व्यवसाय कार्ड कहता है, '20 साल के लिए परिवार का स्वामित्व', और आप उस क्षेत्र को भी नहीं जानते हैं जहाँ आप रहते हैं? गार्ड ने आदरपूर्वक प्रश्न किया।

यहाँ मेरा घातक दोष मेरे बहाने क्षेत्र का पर्याप्त ज्ञान नहीं था कि मैं बुद्धिमानी से प्रश्नों का उत्तर दे सकूँ।

मैं सोच भी नहीं सकता था कि मुझसे यह सवाल पूछा जाएगा, इसलिए गार्ड को जागरूक होने के लिए अंक जरूर मिलते हैं, लेकिन मैंने वह गलती दोबारा नहीं की। उसके बाद से, अगर मेरे पास एक व्यवसाय कार्ड है जो कहता है कि मैं वहां कुछ समय के लिए था, तो मेरी सहायक जानकारी इसे सच साबित करने के लिए तैयार थी।

अधिक बार नहीं, हालांकि, मैं चीजों को आसान बनाना चाहता हूं, इसलिए मैं अपने बहाने की अनुमति देता हूं कि मैं इस क्षेत्र में नया हूं या शहर से बाहर हूं। यह मुझे उस स्थान के बारे में सब कुछ जानने की स्वतंत्रता नहीं देता है जहाँ मैं हूँ।

"द 18वीं-फ्लोर एस्कैपेड" में, मैंने पाया कि क्लिपबोर्ड होने से मैं ऐसा कर पाया

Machine Translated by Google

"द 18थ-फ्लोर एस्कैपेड" में, मैंने पाया कि क्लिपबोर्ड होने से मैं न केवल भाग को देखने में सक्षम हुआ, बल्कि इसने मुझे अपनी विस्तार रिकॉर्डिंग का समर्थन करने के लिए आवश्यक चीजों को भी रखने की अनुमति दी। क्योंकि मैंने भाग देखा, क्लेयर के पास मेरे उद्देश्यों पर सवाल उठाने का कोई कारण नहीं था।

और यह हमें अंतिम सिद्धांत पर लाता है: निष्पादन। ऐसा लगभग लगता है कि यदि आप पिछले पांच सिद्धांतों का पालन करते हैं, तो अंतिम को लागू करना आसान होना चाहिए।

सिद्धांत छह: बहाने को क्रियान्वित करना

बहाने के निष्पादन का अर्थ केवल पहले पांच सिद्धांतों को लागू करने से कहीं अधिक है। जब तक आप बहाना निष्पादित कर रहे हैं, तंत्रिकाएं, अप्रत्याशित घटनाएं, और वाइल्डकार्ड-अन्य मनुष्यों को मिश्रण में फेंक दिया जाता है, जिसका अर्थ है कि कुछ भी हो सकता है।

मैं इसे अब करीब एक दशक से कर रहा हूं, और मैं अभी भी हर टमटम के लिए घबरा जाता हूं-चाहे वह किसी जगह पर चल रहा हो या फोन उठा रहा हो या ईमेल पर सेंड पर क्लिक कर रहा हो। क्या मैं कुछ भूल गया? क्या वे मुझे पकड़ लेंगे? क्या मैं फेल हो जाऊंगा? जब मैं शुरुआत कर रहा होता हूं तो ये सवाल हमेशा मेरे दिमाग में दौड़ते हैं।

निम्नलिखित चीजें मुझे बहाने को और आसानी से निष्पादित करने में मदद करती हैं:

- अभ्यास
- खींचो और सांस लो
- बातचीत करना
- एक स्क्रिप्ट का प्रयोग न करें

यह याद रखना महत्वपूर्ण है कि पिछली सभी तैयारी के साथ भी अभी भी अज्ञात कारक है: बहुत चौकस कर्मचारी, अति उत्साही गार्ड, या बंद दरवाजा जिसकी आपने योजना नहीं बनाई थी। दूसरे शब्दों में, आपको लचीला होने के लिए तैयार रहना होगा।

अभ्यास

यदि यह एक फ़िशिंग ईमेल है, तो मैं प्रतिक्रिया प्राप्त करने के लिए इसे स्वयं और कुछ सहयोगियों को भेजना सुनिश्चित करता हूँ। मुझे यह भी पसंद है कि मेरे सहकर्मी लिंक पर क्लिक करें या यह सुनिश्चित करने के लिए दस्तावेज़ खोलें कि सब कुछ काम कर रहा है। जब मैं इच्छा कर रहा होता हूं, तो मैं यह सुनिश्चित करता हूं कि मेरी स्क्रीन पर सभी सहायक पृष्ठभूमि ध्वनियां, जानकारी और विवरण तैयार हों। मैं यह सुनिश्चित करने के लिए एक परीक्षण कॉल भी करता हूं कि मेरी स्पूफिंग काम कर रही है। जब मैं स्मिशिंग कर रहा होता हूं, तो मैं यह सुनिश्चित करने के लिए कि यह सही ढंग से प्रारूपित है और लिंक काम करता है, मैं दूसरे सेल फोन या खुद को संदेश भेजता हूं। और अगर मैं किसी भवन में अपना रूप धारण कर रहा हूँ, तो मैं अभ्यास करता हूँ

Machine Translated by Google

और लिंक काम करता है। और यदि मैं किसी भवन में प्रवेश करने का प्रतिरूपण कर रहा हूं, तो मैं अपनी आरंभिक पंक्तियों का अभ्यास करता हूं और यह सुनिश्चित करता हूं कि कार में बैठने से पहले ही मेरे दिमाग में मेरे विवरण ठोस रूप से स्थिर हो जाएं। मैं यह भी सुनिश्चित करता हूं कि मेरे सभी कैमरे और कोई अन्य उपकरण या उपकरण काम कर रहे हैं।

पॉल केली के रूप में, डॉ। एकमैन (जो अध्याय 2 में पेश किया गया था) के एक शागिर्द, ने एक बार मुझे सिखाया था: "संपूर्ण अभ्यास परिपूर्ण बनाता है।" इसे सही तरीके से करने का अभ्यास करें, ताकि आपकी मसल मेमोरी काम करने के लिए तैयार रहे।

अभ्यास सफलता और असफलता के बीच अंतर कर सकता है। मेरी एक नौकरी पर, स्थान पर पहुंचने और ट्रंक से मेरे उपकरण को पकड़ने के बाद, मैंने स्विच को फ़्लिप किया और पाया कि कैमरे में बैटरी खत्म हो चुकी थी। मुझे अपने सेल फोन पर कैमरे का उपयोग करना समाप्त हो गया। मुझे याद है कि मैं उस इमारत में घुसा था, और मैं बस यही सोच सकता था कि क्या मेरा फोन काम करेगा, अगर वह रिकॉर्डिंग करता रहेगा, या अगर यह बहुत बड़ा होगा तो मुझे बताना होगा कि मैंने अपने फोन को बहुत ही स्पष्ट तरीके से पकड़ रखा था।

खींचो और साँस लो

यह मूर्खतापूर्ण लग सकता है, लेकिन मैं कुछ ही पल कुछ गहरी सांसें लेने और खींचने में बिताता हूं। इसके अतिरिक्त, मैं कितना नर्वस हूं, इसके आधार पर, मैं अपने बहाने और हमले को अंजाम देने से पहले कुछ मिनट पावर पोज में बिता सकता हूं ताकि कुछ आत्मविश्वास पैदा हो सके। (आप अध्याय 8 में पावर पोज़ के बारे में अधिक पढ़ेंगे।)

बातचीत करना

एक पेशेवर सोशल इंजीनियर के रूप में, मैं यह सुनिश्चित करता हूं कि मैं अपने क्लाइंट के साथ उचित स्तर पर संवाद करूं। उदाहरण के लिए, फ़िशिंग अभियान शुरू करने से एक दिन पहले, मैं अपने संपर्क बिंदु को बताता हूँ कि मैं अगले दिन फ़िशिंग कर रहा हूँ। (बेशक, अगर मैं एक पूर्ण ब्लैक-बॉक्स पेन परीक्षण चला रहा हूं, तो मैं इस जानकारी को पूरा होने के बाद ही संप्रेषित करता हूं।) मैं इच्छुक अभियानों के लिए भी ऐसा ही करता हूं। यह विशेष रूप से महत्वपूर्ण है जब मैं एक प्रतिरूपण टमटम कर रहा हूँ। मैं यह सुनिश्चित करूँगा कि मेरे संपर्क के बिंदु को पता हो कि यह कब होगा, ताकि यदि जटिलताएँ हों, तो कोई ऐसा हो जिससे मैं संपर्क कर सकूँ।

मैं एक सगाई के दौरान पकड़ा गया था। ठीक है, यह पूरी तरह सच नहीं है - क्लाइंट चाहता था कि मैं सुरक्षा को बताऊं कि मैं सफल होने के बाद पेन टेस्टर था। मैंने क्लाइंट से बार-बार कहा कि यह एक भयानक विचार है, लेकिन उन्होंने जोर दिया। यह कुछ इस प्रकार रहा:

> ट्रैश कॉम्पेक्टर रिपेयरमैन के रूप में सुरक्षा के माध्यम से सफलतापूर्वक चलने और पूरी सुविधा तक पहुंच प्राप्त करने के बाद, मैं जा रहा था और कहा, "सर, मुझे जाने से पहले आपको बस इतना बताना है, मेरा नाम पॉल नहीं है जैसा कि मेरी आईडी कहती है। यह क्रिस है, और मैं वह हूं जिसे आप पेन टेस्टर कहते हैं। मैं परीक्षण कर रहा था

Machine Translated by Google

कहते हैं। यह क्रिस है, और मैं वह हूं जिसे आप पेन टेस्टर कहते हैं। मैं आपके भवन की सुरक्षा और प्रवेश के लिए नीतियों का परीक्षण कर रहा था।

जैसे ही मैंने बात की, मैंने देखा कि सुरक्षा गार्ड का चेहरा गुस्से में बदल गया, और उसका हाथ उसकी तरफ गया जहां उसके पास एक स्टन गन थी। उसने कहा, “तुम क्या हो? क्या मुझे निकाल दिया जा रहा है?

मैंने उन्हें यह कहकर शांत करने की कोशिश की, "सर, किसी को निकाला नहीं जा रहा है। यह केवल एक परीक्षण था, इसलिए हम आपकी कंपनी को सुरक्षा कड़ी करने के लिए नई नीतियां लागू करने में मदद कर सकते हैं।"

हालाँकि, वह पहले से ही अपने रेडियो पर था, सुरक्षा प्रमुख को बुला रहा था, और उसने मंत्रप को लॉक करने के लिए एक बटन दबाया ताकि मैं बच न सकूँ।

सुरक्षा प्रमुख बाहर आए। जिस आदमी को मैंने अभी-अभी ठगा था, उसने स्थिति को बहुत ही अपमानजनक और गुस्से भरे तरीके से समझाया। मैंने हस्तक्षेप करने की कोशिश की, और गार्ड ने कहा, "कोई भी आपसे बात नहीं कर रहा है, पॉल या क्रिस या जो कुछ भी आप अपना नाम कहते हैं।"

मैंने कहा, "मैं अपनी जेब से एक पत्र निकालने जा रहा हूँ जिसे आपको पढ़ना चाहिए।" मैंने उन्हें "जेल से मुक्त हो जाओ" पत्र दिया, जैसा कि मैं इसे कहना चाहता हूं। यह पत्र क्लाइंट कंपनी द्वारा विस्तार से लिखा गया है कि मैं कौन हूं, मैं क्या कर रहा हूं और मेरे पास इसे करने की अनुमति है। यह मेरी कहानी का समर्थन करने के लिए लोगों के एक या दो संपर्क नंबर भी देता है।

पत्र पढ़ने के बाद, सुरक्षा प्रमुख ने कहा, "मुझे कैसे पता चलेगा कि यह पत्र झूठ नहीं है? हुह, क्रिस?

"ठीक है, यह एक बहुत अच्छा सवाल है। और ईमानदार होने के लिए, आप नहीं करते। लेकिन उन संपर्क लोगों में से किसी एक को बुलाओ और यह सब ठीक हो जाएगा। ”, मैंने अपनी सबसे सहमत आवाज में कहा।

“मैं इस पेपर पर किसी को नहीं बुला रहा हूं। मुझे पता है कि यह नंबर वैन में आपके अपराध मित्रों के लिए बजता है। (मैंने सोचा, "डरन, यह एक अच्छा बिंदु है, और भविष्य के टमटम के लिए भी एक अच्छा विचार है। धन्यवाद श्रीमान सुरक्षा प्रमुख"।)

उन्होंने जारी रखा, "मैं किसी ऐसे व्यक्ति को कॉल कर रहा हूं जिसे मैं कॉर्पोरेट में जानता हूं।" उसने फोन उठाया और एक एक्सटेंशन डायल किया। वह कहानी से रूबरू हुआ और फिर पूछा, "क्या आप इस बारे में कुछ जानते हैं?"

मैं लाइन के अंत में आवाज सुन सकता था, "मुझे पेन टेस्ट के बारे में कुछ नहीं पता। पुलिस को बुलाओ।"

मुझे ले जाया गया और फिर एक उपयोगिता कोठरी में बंद कर दिया गया। (मैं मजाक भी नहीं कर रहा हूं।)
सौभाग्य से, जल्दबाजी में, गार्ड मुझे मेरे सेल फोन और मेरे साथ छोड़ गए

Machine Translated by Google

> ताला की पसंद। कुछ ही मिनटों में, मैं कोठरी से बाहर था, कार्यालय के दरवाज़े को खोल दिया था, और दालान में बैठा हुआ मेरे संपर्क सूत्र को फोन कर रहा था कि उसे अभी इसे ठीक करने के लिए कहें! और क्या मैं शुक्रगुजार हूं कि मैंने उसे यह सुनिश्चित करने के लिए रात को फोन किया कि वह अंदर जा रहा है। कुछ मिनट बाद, यह सब दूर हो गया था, और मैं स्वतंत्र और अनछुए जा रहा था।

जैसा कि यह कहानी दर्शाती है, आपको यह सुनिश्चित करना है कि आप सही समय पर सही चीज़ों के बारे में सही लोगों से संवाद करें। मुझे पता है कि यह अस्पष्ट है, लेकिन ऐसा इसलिए है क्योंकि आवश्यकताएं और नियम प्रति कार्य, प्रति कार्य और प्रति ग्राहक बदलते हैं। कुछ ग्राहकों को दूसरों की तुलना में काफी अधिक हाथ पकड़ने की आवश्यकता होती है। बस याद रखें, आप एक एसई पेशेवर हैं, इसलिए आपको यह सुनिश्चित करना होगा कि आपके ग्राहक खुश हैं।

एक स्क्रिप्ट का प्रयोग न करें

यह सलाह मुख्य रूप से DISC चार्ट पर आप Cs के लिए निर्देशित है , जो बहुत अधिक विवरण और प्रत्येक चरण की रूपरेखा चाहते हैं। (अध्याय 3 में DISC प्रोफ़ाइल और C क्या है, इसके बारे में विस्तार से बताया गया है।) एक स्क्रिप्ट होने से, चाहे वह विशिंग के लिए हो या प्रतिरूपण के लिए, आपकी गतिशील होने की क्षमता को हटा देती है। मैं आपको एक बात की गारंटी देता हूं: योजना के अनुसार कुछ भी ठीक नहीं होगा। गतिशील होने की क्षमता होने से आपको एक पैर ऊपर और एक उच्च सफलता अनुपात मिलता है।

सारांश

मेरा सुझाव है कि आप बहानेबाजी के छह सिद्धांतों की समीक्षा करने में समय व्यतीत करें, ताकि आप उन्हें बेहतर ढंग से पूर्ण कर सकें। याद रखें कि प्रत्येक सिद्धांत अगले सिद्धांत पर आधारित होता है और इस प्रक्रिया में आपको एक मजबूत सामाजिक इंजीनियर बनने में मदद करेगा।

अपने लक्ष्यों की कुशलता से योजना बनाने से आपको वास्तविकता-आधारित बहानों के साथ आने में मदद मिल सकती है जो लक्ष्य को बीटा मोड में रखते हैं (अध्याय 1 में डॉ. लैंगर के शोध का संदर्भ लें)।
सभी कल्पनाओं के बजाय वास्तविकता का उपयोग करने से आपके लिए बहाने बनाना आसान हो जाएगा और लक्ष्य के लिए आप पर विश्वास करना आसान हो जाएगा। अपने बहाने को वास्तविकता में मजबूती से रखने से आपको यह निर्धारित करने में मदद मिलती है कि आपको उस विशेष कार्य के लिए कितनी दूर जाना चाहिए, इसलिए आपका प्रयास सही स्तर पर है और बहुत अधिक या बहुत कम नहीं है। इसे सरल रखने से न केवल आपके बहाने के तथ्यों बल्कि आपके द्वारा प्राप्त की जाने वाली जानकारी के लिए भी आपकी स्मृति प्रतिधारण को बढ़ावा देने में मदद मिलती है (ताकि आप इसे आसानी से याद कर सकें)। यह सारी योजना यह तय करना आसान बनाती है कि आपको अपने बहाने का समर्थन करने के लिए कौन से संगठन, गियर और तकनीक की आवश्यकता है। यदि आपने इसे अभी तक बनाया है, तो आप बहाने को आसानी से अंजाम दे सकते हैं।

कृपया याद रखें कि आपका बहाना आपके पूरे जुड़ाव को बना या बिगाड़ सकता है।
जरा सोचिए अगर आप मेरे साथ उन गोदामों में गए होते, लेकिन आपने दिखाया होता

Machine Translated by Google

ज़रा सोचिए अगर आप मेरे साथ उन गोदामों में गए होते, लेकिन आप एक स्मार्ट बिजनेस सूट और एक अटैची के साथ दिखाई देते। क्या यह ट्रैश कॉम्पेक्टर रिपेयरमैन की पहचान के अनुरूप है?

वह उदाहरण चरम हो सकता है, लेकिन मैं चाहता हूं कि आप बिंदु प्राप्त करें। अगर आपको लगने लगे कि आप पकड़े जा रहे हैं तो आप घबरा जाएंगे । और घबराहट आपकी सहजता, आपकी याददाश्त और आपके जल्दी सोचने की क्षमता को बर्बाद कर देगी।

बहाना, जब सही किया जाता है, उन चार सवालों के जवाब देने में मदद करता है जिनके बारे में मैंने अध्याय 3 में बात की थी: आप कौन हैं, आप क्या चाहते हैं, क्या आप एक खतरा हैं, और इसमें कितना समय लगेगा? लेकिन उन प्रश्नों का एक और उद्देश्य है जिसे संबोधित करने की आवश्यकता है, जो कि अध्याय 5 का विषय है , और इसका संबंध संबंध बनाने से है।

Machine Translated by Google

5

मुझे पता है कि आपको अपने जैसा कैसे बनाना है

तालमेल किसी और की दुनिया में प्रवेश करने की क्षमता है, उसे यह महसूस कराने के लिए कि आप उसे समझते हैं, कि आपके बीच एक मजबूत सामान्य बंधन है।

—टोनी रॉबिंस

OilHater एक ऐसे व्यक्ति का उपनाम था जो वास्तव में तेल उद्योग से नफरत करता था। यह आदमी, जो बहुत शिक्षित और अच्छी तरह से बोला जाता था, ने ब्लॉगों और मंचों पर स्पष्ट रूप से समझाया कि पर्यावरण के लिए कितना भयानक फ्रैकिंग था और यह आने वाली पीढ़ियों के लिए पृथ्वी को कैसे बर्बाद करने वाला था। जैसे-जैसे उनके पदों को लोकप्रियता मिली और उन्हें फॉलोअर्स मिले, उनके पदों में अधिक से अधिक गुस्सा स्पष्ट था।

टिप्पणी

इस उदाहरण में नाम सुरक्षा के लिए बदल दिए गए हैं।

महीनों तक अपनी प्रतिष्ठा बनाने के बाद, ऑयलहैटर ने हिंसा की धमकी देना शुरू कर दिया।
माँ प्रकृति पर इन जघन्य हमलों को रोकने के लिए फ्रैकिंग स्टेशनों को उड़ाने का तरीका कैसे हो सकता है, इस पर चर्चा शुरू हो गई। उन्होंने टेक्सास के कुछ क्षेत्रों में कुछ फ्रैकिंग स्टेशनों का भी उल्लेख किया, जिन्हें वे लक्षित करना चाहते हैं।

इस बिंदु पर, पॉल पूरे इंटरनेट पर मंचों में दिखाई देने लगा, जो फ्रैकिंग के खतरों के बारे में बात करता था। पॉल दो छोटे बच्चों का चिंतित पिता था। एक बड़ी तेल कंपनी ने उसके क्षेत्र में तोड़-फोड़ शुरू कर दी, और वह जानना चाहता था कि अपने बच्चों को किसी भी संभावित नुकसान से कैसे बचाया जाए।

फ़ोरम मददगार लोगों से भरा हुआ था जिन्होंने पॉल को सलाह दी कि क्या करें और अपने परिवार को जल स्रोतों और मिट्टी को नुकसान से कैसे बचाएं। पॉल मंचों पर पोस्ट करते रहे, ऐसे सवाल पूछते रहे जो एक अनजान व्यक्ति पूछेगा।

एक दिन, OilHater ने व्यापक ज्ञान के साथ पॉल के एक संदेश का जवाब दिया, यहां तक कि अन्य फोरम सदस्यों के कुछ गलत पोस्टों को भी सही किया। पॉल ने धन्यवाद दिया

Machine Translated by Google

ऑयलहैटर को कई पोस्टरों से प्राप्त कुछ भ्रामक सूचनाओं के माध्यम से काम करने में मदद करने के लिए। पॉल ने तब ऑयलहैटर के ज्ञान की सराहना करते हुए पूछा कि क्या उन्होंने तेल उद्योग के लिए काम किया है क्योंकि उन्हें इसके बारे में बहुत कुछ पता था।

ऑयलहैटर ने समझाया कि वह सिर्फ एक बहुत ही चिंतित नागरिक था जिसने तेल उद्योग को होने वाले नुकसान के बारे में खुद को शिक्षित करने में घंटों बिताए थे। पॉल ने पूछा कि क्या वह कुछ व्यक्तिगत प्रश्नों के साथ ऑयलहैटर को निजी संदेश दे सकते हैं। उस निजी बातचीत के दौरान, पॉल ने ऑयलहैटर के साथ साझा किया कि वह टेक्सास से था और वह उस क्षेत्र के बारे में बहुत उत्सुक था और पूछा कि क्या यह उतना ही खतरनाक था जितना कि ऑयलहैटर ने अपने पिछले उत्तरों में उल्लेख किया था।

ऑयलहैटर ने ठीक से आवाज लगाई और उस क्षेत्र के बारे में सब कुछ जानता था और यह कितना खतरनाक था। पॉल ने जांच जारी रखी कि क्या किया जा सकता है। ऐसा लग रहा था जैसे ऑयलहैटर को गुस्सा आ गया, पॉल को गुस्सा आ गया। पॉल ने इन मामलों के विशेषज्ञ के रूप में ऑयलहैटर का इलाज करना जारी रखा और सवाल पूछना जारी रखा।

पॉल इस बात से नाराज हो गए कि फ्रैकिंग ऑपरेशन को रोकने और अपने बच्चों को बचाने के लिए कुछ भी नहीं किया जा सकता है। उन्होंने एक बातचीत में मजाक में कहा, "ऐसा लगता है कि उन्हें रोकने का एकमात्र तरीका उन्हें पृथ्वी के चेहरे से उड़ा देना है। बहुत बुरा हम नहीं कर सकते।

ऑयलहैटर ने उत्तर दिया, "इतना सुनिश्चित मत बनो।"

पॉल ने पूछा कि ऑयलहैटर का मतलब क्या है, लेकिन ऑयलहैटर थोड़ा सा चुप हो गया।
पॉल ने मंचों पर पोस्ट करना जारी रखा कि वह कितना परेशान था और टेक्सास में वह जिस क्षेत्र में रहता था वह तेल उद्योग द्वारा घेरे में था।

लगभग एक हफ्ते के बाद, ऑयलहैटर ने पॉल को एक निजी संदेश भेजा, जिसमें कहा गया था कि उसके पास फ्रैकिंग को रोकने में मदद करने की योजना है और इससे पॉल के बच्चों को मदद मिलेगी। पॉल ने उत्साह से जवाब दिया कि वह मदद करना चाहता है लेकिन वह निश्चित नहीं था कि वह क्या कर सकता है।

ऑयलहैटर ने उसे बताया कि उसके पास एक योजना है लेकिन वह निश्चित नहीं था कि पॉल मदद करना चाहेगा। फिर उन्होंने कहा, "यह खतरनाक हो सकता है।"

पॉल ने कुछ इस तरह कहा "मुझे अपने बच्चों को बचाने के लिए कुछ जोखिम उठाना पड़ सकता है।
आप के मन में क्या है?"

ऑयलहैटर ने कहा, "कभी-कभी गंदगी को साफ करने के लिए हमारे हाथों को गंदा करना पड़ता है। क्या आप सहमत हैं?"

पॉल ने उत्तर दिया, “मैं समझ गया। मैं नहीं चाहता कि मेरे बच्चे कैंसर या उससे भी बदतर स्थिति में समाप्त हों, और वे बदमाश लाखों कमा रहे हैं और हम छोटे लोगों की पीड़ा की परवाह नहीं करते हैं।

ऑयलहैटर ने उत्तर दिया, "क्या आपको याद है कि आपने एक बार कैसे कहा था कि इसका एकमात्र तरीका है

Machine Translated by Google

ऑयलहैटर ने उत्तर दिया, "क्या आपको याद है कि आपने एक बार कैसे कहा था कि उन्हें रोकने का एकमात्र तरीका उन्हें ग्रह के चेहरे से उड़ा देना होगा? हम यह सुनिश्चित करने जा रहे हैं कि वे थोड़ी देर के लिए टूट न सकें।"

पॉल ने कहा, “अब मैं उत्सुक हूं। मैंने कभी ऐसा कुछ नहीं किया, लेकिन मेरे बच्चे इससे बेहतर के हकदार हैं। आपको क्या लगता है हम क्या कर सकते हैं?"

ऑयलहैटर ने कहा, "क्या आप पेग के डायनर डाउनटाउन से परिचित हैं?"

पौलुस ने उत्तर दिया, “हाँ, मैं वहाँ अक्सर जाता हूँ।”

ऑयलहैटर ने कहा, "क्या आप मुझसे गुरुवार रात 7:30 बजे मिल सकते हैं?"

पौलुस ने उत्तर दिया, “हाँ, अवश्य। लेकिन मुझे कैसे पता चलेगा कि तुम कौन हो?”

ऑयलहैटर ने कहा, “डाइनर के पास आओ और पीछे के कोने में एक बूथ में बैठो। बेसबॉल कैप पहनें। मैं आपसे संपर्क करूंगा।

पॉल ने इस बिंदु पर कुछ विरोध किया और कहा, "मुझे खेद है, लेकिन यह थोड़ा अजीब लगता है। क्या मुझे आपका नाम मिल सकता है? मेरा पूरा नाम पॉल विलकॉक्स है, और मैं 123 मेन स्ट्रीट में रहता हूँ। मैं सिर्फ यह जानना चाहता हूं कि मैं किसके साथ काम कर रहा हूं।

"निश्चित रूप से, इतना गोपनीय होने के लिए खेद है," ऑयलहैटर ने उत्तर दिया, "मुझे बस ऑनलाइन गुमनाम रहने की आदत है। मैं रॉबर्ट मूर हूं। मैं आपसे उस बूथ में पेग के 7:30 बजे मिलूंगा।

उस गुरुवार की रात 7:30 बजे, रॉबर्ट की मुलाकात पॉल विलकॉक्स से नहीं बल्कि कानून प्रवर्तन के एक सदस्य से हुई, जिन्होंने सुनिश्चित किया कि उनकी योजना प्रकाश में नहीं आ सके।

यदि आपने अब तक अनुमान नहीं लगाया है, तो मैं पॉल विलकॉक्स था। यह साढ़े तीन सप्ताह का प्रोजेक्ट इस अध्याय के बारे में बहुत सार को परिभाषित करता है: कैसे अपने लक्ष्यों के साथ तालमेल बनाने से वे आप पर भरोसा कर सकते हैं। इस अध्याय के बाकी हिस्सों के लिए, मैं इसे ऑपरेशन ऑइल के रूप में संदर्भित करूंगा।

यह अध्याय उन 10 सिद्धांतों पर आधारित है, जिन्हें रॉबिन ड्रेक ने अपनी 2011 की पुस्तक, इट्स नॉट ऑल अबाउट "मी": द टॉप टेन टेक्निक्स फॉर बिल्डिंग क्विक रैपपोर्ट विद एनीवन में रेखांकित किया है। हालांकि ड्रेकी दैनिक संचार के बारे में लिख रहा था, मैं आपको दिखाऊंगा कि कैसे आप इन सिद्धांतों को सोशल इंजीनियरिंग पर भी लागू कर सकते हैं।

इससे पहले कि मैं 10 सिद्धांतों के साथ शुरुआत करूं, मुझे ऑपरेशन ऑइल में कुछ ऐसा करने के बारे में बात करने की जरूरत है जिसने मुझे तालमेल बनाने की शुरुआत करने की अनुमति दी। यह कुछ इतना बुनियादी है, लेकिन इतना गहरा है कि अगर आप ऐसा नहीं करते हैं, तो आप असफल हो जाएंगे।

जनजाति मानसिकता

Machine Translated by Google

एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में, आपको यह स्थापित करना होगा कि आप लक्षित जनजाति का एक हिस्सा हैं, इससे पहले कि आप तालमेल बनाना शुरू कर सकें। एक जनजाति बस वह है जो एक निश्चित समूह की पहचान करती है - शायद यह कपड़ों की एक शैली, एक समूह कार्य, एक दृष्टिकोण या साझा रुचि है। समूह के सदस्यों के बीच समानता "जनजाति" बनाती है।

खुद को एक जनजाति के हिस्से के रूप में स्थापित करने के लिए, आपको यह पता लगाने की जरूरत है कि उस जनजाति का हिस्सा बनने के लिए आपको किन पहलुओं को प्रतिबिंबित करने की आवश्यकता है।

यह कल्पना करना आसान हो सकता है कि यदि आप हाई स्कूल में वापस सोचते हैं तो यह कैसे काम करता है। आपके द्वारा पहने गए कपड़ों ने जल्दी ही आपको जनजाति में पहचान लिया।

"द ट्राइब मेंटैलिटी - द बायस्टैंडर इफेक्ट" शीर्षक वाला एक वीडियो है (https://vimeo.com/265364702) यह प्रदर्शित करता है कि हम सभी के लिए सही गोत्र का हिस्सा होना कितना महत्वपूर्ण है। वीडियो में, अभिनेता गैर-व्यावसायिक पोशाक पहने हुए हैं और जमीन पर लेट कर मदद के लिए पुकार रहे हैं, व्यस्त मेट्रो स्टेशनों पर जहां व्यवसायी लोग यात्रा करते हैं। लंदन में एक सत्र के दौरान, अभिनेता 20 मिनट से अधिक समय तक जमीन पर लेटे रहे, इससे पहले कि कोई उनकी सहायता के लिए आता।

इससे पहले कि आप अभिनेता की मदद के बिना गुजरे लोगों में से किसी को भी आंकें, परिदृश्य के बारे में सोचें। जींस और एक टी-शर्ट और एक जैकेट में एक आदमी, एक सबवे स्टेशन के बीच में जमीन पर पड़ा हुआ है, और वह अपना पेट पकड़कर मदद के लिए पुकार रहा है। अब इस अभिनेता के पास से गुजरने वाले व्यक्ति के दृष्टिकोण से चार प्रश्नों (जो अध्याय 3, "संचार के माध्यम से लोगों की रूपरेखा" में पेश किए गए थे) का उत्तर देने का प्रयास करें, बिना यह जाने कि वे एक अभिनेता हैं।

> यह व्यक्ती कोन है? आप बस नहीं जानते। शायद वह ड्रग एडिक्ट है? या शायद एक घोटाला कलाकार? क्या वह सचमुच बीमार है? अगर मैं उसकी मदद करूँ तो क्या मैं बीमार हो सकता हूँ?
>
> यह व्यक्ति क्या चाहता है? शायद वह पैसा चाहता है। और शायद आप वास्तव में मदद करना चाहते हैं, लेकिन आपको मीटिंग के लिए देर हो चुकी है। या हो सकता है कि यह आदमी सिर्फ आपको रोकना चाहता हो ताकि वह आपका बटुआ या आपके गुर्दे चुरा सके।
>
> क्या यह व्यक्ति खतरा है? क्या होगा अगर यह आदमी एक चोर या ड्रग एडिक्ट है, और जब आप मदद के लिए घुटने टेकते हैं, तो वह आपको कलेजे में दबा देता है? या क्या होगा यदि वह वास्तव में बीमार है, और यह संचारी है?
>
> इसमें कितना समय लगेगा? इस आदमी के पास पैसे के लिए घड़ा नहीं है, इसलिए इसमें कुछ समय लग सकता है। क्या होगा अगर आपको इस आदमी को अस्पताल ले जाना है, और इसमें पूरा दिन लग जाता है?

ऐसे वैध कारण हैं कि एक राहगीर उन चार सवालों का जवाब नहीं दे पाएगा, जिससे वह अपनी ढाल कम करने और अभिनेता की मदद करने में हिचकिचाएगा। बाद में वीडियो में, हालांकि, परिदृश्य थोड़ा बदल गया है। वही अभिनेता सूट पहने और जमीन पर लेटा हुआ है। अंदाजा लगाइए कि इसे पाने में कितना समय लगा

Machine Translated by Google

अभिनेता एक सूट पहने और जमीन पर पड़ा हुआ है। अनुमान करें कि सहायता प्राप्त करने में कितना समय लगा? लगभग छह सेकंड। जब मदद के लिए रुके लोगों का साक्षात्कार लिया गया, तो उन्होंने इस तरह की बातें कहीं: "ठीक है, वह एक सूट में था, इसलिए मैं मदद करना चाहता था।"
और, "वह एक सूट में जमीन पर लेटने के लिए वास्तव में बीमार रहा होगा।"

स्थिति के बारे में केवल एक चीज जो बदली वह थी अभिनेता के कपड़े, लेकिन उस एक परिवर्तन ने राहगीरों को चार प्रश्नों के अलग-अलग उत्तर देने की अनुमति दी:

> यह व्यक्ती कोन है? वह हम में से एक है, और उसे मदद की जरूरत है।
>
> यह व्यक्ति क्या चाहता है? वह मदद चाहता है, और मुझे इसे अपने साथी व्यवसायी को देना चाहिए।
>
> क्या यह व्यक्ति खतरा है?
>
> - जाहिर तौर पर नहीं, क्योंकि उसने अच्छे कपड़े पहने हैं।
>
> इसमें कितना समय लगेगा?
>
> - यह वास्तव में मायने नहीं रखता, क्योंकि वह "हम" में से एक है और उसे मेरी मदद की जरूरत है।

सूट और स्थान ने मदद पाने के लिए अभिनेता को सही जमात में रखा। आदिवासी मानसिकता इतनी मजबूत है। इसके बारे में सोचें: वास्तव में ऐसा कुछ भी नहीं बदला है जो चार में से तीन प्रश्नों के स्पष्ट उत्तर प्रदान कर सके। राहगीरों को वास्तव में नहीं पता था कि जमीन पर मौजूद आदमी कौन था, उसकी मदद करने में कितना समय लगेगा, या अगर वह कोई खतरा था। वे केवल इतना जानते थे कि वह मदद चाहता है।

ऑपरेशन ऑयल परिदृश्य में, मैं एक चिंतित नागरिक था जो उस उद्योग के प्रति अधिक क्रोधित और अधिक घृणास्पद हो गया था जिसके लिए लक्ष्य पहले से ही घृणा करता था। मुझे जितना अधिक ज्ञान दिया गया, मैंने उतना ही अधिक क्रोध और निराशा का प्रदर्शन किया, जिसने मुझे ऑयलहैटर के समान जनजाति में डाल दिया।

ऑपरेशन ऑइल और "ट्राइब मेंटैलिटी" वीडियो दोनों ही उस बहाने की शक्ति का समर्थन करते हैं जिसकी मैंने अध्याय 4 में चर्चा की थी, "कोई भी बनना जो आप बनना चाहते हैं।" बहाना आपको सही जमात में लाने में काफी मदद करता है। एक बार जब आप जनजाति में होते हैं, तो संबंध-निर्माण के 10 सिद्धांत होते हैं जो आपके लक्ष्य को आपसे जितनी देर तक चाहें बात कर सकते हैं।

एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में संबंध बनाना

आप संबंध को कैसे परिभाषित करेंगे? जब मैं अपनी कक्षा में यह प्रश्न पूछता हूँ, तो मुझे कई अलग-अलग उत्तर मिलते हैं। कई छात्र "विकासशील रिश्ते," "विश्वास," और "उन्हें सहज बनाने" जैसे शब्दों और वाक्यांशों का उपयोग करते हैं। मुझे वास्तव में तालमेल की परिभाषा पसंद है जिसे मैं कुछ वर्षों से उपयोग कर रहा हूं जिसे मैंने संयुक्त किया है

Machine Translated by Google

तालमेल की परिभाषा जो मैं कुछ वर्षों से उपयोग कर रहा हूं जिसे मैंने कुछ भिन्न परिभाषाओं से जोड़ा है:

विश्वास और सामान्य हितों के आधार पर संचार के लिए एक सेतु का निर्माण करना।

एक पुल का निर्माण मेरे लिए एक अच्छी मानसिक तस्वीर है, और इस अध्याय में चर्चा की गई तालमेल के 10 सिद्धांत बस यही करते हैं। वे उस व्यक्ति को अनुमति देते हैं जिसके साथ आप बातचीत कर रहे हैं, जब आप उस "पुल" को उनके गोत्र में पार करते हैं तो सहज महसूस करते हैं। इससे पहले कि मैं पिछली कहानी बताऊं कि ये 10 सिद्धांत कैसे आए, आपको यह समझने की जरूरत है कि विश्वास इतना शक्तिशाली क्यों है।

नैतिक अणु

द सोशल-इंजीनियर पोडकास्ट के एपिसोड 44 में, मुझे अपने अतिथि के रूप में डॉ. पॉल ज़क को पाकर सौभाग्य प्राप्त हुआ। जैसा कि मैंने अध्याय 1, "ए लुक इनटू द न्यू वर्ल्ड ऑफ प्रोफेशनल इंजीनियरिंग" में उल्लेख किया है, डॉ. ज़क ने अद्भुत पुस्तक द मोरल मॉलिक्यूल: हाऊ ट्रस्ट वर्क्स (डटन, 2012) लिखी। इस किताब में डॉ. ज़क ने ऑक्सीटोसिन में अपने शोध के बारे में लिखा है। कई वर्षों तक, शोधकर्ताओं द्वारा ऑक्सीटोसिन की अनदेखी की गई, लेकिन डॉ. ज़क ने फैसला किया कि वह यह पता लगाएंगे कि यह रक्तप्रवाह में कैसे निकलता है और जब यह होता है तो क्या होता है।

डॉ. ज़क ने पाया कि रक्त में ऑक्सीटोसिन के निकलने के कई कारण हो सकते हैं, लेकिन उन सभी का संबंध विश्वास और इसमें शामिल भावनाओं से है। एक किस्सा वह उस पॉडकास्ट से संबंधित है, जब वह पिजन ड्रॉप नामक एक क्लासिक घोटाले का शिकार था।

जब वह जवान था, ज़क ने एक गैस स्टेशन में काम किया। एक दिन, एक संरक्षक ने रिपोर्ट करने के लिए आया कि उसे स्नानघर में गहनों का एक बक्सा मिला है।

जैसा कि यह "अच्छा नागरिक" बॉक्स को ज़क की ओर मोड़ रहा था ताकि वह इसे गैस स्टेशन के खोया और पाया में रख सके, फोन बज उठा। फोन पर एक उन्मत्त व्यक्ति अपने गहनों का बक्सा ढूंढ़ रहा था। फोन करने वाला इतना खुश था कि उसके गहने मिल गए थे, उसने उस ईमानदार आदमी को 200 डॉलर का इनाम देने की पेशकश की जिसने उन्हें लौटाया था।

गहने पाने वाले व्यक्ति ने कहा कि वह पुरस्कार राशि के साथ मालिक के आने का इंतजार नहीं कर सकता, क्योंकि उसे नौकरी के लिए साक्षात्कार में उपस्थित होना था। तो, फोन करने वाले ने सुझाव दिया कि क्या एक अद्भुत समाधान प्रतीत होता है: ज़क बस गैस स्टेशन के कैश रजिस्टर से $100 निकाल सकता है और इसे उस व्यक्ति को दे सकता है जिसने गहने पाए थे। जब इनाम आया, तो डॉ. ज़क अपने लिए $100 रख सकते थे और $100 की जगह ले सकते थे जो उन्होंने तब तक लिया था। स्कैम-आर्टिस्ट कॉल करने वाले ने ज़क को ऐसा महसूस कराया कि वह दो चीजों के साथ उस पर भरोसा करके एक जनजाति का हिस्सा था: "गहने" खोजने के लिए धन पुरस्कार में एक हिस्सा और किसी और को खुश करने की ज़िम्मेदारी।

इस गतिशील जोड़ी द्वारा उनका घोटाला किया गया था।

यह तब तक नहीं था जब तक डॉ. ज़क अपनी पुस्तक के लिए शोध नहीं कर रहे थे कि उन्हें पता चला कि उस स्कैम कलाकार ने क्या किया था। जब कॉल करने वाले ने ज़क को यह महसूस कराया कि वह एक विश्वसनीय और विशेष समूह का हिस्सा है, तो ज़क के मस्तिष्क ने ऑक्सीटोसिन जारी किया, जिसके कारण उसका मस्तिष्क सक्रिय हो गया।

Machine Translated by Google

और विशेष समूह, ज़क के मस्तिष्क ने ऑक्सीटोसिन जारी किया, जिसके कारण उसका मस्तिष्क कॉलर के साथ एक सकारात्मक भावना को जोड़ता है। इसलिए, जब फोन करने वाले ने अनुरोध किया कि ज़क उस आदमी को दे, जिसने नकदी रजिस्टर से 100 डॉलर के गहने पाए, तो उसने खुशी-खुशी इसका पालन किया।

भरोसे की शक्ति एक व्यक्ति से कुछ ऐसा करवा सकती है जिसे वे सहज रूप से जानते हैं कि यह करना सबसे अच्छी बात नहीं है।

जब आप संबंध निर्माण के 10 सिद्धांतों को लागू करते हैं जिन्हें मैं इस अध्याय में शामिल करता हूं, तो आप मस्तिष्क (आपके और आपके लक्ष्य दोनों) को ऑक्सीटोसिन रिलीज करने में मदद करते हैं। वह रिलीज़ लक्ष्य को आपके प्रति विश्वास का एहसास कराती है। डॉ. ज़क के शोध के बारे में जो बात मुझे अचंभित करती है वह यह है कि वे भावनाएँ बाद में वापस आ सकती हैं क्योंकि कोई व्यक्ति ऑक्सीटोसिन के मूल रूप से जारी होने के कारण के बारे में सोचता है या उससे निपटता है (जो आप होंगे, यदि आप अपने लक्ष्य के साथ तालमेल विकसित करने में सफल रहे हैं)).

एक अन्य महत्वपूर्ण रसायन डोपामाइन नामक न्यूरोट्रांसमीटर है। जैसा कि रेने रिडल और एंड्रीजा जेवर ने "द बायोलॉजी ऑफ ट्रस्ट: इंटीग्रेटिंग एविडेंस फ्रॉम जेनेटिक्स, एंडोक्रिनोलॉजी, एंड फंक्शनल ब्रेन इमेजिंग" शीर्षक वाले एक लेख में उल्लेख किया है (जर्नल ऑफ न्यूरोसाइंस, साइकोलॉजी, एंड इकोनॉमिक्स, 2012, http://psycnet.apa.org /खरीदें/2011-27428-001), डोपामाइन मुख्य न्यूरोट्रांसमीटर है जो इस बात से जुड़ा है कि हमारा दिमाग हमें कैसे पुरस्कृत करता है। लेख में यह भी कहा गया है कि डोपामाइन और ऑक्सीटोसिन का संयोजन सामाजिक सेटिंग बनाने में महत्वपूर्ण है। संक्षेप में, डोपामाइन और ऑक्सीटोसिन उन प्रक्रियाओं में योगदान करते हैं जो विश्वास का निर्माण करते हैं और साथ ही सकारात्मक सामाजिक संबंधों को सुदृढ़ करते हैं।

क्या आप डोपामाइन और ऑक्सीटोसिन दोनों की भूमिका को समझने का महत्व देख रहे हैं? यदि आप तालमेल और भरोसे का ठीक से उपयोग करना सीख सकते हैं, तो आप अपने और अपने लक्ष्य के बीच एक पुल का निर्माण कर सकते हैं। उस रिश्ते को विकसित करने से आपके लक्ष्य को खुशी महसूस होगी (और आपसे मिलने के लिए बेहतर), जो निश्चित रूप से एक मजबूत बंधन की ओर ले जाएगा।

संबंध बनाने के 10 सिद्धांत

द सोशल-इंजीनियर पॉडकास्ट के एपिसोड 20 के लिए , मैं एक प्रशिक्षण टमटम में शहर से बाहर था। मुझे पॉडकास्ट रिकॉर्ड करने के लिए होटल में स्थापित किया गया था, लेकिन जिस अतिथि की मैंने योजना बनाई थी, उसे अंतिम समय में रद्द कर दिया गया, जो महीने के हर दूसरे सोमवार को हमेशा पॉडकास्ट जारी करने के मेरे रिकॉर्ड को बर्बाद करने वाला था। मैंने सोचा, "अतीत में हमारे साथ कौन आया है जो एक महान अतिथि था और क्या कोई है जिसे मैं अंतिम समय पर शो में आने के लिए भीख माँगने के लिए बुला सकता हूँ?"

मैंने अपने दोस्त रॉबिन ड्रीक को एक त्वरित ईमेल शूट किया, उसे मेरी दुर्दशा बताई, और पूछा कि क्या वह आगे बढ़ सकता है। उसने जल्दी से उत्तर दिया, "हाँ, बिल्कुल। लेकिन आप कौन सा विषय चाहते हैं?

Machine Translated by Google

चाहना?"

बिना सोचे-समझे, मैंने ज़ोर से कहा, "किसी के भी साथ तेजी से संबंध बनाने की शीर्ष तकनीकें।"

उन्होंने कहा, "मुझे अपने विचार लिखने के लिए एक घंटे का समय दें।"

एक घंटे बाद, हमने पॉडकास्ट रिकॉर्ड किया जो न केवल प्रसिद्ध हो गया बल्कि रॉबिन की पहली किताब बन गया। ये 10 सिद्धांत हैं जिन्हें रॉबिन ने पोडकास्ट में शामिल किया और बाद में इसके बारे में लिखा:

- »
- »
- »
- » सहानुभूति या सहायता विषयों को नियोजित करना
- » अपने अहंकार को निलंबित करना
- » दूसरों को मान्य करना
- » कैसे, क्यों और कब प्रश्न पूछना
- » मुआवज़े का उपयोग करना
- » पारस्परिक परोपकारिता को नियोजित करना
- » उम्मीदों का प्रबंधन

रॉबिन की पुस्तक में प्रत्येक सिद्धांत को विस्तार से शामिल किया गया है। मैं उन्हें एक पेशेवर सोशल इंजीनियर के पहलू से कवर करता हूं और जब लागू हो, उन्हें ऑपरेशन ऑयल से संबंधित करता हूं।

कृत्रिम समय की पाबंदियों का उपयोग करना किसी अन्य

व्यक्ति के साथ किसी भी जुड़ाव के दौरान समय की कमी बस आपके समय की एक बाधा है। इसमें आर्टिफिशियल शब्द जोड़ने का मतलब सिर्फ इतना है कि आप उस समय की कमी को बना रहे हैं- सच में, समय से संबंधित कोई बाधा नहीं है। एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में यह आपके लिए क्यों महत्वपूर्ण है? उस चौथे प्रश्न के बारे में सोचें जिसका उत्तर आपको अपने लक्ष्यों के लिए देना है: इसमें कितना समय लगेगा?

एक कृत्रिम समय की कमी उस प्रश्न का उत्तर देती है। आपकी कृत्रिम समय सीमा पूरी तरह से बनावटी और नकली हो सकती है, लेकिन यह विश्वसनीय होनी चाहिए। समय की कमी विकसित करते समय, आपको निम्नलिखित बातों पर विचार करने की आवश्यकता है:

- » यदि समय की कमी बहुत तेज या बहुत कृत्रिम है, तो यह भार को धारण नहीं करता है

Machine Translated by Google

इसकी जरूरत है। उदाहरण के लिए, इस सामान्य प्रश्न पर विचार करें: "क्या मैं आपसे एक सेकंड के लिए बात कर सकता हूँ?" आप जिस किसी से भी बात करते हैं, उसे पता चल जाएगा कि "एक सेकंड" वास्तविक समय की बाधा नहीं है, इसलिए आपका अनुरोध इसकी वैधता खो देता है।

- आपके द्वारा उपयोग किए जाने वाले बहाने के लिए समय की कमी भी यथार्थवादी होनी चाहिए।
  उदाहरण के लिए, यदि आप किराने की लाइन में किसी व्यक्ति के साथ जुड़ते हैं, तो समय की कमी होती है: जब आप लाइन के अंत तक पहुँचते हैं। आपको समय की कमी बनाने के लिए कड़ी मेहनत करने की आवश्यकता नहीं है, आपको केवल समय की कमी के भीतर काम करने की आवश्यकता है।

ऑपरेशन ऑइल में, मैं समय की कमी के रूप में मंचों पर निजी संदेश भेजने की अंतर्निहित बाधाओं का उपयोग करने में सक्षम था। अगर मैंने अपनी "व्यक्तिगत भावनाओं" का एक लंबा व्याख्यान शामिल किया होता, तो मेरे लक्ष्य को रिश्ता विकसित करने से पहले उन सभी को पढ़ने के लिए प्रतिबद्ध होना पड़ता। अपने संदेशों को संक्षिप्त और बिंदु तक लेकिन भावनात्मक रखते हुए, मैं उस समय को सीमित करने में सक्षम था, जो मुझे जवाब देने के लिए लक्ष्य के लिए आवश्यक था, इसलिए जब तक हमने तालमेल नहीं बनाया, तब तक OilHater ने बहुत अधिक शामिल होने का दबाव महसूस नहीं किया। हमारी बातचीत जितनी अधिक व्यक्तिगत और निवेशित होती गई, संदेश उतने ही लंबे होते गए।

अशाब्दिक शब्दों को समायोजित करना यह सिद्धांत

समझने में सरल है, लेकिन जब तक आप अभ्यास नहीं करते तब तक इसे लागू करना कठिन है। अशाब्दिक शब्दों को समायोजित करने का अर्थ है कि आपकी अशाब्दिक शारीरिक भाषा को आपके द्वारा उपयोग किए जा रहे बहाने से मेल खाना चाहिए।

मान लीजिए कि आप अपने छोटे बच्चे के साथ अपने पसंदीदा डिपार्टमेंट स्टोर में हैं। जब आप खरीदारी कर रहे होते हैं, तो एक व्यक्ति जो थोड़ा उतावला दिखता है, आपके पास आता है और कहता है, "मैं एक पार्टी में जा रहा हूं, और मुझे वास्तव में देर हो गई है। यह मेरे भतीजे के लिए है, जो आपके बेटे की उम्र के बराबर है। मैं एक उपहार खरीदना भूल गया। क्या आप मुझे बता सकते हैं कि उसकी उम्र के बच्चे क्या पसंद करते हैं?"

जैसा कि आप इस दृश्य को चित्रित करते हैं, इस प्रश्न का उत्तर दें: आपके पास आने वाले व्यक्ति का चेहरा कहाँ होना चाहिए? सोशल इंजीनियरिंग शामिल है या नहीं इसके बारे में भूल जाओ।

क्या इस व्यक्ति का मुख आपके बच्चे की ओर होना चाहिए? नहीं- वह डरावना है। एक व्यक्ति जो आपके बच्चे का सामना करता है, वह शायद सभी प्रकार के अशाब्दिक राडार भड़काएगा और आपको रक्षात्मक बना देगा।

क्या उस व्यक्ति को आपका सामना करना चाहिए? यह कम डरावना होगा, लेकिन यह वास्तव में उस व्यक्ति के कहने के अनुरूप नहीं है जो वह कह रहा है। इसलिए, यह आक्रामक लग सकता है।

यह सबसे अधिक समझ में आता है अगर व्यक्ति स्टोर की वस्तुओं की ओर मुंह कर रहा था या

Machine Translated by Google

यदि व्यक्ति का मुख दुकान की वस्तुओं या दरवाजे की ओर है तो यह सबसे अधिक सार्थक होगा, क्योंकि वे हड़बड़ी में हैं। इस प्रकार अशाब्दिक हाव-भाव में जो कुछ कहा जा रहा है उसे समायोजित किया जाता है।

जब अशाब्दिक हाव-भाव से मेल खाती है जो कहा जा रहा है, तो लक्ष्य तीसरे प्रश्न का उत्तर दे सकता है - "क्या आप एक खतरा हैं?" - और तालमेल को ठीक से निर्मित होने दें।

यहाँ कारण है कि मैंने कहा कि इस सिद्धांत को लागू करना कठिन है: मैं इसे एक दशक से अधिक समय से कर रहा हूँ, और मैं अभी भी हर इच्छा या प्रतिरूपण कार्य को करने से पहले बहुत घबरा जाता हूँ। यदि आप मेरे और अधिकांश अन्य लोगों की तरह हैं, तो घबराहट आपको तनावग्रस्त कर देती है। और वह तनाव आपकी मांसपेशियों को कठोर और कठोर बना देता है। यदि आपके बहाने में तनाव या दबाव शामिल नहीं है, तो आपके अशाब्दिक शब्द आपके बहाने को समायोजित नहीं करेंगे। (अध्याय 8, "मैं देख सकता हूँ कि आपने क्या नहीं कहा," अशाब्दिक के बारे में अधिक विस्तार से बताया गया है।)

संक्षेप में, अपने बहानों में यथार्थवाद को बनाए रखने की कोशिश करते हुए अपनी भावनाओं का मुकाबला करना कठिन है - कम से कम हममें से उन लोगों के लिए जो मनोरोगी नहीं हैं। और क्योंकि मैं यह पुस्तक आप में से उन लोगों के लिए लिख रहा हूँ जो समाजोपथ नहीं हैं बल्कि पेशेवर सामाजिक इंजीनियर हैं, अपने अशाब्दिक संकेतों को नियंत्रित करना हमेशा आसान नहीं हो सकता है।

मजेदार तथ्य

सैक्रामेंटो काउंटी मेंटल हेल्थ ट्रीटमेंट सेंटर के मनोवैज्ञानिक माइकल टोमपकिंस, एडीडी के अनुसार, एक मनोरोगी के पास विवेक होता है। लेकिन एक मनोरोगी की चेतना कमजोर होती है। एक सोशोपथ आसानी से गलत को सही ठहरा सकता है जब तक कि वह उसे लाभ पहुंचाता है, और उसके पास सहानुभूति की कमी होती है, जो मानव संचार के प्रमुख निर्माण खंडों में से एक है।

मैं यह सुझाव नहीं देता कि आप अपनी सगाई के लिए अशाब्दिक शब्दों को लिपिबद्ध करें, लेकिन मेरा सुझाव है कि आप कम से कम स्पष्ट रूप से समझें कि आपके द्वारा चुने जा रहे बहाने के लिए क्या सामान्य होगा और फिर लॉन्च करने से पहले इसे ध्यान में रखें।

यह सलाह केवल व्यक्तिगत रूप से सोशल इंजीनियरिंग के लिए नहीं है - यह आपके द्वारा की जाने वाली किसी भी इच्छा पर भी लागू होती है। खराब पोस्चर आपके वॉयस बॉक्स या स्वरयंत्र की मांसपेशियों में तनाव पैदा कर सकता है, जो मुखर गुणवत्ता को प्रभावित कर सकता है और आपकी आवाज पर तनाव बढ़ा सकता है। यदि आपका आसन खराब है या आपका तनाव अधिक है, तो यह आसानी से आपकी आवाज़ में आ सकता है और आपको तालमेल नहीं बनाने की ओर ले जा सकता है।

Machine Translated by Google

आपकी आवाज में और आपको तालमेल नहीं बनाने की ओर ले जाता है।

ऑपरेशन ऑइल में मुझे इस सिद्धांत के बारे में चिंता करने की ज़रूरत नहीं थी।

भाषण की धीमी दर का उपयोग करना

यदि आप किसी ऐसे विषय के बारे में बहुत तेजी से बात करने की कोशिश करते हैं जिससे आप अपरिचित या असहज हैं तो क्या होता है? आप शब्दों पर हकला सकते हैं या लड़खड़ा सकते हैं। इसके अतिरिक्त, आप अपने आप को मूंछ शब्द का उपयोग करते हुए पा सकते हैं, जो "उम," "जैसे," और अन्य छोटे, पूरक शब्द जैसे भाव हैं। यह आपके श्रोताओं को यह सोचने पर मजबूर कर सकता है कि आपमें ज्ञान और आत्मविश्वास की कमी है।

हालाँकि, यदि आप बहुत धीरे बोलते हैं, तो श्रोता आपको ज्ञान की कमी या कृपालु के रूप में देख सकते हैं। आपको बहुत तेज और बहुत धीमी गति के बीच संतुलन बनाना होगा।

सगाई के दौरान बात करने के लिए आप सही गति कैसे निर्धारित कर सकते हैं? यह RSVP जितना आसान है:

आर: ताल

एस: गति

में: वॉल्यूम

पी: पिच

जिस व्यक्ति के साथ आप संवाद कर रहे हैं, उसे सुनने और मिलान करने का प्रयास करें। दूसरे व्यक्ति का RSVP आपको एक अच्छा संकेत देगा कि आपको कैसे संवाद करना चाहिए।

चेतावनी

जब मैं कहता हूं कि आपको दूसरे व्यक्ति के प्रत्युत्तर पर ध्यान देना चाहिए, तो मेरा मतलब यह नहीं है कि आपको उसके लहजे से मेल खाने की कोशिश करनी चाहिए। इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप उच्चारण में कितने अच्छे हैं, जब तक कि आपके पास बोली का प्रशिक्षक न हो और आपको छोटी-छोटी बारीकियों को पूरा करने में मदद करने के लिए बुलाता हो, तो कोशिश न करना ही बेहतर है। खराब उच्चारण करते हुए पकड़ा जाना एक संबंध हत्यारा है, और यह अपमानजनक भी है। हालाँकि, आप बोलचाल का उपयोग करने की कोशिश कर सकते हैं जो आपको स्थानीय लग सकता है। उदाहरण के लिए, संयुक्त राज्य में कोई मेट्रो को क्या कहता है, ब्रिटिश एक ट्यूब कहते हैं। जिसे मैं होगी कहता हूं, बोस्टन से कोई ग्राइंडर कहता है। जब आप सही गति चुनने के लिए RSVP का उपयोग करते हैं तो स्थानीय शब्दावली सीखने से आपको मिश्रण करने में मदद मिल सकती है।

Machine Translated by Google

यह एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में ध्यान में रखने वाला एक और सिद्धांत है, और यह अंतिम सिद्धांत के साथ अच्छी तरह मेल खाता है। आप न केवल अपने लक्ष्य के RSVP पर ध्यान देना चाहते हैं, बल्कि आपको यह भी सुनिश्चित करना चाहिए कि यह आपके बहाने से मेल खाता हो। यदि आपका बहाना यह है कि आपका एचआर के साथ एक आगामी साक्षात्कार है, जो शायद आपको तनाव देगा, तो यह वास्तव में मेल नहीं खाएगा यदि आप जितना शांत हो सकते हैं और अति आत्मविश्वास से बोल रहे थे।

एम्प्लॉयिंग सिम्पैथी या असिस्टेंस थीम्स "मिरर न्यूरॉन एंड थ्योरी ऑफ़ माइंड

मैकेनिज्म इनवॉल्व्ड इन फेस-टू-फेस इंटरैक्शन: ए फंक्शनल मैग्नेटिक रेजोनेंस इमेजिंग एप्रोच टू एम्पैथी" नामक एक आकर्षक अध्ययन है जो शोधकर्ताओं मार्टिन शुल्ते-रदर, हैंस जे. मार्कोविट्च द्वारा आयोजित किया गया था। , गेरेन आर. फिंक, और मार्टिना पिफक (www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/17651008)। यह उस प्रभाव पर चर्चा करता है जो सहायता के लिए एक सहानुभूति-आधारित अनुरोध का एक साथी मानव पर पड़ता है। अध्ययन इस बिंदु को बनाता है कि भावनात्मक अनुरोध करने वाले किसी व्यक्ति को देखने से पहले भावनात्मक दर्द अनुभव से संबंधित मस्तिष्क के क्षेत्रों को ट्रिगर किया जा सकता है।

दूसरे शब्दों में, यदि सहानुभूति या सहायता के अनुरोध को ठीक से संभाला जाता है, तो जिस व्यक्ति से पूछा जा रहा है उसका उस अनुरोध के साथ एक मजबूत भावनात्मक संबंध होगा। यह संबंध उस व्यक्ति के लिए मदद करने से इंकार करना लगभग असंभव बना सकता है।

विपणक यह जानते हैं, यही कारण है कि कई अभियानों में चित्र और/या पृष्ठभूमि संगीत शामिल होते हैं जो अनुरोध किए जाने पर कुछ भावनाओं का आह्वान करते हैं।
आश्चर्यजनक रूप से, यह तब भी काम करता है जब आप लक्ष्य के आमने-सामने नहीं होते हैं।
यद्यपि चेहरे के भाव शामिल होने पर कनेक्शन अधिक शक्तिशाली होता है, लेकिन आवश्यक भावनात्मक कनेक्शन को ट्रिगर करने के लिए आवश्यक नहीं है। आवाज या एक विशद वर्णन जो किसी दृश्य को चित्रित करने के लिए लक्ष्य का कारण बनता है, एक सहानुभूतिपूर्ण प्रतिक्रिया पैदा कर सकता है।

यह सिद्धांत सामाजिक इंजीनियरों के लिए बहुत प्रभावी है। पूरे इतिहास में, ठग, स्कैमर्स, फिशर्स, और—और भी दुर्भावना से—सीरियल किलरों ने सहानुभूति और सहायता थीम का उपयोग किया है ताकि वे अपने लक्ष्यों को उन चीजों को प्राप्त कर सकें जो उन्हें नहीं करना चाहिए।

यहां एक टिप दी गई है जो सभी सिद्धांतों पर लागू होती है, लेकिन यह इस सिद्धांत के लिए विशेष रूप से प्रासंगिक है: आपके द्वारा अनुरोधित सहायता का स्तर आपके द्वारा बनाए गए संबंध के स्तर के बराबर होना चाहिए। अगर किसी से आप अभी मिले हैं और आपका आजीवन सबसे अच्छा दोस्त दोनों आपसे दिन के लिए फर्नीचर स्थानांतरित करने में मदद करने के लिए कहते हैं, तो आप सबसे पहले किस अनुरोध का सम्मान करने जा रहे हैं? आप शायद पहले अपने आजीवन मित्र की सहायता करने जा रहे हैं क्योंकि किसी व्यक्ति के साथ आपके संबंध का स्तर मदद करने के लिए समय और प्रयास समर्पित करने का निर्णय लेने में आपकी सहायता करता है। अगर किसी के साथ

Machine Translated by Google

आप मदद करने के लिए समय और प्रयास समर्पित करने का निर्णय लेते हैं। यदि कोई व्यक्ति जिसके साथ आपका कोई संबंध नहीं है, सहायता का अनुरोध करता है जो बहुत ही व्यक्तिगत या बहुत अच्छा है, तो इसका संबंध बनाने का विपरीत प्रभाव पड़ता है और यह आपको संदेहास्पद बना सकता है।

मुझे इन बिंदुओं को ठोस बनाने में मदद करने के लिए ऑपरेशन ऑयल का उपयोग करने दें। सबसे पहले, मेरी सहानुभूति और सहायता अनुरोध में केवल मंचों पर जाना और फ्रैकिंग को समझने में मदद माँगना शामिल था क्योंकि मैं अपने बच्चों के लिए चिंतित था। यह अनुरोध मेरे निशाने पर नहीं था - यह मदद के लिए एक सामान्य दलील थी।

OilHater द्वारा खुद को इस विषय पर जानकारी का "सर्वाधिक जानकार" स्रोत साबित करने के बाद, मैंने उनसे सहायता के लिए सीधे अनुरोध करना शुरू कर दिया।
जितना अधिक हमने बात की और हमारे संबंध जितने मजबूत हुए, मेरे अनुरोध उतने ही विस्तृत और व्यक्तिगत होते गए। आखिरकार, मैं इस सिद्धांत का एक बहुत शक्तिशाली व्युत्पन्न लागू करने में सक्षम था, जिसे "रिवर्स सोशल इंजीनियरिंग" कहा जाता है। दूसरे शब्दों में, मुझे अनुपालन प्राप्त करने के लिए किसी भी सामाजिक इंजीनियरिंग सिद्धांत को लागू करने की आवश्यकता नहीं थी- ऑयलहैटर के साथ मैंने जो तालमेल बनाया था, उसने लगभग उसे मुझ पर लगातार विश्वास करने और मुझे अधिक विवरण देने के लिए मजबूर किया।

डॉ. ज़क ने कहा कि ऑक्सीटोसिन (विश्वास अणु) सबसे मजबूत होता है जब आप लक्ष्य को यह महसूस कराते हैं कि वे आप पर भरोसा कर सकते हैं। यह विश्वास ही है जो बंधन बनाता है। यह बहुत शक्तिशाली है, और जब आप किसी लक्ष्य का अनुरोध करने के लिए तैयार होते हैं तो यह एक महत्वपूर्ण कारक होता है। मैं ऑपरेशन ऑयल के दौरान इस सिद्धांत को लागू करने में सक्षम था, और जब ऑयलहैटर ने आखिरकार मुझ पर मेरी मदद का अनुरोध करने के लिए पर्याप्त भरोसा किया, जब उनका विश्वास का स्तर एक ऐसे बिंदु पर पहुंच गया जहां वह अपने विचारों को साझा करने के लिए मेरे पास आए- तभी हमारा "रिश्ता" स्थापित हुआ पत्थर में। समस्या और संभावित खतरों को समझने में अधिक से अधिक सहायता के लिए ऑयलहैटर से लगातार पूछकर और फिर जब उसे मदद की जरूरत होती है तो उसकी सहायता के लिए आने से, मैंने उसके साथ बहुत मजबूत संबंध विकसित किया था।

अपने अहंकार को निलंबित करना

तालमेल का यह एक सिद्धांत इतना शक्तिशाली है, यदि आप इसमें महारत हासिल कर सकते हैं, तो आप अजेय हो सकते हैं। लेकिन यह करना उतना आसान नहीं है जितना आप सोच सकते हैं।

यह समझने के लिए कि इस सिद्धांत में महारत हासिल करना कठिन क्यों हो सकता है, पहले मैं अहं निलंबन को परिभाषित करता हूं। सच्चा अहं निलंबन वास्तव में आपके अहंकार को छोड़ रहा है - आपकी आवश्यकता पहले होना, सही होना, या स्मार्ट के रूप में माना जाना - और सही और गलत के बारे में आपका ज्ञान। जब आप अपने अहंकार को निलंबित करते हैं, तो आप वह सब दूसरे व्यक्ति के लिए अलग रख देते हैं, और यह ऐसा कुछ नहीं है जिसे आप आसानी से नकली बना सकते हैं।

यह इतना शक्तिशाली क्यों है, फिर भी करना इतना कठिन है? अक्सर लोग कमजोर महसूस करते हैं अगर उन्हें यह स्वीकार करना पड़ता है कि वे कुछ नहीं जानते हैं। और कमजोर लोगों को अक्सर कैसे चित्रित किया जाता है? मीडिया, फिल्मों, संगीत और मनोरंजन के अन्य रूपों में, विनम्र या विनम्र लोगों को अक्सर पीड़ितों के रूप में देखा जाता है। मेरी राय में, ये सामान्य धारणाएँ हैं

Machine Translated by Google

या नम्र को अक्सर पीड़ितों के रूप में देखा जाता है। मेरी राय में, ये सामान्य धारणाएँ अहं के निलंबन के अभ्यास को लागू करने के लिए एक कठिन सिद्धांत बनाती हैं। कोई भी अपने को कमजोर नहीं समझना चाहता।

यह समझने में आपकी सहायता के लिए एक उदाहरण दिया गया है कि इसे नकली बनाना क्यों कठिन है: आप किराने की दुकान पर एक पंक्ति में खड़े हैं, और आप एक वार्तालाप सुनते हैं जिसमें कोई कहता है, "मैंने एक बहुत ही विश्वसनीय स्रोत से सुना है कि यदि आप इलाज करना चाहते हैं अपने आप को सभी एलर्जी से, आपको बस इतना करना है कि दिन में तीन बार अपना चेहरा दूध, शहद और झरने के पानी के मिश्रण से धोएं।

बहुत से लोग जानते होंगे कि कथन की कोई वैज्ञानिक वैधता नहीं है। जब आपने वह बयान पढ़ा तो आपकी क्या प्रतिक्रिया थी? यदि आप ऐसा कुछ सोचते हैं, "यह मेरे द्वारा पढ़ी गई सबसे मूर्खतापूर्ण बातों में से एक है," या "इन लोगों को सीधे सेट करने की आवश्यकता है," तो आप अहंकार निलंबन लागू नहीं कर रहे थे। अपने अहंकार को निलंबित करने का अर्थ होगा किसी मामले पर किसी के विचारों को सुनना और प्रतिक्रिया देना, "यह उनकी राय है, और वे इसके हकदार हैं, इसलिए मुझे उनकी बात समझने की कोशिश करने दीजिए।"

अहंकार निलंबन के लिए आपको किसी और के विचारों, बयानों और विचारों को उस व्यक्ति के अधिकार के रूप में मानना चाहिए - भले ही आप उनसे सहमत हों या नहीं। इसमें असहमत हुए बिना असहमत होने की क्षमता भी शामिल है।

एक राष्ट्रपति का उदाहरण

पूर्व अमेरिकी राष्ट्रपति रोनाल्ड रीगन द्वारा अहं निलंबन का वास्तव में अद्भुत उदाहरण प्रदर्शित किया गया था। राष्ट्रपति पद के लिए रीगन की दूसरी दौड़ के दौरान, कई समाचार आउटलेट्स ने संयुक्त राज्य अमेरिका के राष्ट्रपति के रूप में एक और कार्यकाल पूरा करने की उनकी क्षमता पर सवाल उठाया, क्योंकि वह "बहुत बूढ़े" थे।

रीगन बहस कर सकता था, बहस कर सकता था, या ठोस तर्क का प्रयोग करके अपने आलोचकों को गलत साबित करने की कोशिश कर सकता था। हालाँकि, विवाद के बिंदु पर बहस करना अक्सर आग में घी डालने जैसा हो सकता है। जितना कठिन आप इससे लड़ते हैं, उतना ही यह कम से कम उनके दिमाग में ना कहने वालों को सही साबित करने लगता है। इसके बजाय, राष्ट्रपति रीगन ने आत्म-हीन हास्य का उपयोग करके अपनी उम्र बढ़ाने वाले पहले व्यक्ति होने का फैसला किया। वह खुद के बारे में चुटकुले बनाते थे, जैसे "मुझे याद है जब एक गर्म कहानी टूट गई थी, और पत्रकार दौड़ते थे और चिल्लाते थे, 'छेनी बंद करो!'

Machine Translated by Google

प्रेस शिकायत करना चाहता था कि रीगन राष्ट्रपति के रूप में सेवा करने के लिए बहुत पुराना था। हालाँकि, प्रेस के सामने विषय को लाकर, रीगन स्थिति को इस तरह से नियंत्रित करने में सक्षम था कि अगर प्रेस ने उसकी उम्र पहले ही ऐसा कर दी, तो वे मूर्खों की तरह दिखेंगे। परेशान होने के बजाय, उन्होंने अपने अहंकार को निलंबित कर दिया और उनके तर्कों को बंद करने के लिए हास्य का इस्तेमाल किया।

ऑपरेशन ऑयल में, मैं अभिनय करके अहंकार निलंबन के सिद्धांत को लागू करने में सक्षम था जैसे कि मुझे फ्रैकिंग और तेल उद्योग के बारे में कोई जानकारी नहीं थी (हालांकि मुझे बहुत अधिक ढोंग करने की ज़रूरत नहीं थी)। इसके अतिरिक्त, ऑयलहैटर ने कहा कि फ्रैकिंग उद्योग कितना भयानक, खतरनाक और घातक है, इस पर सवाल न उठाकर, मैंने अपने अहंकार को निलंबित कर दिया और ऑयलहैटर को "बॉस" होने दिया। किसी भी समय सोशल इंजीनियर अपने अहंकार को निलंबित कर सकता है और लक्ष्य को अपने अहंकार को बढ़ाने की अनुमति दे सकता है, यह सफल तालमेल निर्माण के लिए एक आदर्श मिश्रण है।

इस सिद्धांत के सफल अनुप्रयोग में एक अन्य कारक विषय के बारे में कुछ ज्ञान और अच्छे प्रश्न पूछने की क्षमता है। सीमित ज्ञान और अच्छे प्रश्नों का संयोजन लक्ष्य को प्रभावी बने रहने में मदद करता है और सामाजिक इंजीनियर को अहं निलंबन प्रदर्शित करने की अनुमति देता है। मैंने ऑपरेशन ऑयल में सिद्धांत के इस पहलू का उपयोग लगातार अधिक जानकारी के लिए ऑयलहैटर से पूछकर किया और मुझे अपने ज्ञान के छोटे-छोटे अंशों की गहरी समझ हासिल करने में मदद की। इसने उनके अहंकार को बढ़ा दिया क्योंकि मैंने अपना अहंकार निलंबित कर दिया।

दूसरों को मान्य करना

यह अगला सिद्धांत अहं निलंबन के साथ-साथ चलता है। सीधे शब्दों में कहें, सत्यापन किसी और के बयानों, निर्णयों या विकल्पों से सहमत होना, उनकी प्रशंसा करना या उनका समर्थन करना है। जब कोई आपके द्वारा मान्य महसूस करता है, तो उनका मस्तिष्क डोपामाइन और ऑक्सीटोसिन छोड़ता है, जो बदले में आपको विश्वास और तालमेल की भावना पैदा करने में सक्षम बनाता है।

याद है जब मैंने सहानुभूति या सहायता विषयों का उपयोग करने के बारे में बात की थी? मैंने जिस नियम का उल्लेख किया है, वह सत्यापन के लिए अत्यंत महत्वपूर्ण है: सत्यापन का स्तर तालमेल के स्तर के बराबर होना चाहिए ।

इस बिंदु को पुष्ट करने के लिए, यहाँ एक महाकाव्य विफल कहानी है। जब मैं एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में प्रतिरूपण गिग्स के लिए अपेक्षाकृत नया था, तो मैंने एक इमारत में प्रवेश किया, जिसमें प्रवेश पाने के लिए मुझे सौंपा गया था और फ्रंट डेस्क और गेटकीपर को बाहर कर दिया। मैंने देखा कि उसके पास अपने बच्चों की लगभग एक दर्जन तस्वीरें थीं, और वे बाहर की ओर देख रहे थे, अंदर नहीं। इससे मुझे संकेत मिला कि उसे अपने परिवार पर गर्व है और वह चाहती है कि दूसरे उन्हें देखें। तस्वीरें उनके द्वारा ली गई विभिन्न छुट्टियों की थीं, और सभी लोग अंदर थे

Machine Translated by Google

उन्हें देखो। तस्वीरें उनके द्वारा ली गई विभिन्न छुट्टियों की थीं और तस्वीरों में हर कोई वास्तव में खुश दिख रहा था।

मैंने अपने पैरों पर सोचने की कोशिश की और तालमेल बनाने का सबसे अच्छा तरीका निकाला, लेकिन मेरे मुंह से जो निकला वह बहुत भयानक था। मैंने एक तस्वीर को नीचे देखा, उस पर इशारा किया, और कहा, "वाह, आपकी बेटियाँ बहुत खूबसूरत हैं ..." मेरे शब्द पीछे छूट गए क्योंकि मुझे एहसास हुआ कि उनकी बेटियाँ शायद 12 और 15 साल की थीं। .

वह हैरान और कुछ डरी हुई अभिव्यक्ति के साथ अपनी कुर्सी पर पीछे की ओर झुक गई, जिससे गुस्से में खून बह रहा था। उसने मेरी ओर देखा और कहा, "धन्यवाद," लेकिन उसने विनम्रता के बजाय सख्ती से कहा। फिर उसने कहा, "तुम कौन हो, और तुम क्या चाहते हो?"

जैसा कि मैंने उसकी ओर देखा, मैंने कहने से पहले शायद सभी हैरान, डरे हुए और घृणित चेहरे के भाव दिखाए, "ओह, मैं कार में कुछ भूल गया। मैं अभी वापस आऊँगा।" लेकिन मैं कभी वापस नहीं गया—मुझे परीक्षण पूरा करने के लिए किसी दूसरे दिन टीम के किसी अन्य सदस्य को भेजना पड़ा।

100% रेंगने वाले कारक को मारने के अलावा, मैं उस तरह से अपने बच्चों की तारीफ करने की अनुमति देने के लिए आवश्यक स्तर के आसपास भी नहीं था। एक उचित सत्यापन इस तरह अधिक होता, "वाह, यह एक महान छुट्टी की तरह लग रहा है। आप कहा चले गए थे?" या यहां तक कि, "यह एक सुंदर तस्वीर है। ऐसा लगता है कि मैं अपने बच्चों के उन महान पलों को कैद नहीं कर पा रहा हूं।"

दूसरे शब्दों में, एक लक्ष्य के साथ प्रारंभिक बातचीत में, आपका तालमेल स्तर कुछ भी नहीं होगा। इसलिए, आपका सत्यापन बहुत अधिक व्यक्तिगत नहीं होना चाहिए।

प्रो टिप

सुनिश्चित करें कि भौतिक उपहारों या तारीफों के रूप में सत्यापन की बात आने पर आप सांस्कृतिक बाधाओं को समझते हैं। यदि आप किसी सांस्कृतिक सीमा को अनुपयुक्त तरीके से पार करते हैं तो आप वास्तव में तालमेल को बर्बाद कर सकते हैं। साथ ही, लक्ष्य के लिए क्या महत्वपूर्ण हो सकता है यह समझने से आपको सही मान्यता चुनने में मदद मिल सकती है।

याद रखें जब मैंने कहा था कि अहंकार निलंबन के साथ मिश्रित होने पर सत्यापन कितना शक्तिशाली होता है? ऐसा इसलिए है क्योंकि जब आप अपने अहंकार को निलंबित करते हैं और दूसरे व्यक्ति को अपने अहंकार का विस्तार करने की अनुमति देते हैं, तो यह उनके लिए मान्य होता है। सत्यापन की यह भावना तालमेल बना सकती है, और जब कोई व्यक्ति मान्य महसूस करता है, तो उनका मस्तिष्क

Machine Translated by Google

सत्यापन संबंध बना सकता है, और जब कोई व्यक्ति मान्य महसूस करता है, तो उनका मस्तिष्क उन अच्छे रसायनों (डोपामाइन और ऑक्सीटोसिन) को फिर से जारी करता है - और आप इन सभी अच्छी चीजों का कारण हैं।

ऑपरेशन ऑयल में, मैं लगातार सत्यापन का उपयोग करने में सक्षम था

- मेरे अहंकार को निलंबित करना
- लक्ष्य का सत्यापन
- उनके ज्ञान की तारीफ कर रहे हैं
- उनकी सलाह को सुन रहे हैं और स्पष्टीकरण मांग रहे हैं
- समस्या को "ठीक करने" के उनके विचार को स्वीकार करना

जितनी बार मैंने OilHater को ठीक से मान्य किया, हमारे बीच तालमेल उतना ही मजबूत होता गया।

कैसे, क्यों और कब प्रश्न पूछना

संबंध बनाने के लिए कैसे, क्यों और कब के प्रश्न शक्तिशाली होते हैं? कैसे, क्यों या कब के प्रश्न का उत्तर हां या नहीं से अधिक होना चाहिए।

अकेले ही आपको यह देखने में मदद करनी चाहिए कि सत्यापन इतना महत्वपूर्ण क्यों है। याद रखें कि जब आप किसी से उनकी राय मांगते हैं और फिर उनकी प्रतिक्रिया सुनते हैं तो यह मान्य होता है।

चेतावनी

जब आप ओपन-एंडेड प्रश्नों का प्रयोग करते हैं, तो प्रतिक्रिया को सुनना महत्वपूर्ण है। अगर कोई आपको अपनी राय दे रहा है और आप ऊब गए हैं या ध्यान नहीं दे रहे हैं तो इससे ज्यादा कुछ भी सत्यापन को बर्बाद नहीं करता है। इसका मतलब है कि जब वे बात कर रहे हों तो आप अपनी अगली पंक्ति के बारे में नहीं सोच सकते।

बातचीत जारी रखने के लिए ओपन एंडेड प्रश्न अच्छे होते हैं। कई बार, जब आप सक्रिय रूप से सुनते हैं तो प्रश्न के बाद एक छोटा विराम व्यक्ति को बात करते रहने के लिए प्रोत्साहित करता है।

हालाँकि, "क्यों" प्रश्नों का लगातार कई बार उपयोग न करने के लिए सावधान रहें। यदि आप करते हैं, तो आप तीन साल के बच्चे की तरह आवाज निकाल सकते हैं जो पूछता है "लेकिन क्यों?

Machine Translated by Google

करते हैं, आप तीन साल के बच्चे की तरह आवाज़ निकाल सकते हैं जो पूछता है "लेकिन क्यों? ... क्यों? ... क्यों?" बारंबार। वे जितने प्यारे हैं, तीन साल के बच्चे तालमेल बनाने में सबसे अच्छे नहीं हैं।

ऑपरेशन ऑइल में, मैंने लगातार कैसे, क्यों और कब प्रश्नों का प्रयोग किया। मैं इस तरह की बातें कहूँगा, "पर्यावरण के लिए इतना बुरा क्यों है?" या "हम वास्तव में उन्हें मेरे घर को बर्बाद करने से कैसे रोक सकते हैं?"

इस प्रकार के प्रश्नों ने ऑयलहैटर को खुला रहने दिया और मुझे इन विषयों पर अपना सारा ज्ञान दिया। सक्रिय रूप से सुनना व्यक्ति की तुलना में ऑनलाइन करना बहुत आसान है क्योंकि आप पैराग्राफ को कई बार पढ़ सकते हैं और उत्तर देने से पहले जानकारी को आत्मसात कर सकते हैं। हालाँकि, आपको अभी भी एक सक्रिय श्रोता होने पर काम करना चाहिए, भले ही आप ऑनलाइन पत्राचार कर रहे हों। उदाहरण के लिए, मेरा अच्छा दोस्त जिम मैनले मुझ पर पागल हो जाता है जब वह मुझे एक समस्या या स्थिति का विवरण देते हुए आठ-पैराग्राफ वाला ईमेल भेजता है, और मैं केवल एक या दो वाक्य पढ़ता हूं और फिर एक प्रश्न का उत्तर देता हूं। वह हमेशा कुछ इस तरह से जवाब देता है, "पूरा ईमेल पढ़ें, HADNAGY !!" (हां, मैंने उनकी प्रतिक्रियाओं को काफी हद तक सेंसर कर दिया।) यदि आप मेरे जैसे हैं, तो आपको सक्रिय रूप से सुनने का अभ्यास करने की आवश्यकता है - लिखित रूप में भी।

ऑपरेशन ऑयल में, मैंने सक्रिय रूप से सुनने का अभ्यास किया और लक्ष्य को बोलते रहने के लिए खुले प्रश्नों का इस्तेमाल किया।

Quid Pro Quo का उपयोग Quid Pro Qu

का अनुवाद "कुछ के लिए कुछ" के रूप में किया जाता है। इसे इस तरह से सोचें: क्या आपको कभी खरीदार का पछतावा हुआ है? आपने किसी चीज़ पर पैसा खर्च किया और आप बहुत उत्साहित थे। लेकिन जब तक आप घर पहुंचे और पैकेज खोला, आप अपने आप से सोचने लगे, "क्या मैंने वास्तव में इस पर इतना खर्च किया था?"

यह पछतावा इस भावना का परिणाम है कि आपको जो मिला वह वास्तव में आपके द्वारा दिए गए मूल्य के लायक नहीं था। सबसे खराब गलतियों में से एक सामाजिक इंजीनियर कर सकता है "खरीदार के पछतावे" को महसूस करते हुए लक्ष्य को छोड़ देना। सोशल इंजीनियरिंग के संदर्भ में, खरीदार का पछतावा तब होता है जब लक्ष्य बाद में खुद के बारे में सोचता है, "यार, आज मेरी बहुत अच्छी बातचीत हुई ... हम्म, उसका नाम क्या था? वह कहां से था? रुको, मैंने उसे अपना पूरा नाम और जन्मतिथि बताई, उसे अपने बच्चों की तस्वीरें दिखाईं, और यहां तक कि उसे मेरा ड्राइविंग लाइसेंस भी दिखाया, और मुझे उसका नाम भी नहीं पता।

वह मानसिक बातचीत लक्ष्य में भय और चिंता पैदा कर सकती है क्योंकि आपने उन्हें जो दिया वह उसके बराबर नहीं लगता जो उन्होंने आपको दिया। अब इससे पहले कि आप बहक जाएँ, मैंने कहा "बराबर नहीं लगता " नहीं "बराबर नहीं है।" दोनों में बहुत बड़ा अंतर है।

एक काम के लिए, मैं एक स्टोर में था और एक लक्ष्य के पास पहुंचा जो अपने छोटे बेटे के साथ था। मैंने यह सुनिश्चित किया कि मेरा मुँह दुकान की अलमारियों की ओर है, और मैंने यह कहकर खोला,

Machine Translated by Google

बेटा। मैंने यह सुनिश्चित किया कि मेरा मुँह दुकान की अलमारियों की ओर है, और मैंने यह कहकर खोला, “क्षमा करें। मैं उस पार्टी में जा रहा हूं जिसके लिए मुझे बहुत देर हो चुकी है। मेरी पत्नी मुझे मारने जा रही है क्योंकि मुझे अपने भतीजे के लिए उपहार मिलना था, जो ऐसा लगता है कि वह आपके बेटे की उम्र का है। उस उम्र के बच्चे आजकल क्या पसंद करते हैं?”

उस उद्घाटन के साथ, मैंने लक्ष्य को निम्नलिखित जानकारी देकर मुआवज़े की स्थापना की:

- मैं विवाहित हूँ।
- मेरा एक भतीजा है, इसलिए बच्चों के साथ मेरा एक भाई या बहन है।
- मुझे देर हो गई।
- मैं एक पार्टी में जा रहा हूँ।
- मुझे बच्चों के बारे में जानकारी नहीं है।

एक या दो छोटे वाक्यों में, मैंने लक्ष्य को इतना बता दिया कि, जब तक हम कर चुके थे और मुझे उसकी कहानी के बारे में पता चल गया था, वह उस खरीदार के पछतावे को कभी महसूस नहीं करेगा क्योंकि वह मुझे "जानता" था।

प्रो टिप

आपके द्वारा दी जाने वाली जानकारी वास्तविक (नाम, बच्चों की संख्या, और इसी तरह) होने की आवश्यकता नहीं है, लेकिन याद रखें कि आप जितने अधिक नकली विवरण देते हैं, उतना ही आपको याद रखना चाहिए और सीधे रखना चाहिए। इस कारण अधिक सफलता के लिए KISS (कीप इट सिंपल सोशल इंजीनियर) का प्रयोग करें।

ऑपरेशन ऑयल में, मैंने कई बार मुआवज़े का इस्तेमाल किया, लेकिन विशेष रूप से जब ऑयलहैटर ने पेग के डायनर में मिलने के लिए हमारा समय निर्धारित किया था। मैंने भरोसा कायम करने के लिए सबसे पहले उन्हें अपना पूरा नाम और पता दिया और क्योंकि मुझे उम्मीद थी कि वह जवाब देंगे। उसने किया, जिसने मुझे एक संभावित हिंसक कृत्य को सफलतापूर्वक रोकने की अनुमति दी।

पारस्परिक परोपकारिता को नियोजित करना

इस सिद्धांत को सरल शब्दों में समझें। एक पारस्परिक आरा ब्लेड द्वारा आगे और पीछे, या अंदर और बाहर जाने से काम करता है, और यह भी कि तालमेल का यह सिद्धांत कैसे काम करता है। आप लक्ष्य को कुछ महत्वपूर्ण देकर परोपकारिता (चाहे शब्द या कर्म में) भेजते हैं, और बदले में लक्ष्य कुछ देता है

Machine Translated by Google

लक्ष्य के लिए कुछ महत्वपूर्ण और बदले में लक्ष्य आपको कुछ देता है।

यदि आप किसी के लिए दरवाजा खोलते हैं, जब वे एक प्रवेश द्वार की ओर चलते हैं, जिसमें से गुजरने के लिए दो सेट दरवाजे होते हैं, तो वे लगभग हमेशा क्या करेंगे? अपने लिए दूसरा दरवाजा खुला रखें। यह पारस्परिक परोपकारिता है। आप इसे सोशल इंजीनियरिंग में कैसे लागू कर सकते हैं? यदि आप किसी व्यक्ति को कुछ मूल्यवान देते हैं, तो वह ऋणी महसूस करेगा और उस उपहार को चुकाना चाहेगा। अब, यहाँ एक बहुत ही महत्वपूर्ण प्रश्न है: उपहार का मूल्य कौन निर्धारित करता है?

रिसीवर मूल्य निर्धारित करता है, आप नहीं। लक्ष्य के लिए जो महत्वपूर्ण है उसका संबंध OSINT, अवलोकन, या सामान्यताओं के माध्यम से बनाया जा सकता है, लेकिन हालाँकि आप इसे करते हैं, यह मत मानिए कि क्योंकि आप किसी चीज़ को महत्व देते हैं, वैसे ही लक्ष्य भी उसे महत्व देगा। दूसरी ओर, यदि आप कुछ ऐसा पाते हैं जिसे लक्ष्य वास्तव में महत्व देता है, तो उनकी ऋणग्रस्तता की भावना कई सुरक्षा प्रोटोकॉल को अनदेखा करने के लिए पर्याप्त होगी।

जैसे ही मैंने एक इमारत में प्रवेश किया, मैं द्वारपाल के पास पहुँचा, जो ऐसा लग रहा था जैसे वह रो रही हो। मैंने एक पल के लिए एसई मोड छोड़ दिया और कहा, "क्या तुम ठीक हो?"

मैं वास्तव में चिंतित था, और वह यह देख सकती थी, इसलिए उसने जवाब दिया, "मैं आज सुबह काम पर आई थी, मेरे पति ने हमारी 10वीं सालगिरह के लिए मुझे जो झुमके दिए थे। उसने उन्हें खरीदने के लिए दो साल तक बचत की और मैंने सिर्फ एक खो दिया।" वह फिर से छटपटाने लगी।

मैंने कहा, "ठीक है, शायद यह फर्श पर है," और मैं फर्श पर उतर गया और देखने लगा। उसने भी किया जैसा उसने कहा, "मैंने पहले ही जांच कर ली है, लेकिन मुझे लगता है कि दोबारा जांच करने में कोई दिक्कत नहीं हो सकती है।"

सूरज खिड़की से अंदर आया, और मैंने उसके कंधे पर एक हल्की सी किरण देखी। मैंने कहा, "आप शायद पहले ही इसकी जाँच कर चुके हैं, लेकिन मुझे आपके कंधे के पीछे एक चमक दिखाई दे रही है। क्या मैं दोबारा जांच कर सकता हूं?"

वह अंदर झुकी, और मैंने उसके स्वेटर से एक सुंदर हीरे की बाली निकाली और उसे सौंप दी। उसके दुख के आंसू खुशी में बदल गए क्योंकि उसने मुझे गले लगाया और मुझे इतनी बार धन्यवाद दिया कि यह शर्मनाक हो गया।

उसने फिर कहा, "मैं बहुत भयानक हूँ। मैंने तुम्हें इतनी देर तक यहां रखा। मैं आपकी कैसे मदद कर सकता हूँ?"

उस पल में, मैंने एसई मोड में वापस आने का फैसला किया क्योंकि मुझे एहसास हुआ कि इस बिंदु पर मैंने जो भी अनुरोध किया था, वह लगभग सम्मानित होने की गारंटी थी। "ठीक है, तुम बहुत परेशान थे, इसलिए मैं धक्का-मुक्की नहीं करना चाहता था। लेकिन मुझे एचआर के साथ अपनी मीटिंग के लिए देर हो रही है, इसलिए मैं बस अपनी चीजें उठाऊंगा और जाऊंगा। मैं खड़ा हुआ, अपना बैग और फोल्डर पकड़ा, और बंद दरवाजे की ओर चल दिया। मैं ऐसे चला जैसे मैं सही जा रहा था

Machine Translated by Google

इसके माध्यम से, और जैसे ही मैं करीब आया, मैंने दरवाज़ा खोलने की यांत्रिक भनभनाहट सुनी।

जो उपहार मैंने अनजाने में गेटकीपर को दिया था (उसकी कीमती सालगिरह की बाली पाकर) वह सुरक्षा प्रोटोकॉल के रूप में मूर्खतापूर्ण कुछ के लिए मुझे मेरी महत्वपूर्ण बैठक से रोकने की संभावित शर्मिंदगी से अधिक मूल्यवान था।

ऑपरेशन ऑयल में, मैंने पारस्परिक परोपकारिता का दो तरीकों से उपयोग किया। सबसे पहले, मैंने ऑयलहैटर के ज्ञान को सुना और मान्य किया। दूसरा, मैं समस्या का ध्यान रखने के लिए उनसे मिलने के लिए अपना कुछ समय देने को तैयार था। दोनों चीजों ने विश्वास और तालमेल बनाया, जिसके कारण ऑयलहैटर ने ऐसा निर्णय लिया जो उसके सर्वोत्तम हित में नहीं था।

अपेक्षाओं को प्रबंधित करना जब आप इन

सिद्धांतों का उपयोग करते हैं, तो आप ऐसे दरवाजे खुले देखेंगे जिनकी आपने कभी कल्पना भी नहीं की थी। यह लगभग दिमागी पाठक या जेडी होने जैसा है। आप बातचीत शुरू करते हैं, और इससे पहले कि आप इसे जानें, वह व्यक्ति आपको अपनी जीवन कहानी बता रहा है।
चुनौती यह है कि आप अपने दैनिक जीवन में इन सिद्धांतों का उपयोग न करें- आपको इसे वापस डायल करना सीखना चाहिए और हमेशा "चालू" नहीं रहना चाहिए। एक और चुनौती लोगों के बारे में आपको प्राप्त होने वाली जानकारी की विशाल मात्रा है - जो भारी हो सकती है।

जिस क्षण आप मध्य-सगाई करते हैं, वह समय होता है जब आपको इसे सबसे अधिक लागू करने की आवश्यकता होती है। जैसे सत्यापन, विश्वास और तालमेल आपके लक्ष्य में डोपामाइन और ऑक्सीटोसिन छोड़ते हैं, वैसे ही आपके साथ भी होता है। जब आप अच्छा महसूस करते हैं, तो वही रसायन निकलते हैं, और आप वही अच्छी भावनाएँ महसूस करते हैं, जिसके कारण आप अनावश्यक जोखिम उठा सकते हैं। यदि आप बहुत जल्द बहुत दूर चले जाते हैं, तो आप संबंध को इस तरह से बर्बाद कर सकते हैं कि पुनर्निर्माण करना लगभग असंभव हो सकता है।

इस सिक्के का दूसरा पहलू आपकी उम्मीदों का प्रबंधन कर रहा है जब चीजें वैसी नहीं हो रही हैं जैसी आप चाहते हैं। इस आदर्श वाक्य को याद रखें: "उन्हें आपसे मिलने के लिए बेहतर महसूस करने दें।" यदि आप देखते हैं कि आपके प्रयासों से तालमेल की कमी हो रही है या इससे भी बदतर, नकारात्मक भावनाएं हैं, तो छोड़ने और आगे बढ़ने का बहाना बनाना सबसे अच्छा है। आप एक गंभीर सुरक्षा पेशेवर के रूप में अपनी प्रतिष्ठा को बर्बाद नहीं करना चाहते हैं क्योंकि जीतने की आपकी आवश्यकता आपके ग्राहकों को अच्छा महसूस कराने की आपकी इच्छा से अधिक मजबूत है।

क्योंकि ये सभी सिद्धांत आश्चर्यजनक रूप से अच्छी तरह से काम करते हैं, एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में काम नहीं करने पर दैनिक उपयोग में सिद्धांतों को लागू करना सीखने में एक चुनौती है। चुनौती लोगों को आपके उपयोग के लिए एक उपकरण के रूप में नहीं मान रही है। अपनी अपेक्षाओं को प्रबंधित करने का एक हिस्सा यह जानना है कि जब आप इन सिद्धांतों का उपयोग करते हैं

Machine Translated by Google

गैर-परेशान वातावरण में, आपको अक्सर अपने संवाद करने के तरीके को समायोजित करना चाहिए।

ऑपरेशन ऑयल में, मुझे अपनी उम्मीदों को प्रबंधित करना पड़ा क्योंकि ऑयलहैटर को मंचों पर पोस्ट करने वाले लोगों में से एक बनने में लगभग दो सप्ताह लग गए।
फिर एक समय ऐसा आया जब वह चुप हो गया, और मुझे सोचना पड़ा कि "पौलुस" इस पर कैसी प्रतिक्रिया देगा। हालाँकि मैं चाहता था कि ऑयलहैटर चैट करता रहे, मुझे कोई सुराग नहीं था कि वह अच्छे के लिए गया था या बस कुछ दिनों के लिए। मेरी अपेक्षाओं को प्रबंधित करने और धैर्य रखने के परिणामस्वरूप एक सफल परिणाम मिला।

द रैपपोर्ट मशीन

इन कौशलों के बारे में एक प्रश्न जो मुझसे अक्सर पूछा जाता है कि सामाजिक इंजीनियर बने बिना उनका अभ्यास कैसे किया जाए (यानी, जब आप प्रशिक्षण में हों) ताकि जब आप पेशेवर एसई में उनका उपयोग करना शुरू करें तो वे स्वाभाविक रूप से आ जाएं। इस खंड में, मैं आपको 10 सिद्धांतों का अभ्यास और सिद्ध करने के बारे में कुछ सुझाव देता हूं।

मित्र और परिवार योजना का प्रयोग करें

आपको अभ्यास करने के लिए घड़ी पर होने की प्रतीक्षा करने की आवश्यकता नहीं है। एक सिद्धांत चुनें, जैसे सत्यापन, और अगली बार जब आप किसी पारिवारिक सभा में हों तो उस पर अपना हाथ आजमाएँ।
एक चचेरे भाई का निरीक्षण करें जिसे आपने थोड़ी देर के लिए नहीं देखा है और फिर ईमानदारी से तारीफ करने की कोशिश करें। उसके या उसके जीवन के बारे में एक प्रश्न के साथ उसका पालन करें और प्रतिक्रिया को सक्रिय रूप से सुनें। देखें कि वह जवाब देने के लिए कितना तैयार है।

अगली सभा या कार्य कार्यक्रम में, अन्य सिद्धांत चुनें, जैसे कि अशाब्दिक शब्दों को समायोजित करना,
और ध्यान दें कि लोग आपके प्रति अलग-अलग तरीके से प्रतिक्रिया करते हैं, यह इस बात पर निर्भर करता है कि आप उनका कितना या कम सामना करते हैं। समय के साथ, आप एक टूलकिट विकसित करना शुरू करते हैं कि क्या काम करता है और क्या नहीं, और आप सिद्धांतों को व्यवहार में लाना तब भी शुरू करते हैं जब आप उनके बारे में सक्रिय रूप से नहीं सोच रहे होते हैं।

पढ़ना

बहुत सारी किताबें हैं (जैसे रॉबिन ड्रेकी की) जो संबंध बनाने के बारे में बात करती हैं।
आप www.social Engineer.org/resources/seorg-book-list पर काफी
विस्तृत सूची प्राप्त कर सकते हैं । इन सिद्धांतों के बारे में पढ़ना आपके दिमाग में उन्हें पुष्ट करता है और आपके लिए जरूरत पड़ने पर उन्हें बुलाना आसान बनाता है।

असफलताओं पर विशेष ध्यान दें जब चीजें योजना के अनुसार

काम नहीं करती हैं, और एक बातचीत नाली में गिर जाती है, तो इसे छिपाने और भूलने की कोशिश न करें। इसके बजाय, जो हुआ उस पर विशेष ध्यान दें

Machine Translated by Google

नाली, इसे छिपाने और भूलने की कोशिश मत करो। इसके बजाय, क्या हुआ और क्यों हुआ, इस पर विशेष ध्यान दें।

मैंने अपनी सफलताओं की तुलना में अपनी असफलताओं से अधिक सीखा है, और परिणामस्वरूप, मेरी सफलताओं का अर्थ मेरी असफलताओं से अधिक है। अपनी असफलताओं से सीखना और उन पर विशेष ध्यान देना मुझे इन कौशलों का एक बेहतर शिक्षक होने के साथ-साथ एक बेहतर सामाजिक इंजीनियरिंग पेशेवर बनने में सक्षम बनाता है।

सारांश

यह अध्याय आपको किसी के भी साथ तालमेल बनाने की क्षमता को पहचानने, उपयोग करने और लाभ उठाने के बारे में बताता है। ये कौशल तब शक्तिशाली होते हैं जब आप अन्य लोगों के साथ संवाद कर रहे होते हैं और आपके लिए एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर बनने के लिए आवश्यक होते हैं।

भले ही आप फ़िशिंग, विशिंग, स्मिशिंग या प्रतिरूपण कर रहे हों, अधिकतम लाभ प्राप्त करने के लिए आपको इन कौशलों की आवश्यकता है। लेकिन मेरे पास एक अंतिम नोट है: यह सीखना उतना ही महत्वपूर्ण है कि तालमेल को बर्बाद किए बिना कैसे अलग होना है, क्योंकि तालमेल बनाना सीखना है।

मैंने देखा है कि मेरे छात्रों के काम करने के सिद्धांतों को प्राप्त करने के बाद प्रबंधन करना सबसे कठिन कौशलों में से एक है, क्योंकि अलगाव करना बुरा लगता है। आपका लक्ष्य उनके जीवन की कहानी आपको बता रहा है और आपको वह सब कुछ बता रहा है जो आप जानना चाहते थे (साथ ही कुछ चीजें जो आप जानना नहीं चाहते थे), और अब आप बस चले जाने वाले हैं?

अच्छा नहीं। आपको अलग होना सीखना होगा। और अगर आप 10 सिद्धांतों का पालन करते हैं, तो डिसइंगेज करना आसान हो जाएगा। मैं आपको कुछ उदाहरण देता हूं।

यदि मैं समय की कृत्रिम पाबंदियों का प्रयोग करता हूँ, तो मैं अपनी घड़ी को देख सकता हूँ और कह सकता हूँ, "ओह, मेरे!
मुझे विश्वास नहीं हो रहा है कि कितना समय बीत चुका है। आप इतने व्यस्त रहे हैं, मुझे समय का पता नहीं चला [सत्यापन]। मुझे वास्तव में खेद है, लेकिन मुझे [ईगो सस्पेंशन] चलाना होगा ।

यदि आप तालमेल बनाने के लिए मुआवज़े और सत्यापन का उपयोग करते हैं, तो आप कह सकते हैं, “ठीक है, इसे देखो! आप [अधिक सत्यापन] से बात करने के लिए इतने आकर्षक हैं कि मैं भूल गया कि मुझे घर के रास्ते में अपनी पत्नी/पति के लिए सलाद बनाना है। मैं बेहतर बोलूंगा [लक्ष्य को "व्यक्तिगत" जानकारी देकर कि आप आज रात सलाद खा रहे हैं और आपके पास एक जीवनसाथी है] को लक्षित करके मुआवज़े की पुष्टि करें!

मुझे कुछ निकास रणनीतियों की योजना बनाने में मदद मिलती है जो मेरे द्वारा उपयोग किए जा रहे बहाने से मेल खाती हैं। यह मुझे मेरे द्वारा बनाए गए किसी भी संबंध को नुकसान पहुंचाए बिना स्थिति से बाहर निकलने का एक मान्य और दयालु तरीका देता है।

Machine Translated by Google

चेतावनी

यदि आप एक बंद वातावरण में तालमेल बनाने वाली तकनीकों का उपयोग करना शुरू करते हैं - जैसे कि हवाई जहाज, ट्रेन, या अन्य सार्वजनिक परिवहन पर - ध्यान रखें कि आपके पास कुछ निकास रणनीतियाँ होंगी। उदाहरण के लिए, यदि मुझे हवाई जहाज पर इन सिद्धांतों का उपयोग करने की आवश्यकता है, तो मेरे पास आमतौर पर एक कृत्रिम समय सीमा तैयार होती है, जो कुछ इस तरह से होती है: "मैं एक झपकी लेने वाला हूं ताकि जब मैं उतरूं तो मैं काम कर सकूं, लेकिन इससे पहले कि मैं उतरूं , मैं पूछना चाहता था, तुम कहाँ से हो?" मैं उस व्यक्ति को बता रहा हूं कि मेरा लक्ष्य बहुत लंबे समय तक जुड़ना नहीं है।

हालाँकि, इसमें कई बार विफल होने के बाद और तीन घंटे (या एक यात्रा पर नौ घंटे!) के लिए किसी से बात करने में अटक जाने के बाद, कुछ आवश्यक नींद लेने के बजाय, अब मैं सिर्फ हेडफ़ोन लगाता हूँ और आँख से संपर्क भी नहीं करता हूँ। .

तालमेल आपको अपने साथी मनुष्यों से जोड़ता है। जैसा कि आप अधिक से अधिक लोगों से जुड़ते हैं, आपके पास यह विकल्प होता है कि आप उन्हें बेहतर महसूस कराएं या आपसे मिलने के लिए बुरा महसूस करें।
प्रत्येक विकल्प में आप इन कौशलों का उपयोग कैसे करें, आपके पास उस व्यक्ति को प्रभावित करने या हेरफेर करने की शक्ति है जिससे आप बात कर रहे हैं। यही अध्याय 6 का विषय है , "प्रभाव के अधीन।"

Machine Translated by Google

6
प्रभाव में

मेरे प्रभाव का रहस्य हमेशा यही रहा है कि यह गुप्त रहा।

-साल्वाडोर डाली

इस अध्याय में प्रभाव और हेरफेर दोनों शामिल हैं, लेकिन अभी के लिए, मैं प्रभाव पर ध्यान देना चाहता हूं। आप प्रभाव को कैसे परिभाषित करते हैं?

मैं इसे "किसी को वह करने के लिए प्राप्त करना चाहता हूं जो आप उन्हें करना चाहते हैं।" इसका मतलब यह है कि उस व्यक्ति के पास वह करने का विचार है जो आप उनसे चाहते हैं, या कम से कम इस तरह से वे इसे याद रखेंगे। क्योंकि व्यक्ति विचार को अपना मानता है, यह एक महान विचार है, और व्यक्ति इसके लिए प्रतिबद्ध है।

इस विषय पर इतिहास के सबसे महान दिमागों में से एक डॉ. रॉबर्ट सियालदिनी हैं। वह दशकों से प्रभाव की कला पर शोध कर रहे हैं, उसके बारे में लिख रहे हैं और उसमें सुधार कर रहे हैं। द सोशल-इंजीनियर पोडकास्ट के एपिसोड 86 में , मुझे बॉब के लिए विशेषाधिकार प्राप्त था, जैसा कि उन्होंने शो में बुलाए जाने के लिए कहा था। यह मेरे द्वारा की गई सबसे आकर्षक बातचीतों में से एक थी, और एक जिससे मैंने बहुत कुछ सीखा।

बॉब ने एक किताब लिखी, जिसका मैं आज भी उपयोग करता हूं, जिसका शीर्षक है इन्फ्लुएंस: द साइकोलॉजी ऑफ पर्सुएशन (विलियम मोरो एंड कंपनी, 1984)। इसमें, वह प्रभाव के छह सिद्धांतों पर चर्चा करता है जो निश्चित, सिखाने योग्य और ट्रैक करने योग्य हैं। मेरे अभ्यास के हिस्से के रूप में, मैंने बॉब के छह सिद्धांतों को आठ सिद्धांतों में तोड़ दिया है।

इस अध्याय में, मैं सबसे पहले इन आठ सिद्धांतों को परिभाषित करता हूं क्योंकि डॉ. सियालदिनी जैसे महान दिमागों द्वारा इनका शोध और अध्ययन किया गया है। मैं प्रत्येक सिद्धांत की परिभाषा को सोशल इंजीनियरिंग से बांधकर पालन करता हूं।

प्रत्येक सिद्धांत की मेरी चर्चा के बाद, मैं फ्रेमिंग के बारे में बात करता हूं, जो कि प्रभाव से निकटता से जुड़ा हुआ है। सीधे शब्दों में कहें, फ़्रेमिंग वह नींव है जिस पर आपकी मान्यताएं, दृष्टिकोण और विचार आधारित हैं। बाद में अध्याय में, मैं चर्चा करता हूं कि आप अपने लक्ष्यों में उन फ़्रेमों को कैसे बदल सकते हैं। मैं हेरफेर पर भी चर्चा करता हूं, प्रभावित करने के लिए गहरा और अधिक भयावह चचेरा भाई, और फिर मैं सब कुछ सारांशित करता हूं, आपको कुछ सुझाव देता हूं, और आपको इस अद्भुत प्रतिभा में महारत हासिल करने के लिए भेजता हूं।

कौशल पाठ

Machine Translated by Google

कौशल पाठ

मेरे करियर में, मुझे बच्चों का शोषण करने और उन्हें चोट पहुँचाने वाले लोगों को ट्रैक करने, फंसाने और रोकने में मदद करने के लिए अपने कौशल का उपयोग करने का अवसर मिला है। अध्याय परिचय में वर्णित एक मामला स्पष्ट रूप से प्रभाव को परिभाषित करने में मदद करता है।

इस कार्य के लिए, जिसे हम OpRentalCar कहेंगे, हमें किसी ऐसे व्यक्ति के घर का पता प्राप्त करने की आवश्यकता थी जिसे हम जानते थे कि वह बच्चों की तस्करी कर रहा था।
अधिकारियों ने अन्य माध्यमों से उसकी संलिप्तता साबित की थी, लेकिन वह इतना उछल-कूद करता था कि उसके घर का पता स्पष्ट नहीं हो पाता था। हम जानते थे कि वह एक निश्चित शहर में उड़ान भरने के लिए एक कार किराए पर ले रहा था। लक्ष्य उस जगह का पता लगाना था जहां से उसने कार किराए पर ली थी और एजेंट को अपने घर का पता देने के लिए प्रभावित करने की कोशिश की थी।

मेरा बहाना यह था कि मैं शहर के एक पिज़्ज़ा रेस्तरां का मालिक था। मेरी कहानी यह थी कि मुझे रेस्तरां में हमारे लक्ष्य से संबंधित एक आईपैड मिला था, और मैं उसे वापस लेना चाहता था, लेकिन वह बंद था। हम जानते थे कि पता प्राप्त करना कठिन होने वाला था, इसलिए मैंने उस व्यक्ति को कैसे ट्रैक किया जाए, इस बारे में अच्छे विचारों के बदले रेंटल एजेंट को मुफ्त भोजन देने की योजना बनाई थी।

इसमें कुछ मेहनत लगी, लेकिन आखिरकार मुझे एक किराये की एजेंसी मिल गई जिसने पुष्टि की कि कार उनसे किराए पर ली गई थी। रेंटल एजेंट के साथ मेरी बातचीत का अंश इस प्रकार रहा:

टिप्पणी

सुरक्षा उद्देश्यों के लिए, मैंने वास्तविक रेंटल एजेंट और रेस्तरां के नामों के लिए काल्पनिक नामों को प्रतिस्थापित किया है।

मैं: देखिए, मैं यहां एक बंधन में हूं, इसलिए मुझे किसी के बदले में एक मुफ्त पिज्जा मिला है
आपके पास अच्छे विचार हो सकते हैं ...

एजेंट: मुझे बिग टोनी का पिज्जा बहुत पसंद है! मैं क्या क?

मैं: ठीक है, मैं इस iPad को सीधे उसके पास भेज दूंगा, लेकिन मेरे पास उसके घर का पता नहीं है। तो कैसा रहेगा अगर मैं इसे आपके पास लाऊं, और आप इसे वापस भेज दें?

एजेंट: टोनी, मैं नहीं कर सकता। मुझे वास्तव में खेद है, लेकिन हमारी एक नीति है कि हम उस संपत्ति के लिए ज़िम्मेदार नहीं हो सकते जो हमें कार के अंदर नहीं मिलती।

हाँ, यह समझ में आता है। डांग। मुझे यकीन नहीं है कि अब क्या करना है। क्या

Machine Translated by Google

मैं: हाँ, यह समझ में आता है। डांग। मुझे यकीन नहीं है कि अब क्या करना है। आपको क्या लगता है कि मुझे इसे उसके घर तक पहुँचाने के लिए क्या करना चाहिए?

एजेंट [कुछ सेकंड के लिए सोचता है, फिर फुसफुसाता है]: देखो मुझे ऐसा नहीं करना चाहिए, लेकिन क्या होगा अगर मैं तुम्हें उसका पता दे दूं, और तुम सीधे उसे भेज दो?

मैं: स्टीव, तुम जीनियस हो! मैंने ऐसा क्यों नहीं सोचा? आपको पता है क्या? जब हम कर लेंगे, तो यहां $25 का उपहार कार्ड आपका इंतजार कर रहा है।

ध्यान दें कि बातचीत में दो बार, मैंने एजेंट द्वारा मुझे पता दिए जाने के विचार को बीच में ही बीच में ही रोक दिया था, लेकिन फिर मैंने केवल पूछने के बजाय बेवकूफी भरी भूमिका निभाई।
यह पता प्राप्त करने के बारे में विचारों को बीच में डालते हुए प्रभाव के सिद्धांतों के सम्मिश्रण का एक बढ़िया उदाहरण है, जिससे ऐसा प्रतीत होता है जैसे कि यह लक्ष्य का विचार था, जिससे उसके लिए अनुसरण करना आसान हो गया
पर।

जब मैं इस अध्याय में विषयों के बारे में बात कर रहा हूँ, तो आप तालमेल के सिद्धांतों में बहुत सी समानताएँ देखेंगे।

टिप्पणी

मैंने इनोसेंट लाइव्स फाउंडेशन (www.innocentlivesfoundation.org) नामक एक गैर-लाभकारी संगठन लॉन्च किया है। जो बच्चों को शिकारियों के हाथों से बचाने के लिए समर्पित है। नींव के सदस्य सूचना सुरक्षा पेशेवर हैं जो बच्चों का शोषण करते हुए इंटरनेट पर छिपने की कोशिश करने वालों को उजागर करने में कानून प्रवर्तन के साथ मिलकर काम करते हैं। इस पुस्तक में जिन कौशलों की चर्चा की गई है, उन शिकारियों को बेनकाब करने और बच्चों को बचाने में मदद करने के लिए बड़े पैमाने पर उपयोग किया जाता है।

सिद्धांत एक: पारस्परिकता

यह सिद्धांत संबंध निर्माण में पारस्परिक परोपकारिता के समान है। यह इस बात पर आधारित है कि मनुष्य उन लोगों को कैसे बदला देना चाहते हैं जो दयालु कार्य करते हैं या हमें वे चीज़ें देते हैं जिनका हम आनंद लेते हैं। Cialdini के अनुसार, भले ही हमें दी गई वस्तु नहीं चाहिए, हमारा दिमाग तब तक अस्थिर रहता है जब तक हमें यह नहीं लगता कि हमने देने वाले को वापस कर दिया है।
विपणक यह जानते हैं और हर समय इस सिद्धांत का उपयोग करते हैं।

कार्रवाई में पारस्परिकता

Machine Translated by Google

कार्रवाई में पारस्परिकता

उस पिछली बार के बारे में सोचें जब आप किराने की दुकान पर थे और एक नि: शुल्क नमूना प्राप्त किया था। उस नमूना बूथ को स्थापित करने वाली दुकान या मार्केटिंग कंपनी जानती है कि ज्यादातर लोग इसका मुफ्त नमूना प्राप्त करने के बाद उत्पाद खरीदने के लिए अधिक प्रवण होते हैं।

लोग किसी आदेश का पालन करने या तारीफ किए जाने के बाद पूछने के लिए भी अधिक प्रवृत्त होते हैं।

मैं किसी काम से लंदन में अपनी पत्नी और बेटी के साथ था। हमने अपेक्षाकृत आराम से घर जाने के लिए प्रीमियम इकोनॉमी टिकट खरीदे थे। आज्ञाकारी छोटे यात्रियों की तरह, हम तीन घंटे पहले हवाई अड्डे पर पहुँचे।

मैंने अपने सामान की गाड़ी में पहिया लगाया था, और भरा हुआ सामान विनाश के कगार पर था। मैं टिकट काउंटर के पास जा रहा था जब मैंने फर्श पर एक छोटी सी टक्कर मारी, और हमारे सभी बैग एक जोरदार क्रैश के साथ फर्श पर गिर गए! मैंने बस एक ज़ोरदार मज़ाक बनाया और कहा, "M5 पर दुर्घटना!"

मेरे अमेरिकी लहजे के कारण, एक अमेरिकी द्वारा मजाक के रूप में एक स्थानीय सड़क के नाम का उपयोग करने की विडंबना पर सभी ब्रिट्स हँसे। टिकट काउंटर पर एक महिला ने अपने कंप्यूटर से ऊपर देखा, मुस्कुराई और हमें बुलाया। मैंने उन्हें सौंपने के लिए अपना पासपोर्ट निकाला, और मेरी पत्नी ने बस उसे बताना शुरू कर दिया कि वह अपने दुपट्टे से कितना प्यार करती है।

अब, मेरी पत्नी कोई सोशल इंजीनियर नहीं है। वह स्वाभाविक रूप से अद्भुत, सुंदर और अद्भुत इंसान है जो वास्तव में लोगों से प्यार करती है। तो, वह वास्तव में इस महिला की तारीफ कर रही थी जैसे, "वाह, आपने अपना मेकअप इतनी अच्छी तरह से किया है," और, "मुझे पसंद है कि आपका स्कार्फ आपकी आँखों से कैसे मेल खाता है।"

मैं इस बातचीत को देख रहा था और इस महिला के अशाब्दिक प्रदर्शन को देख रहा था, जो सिर्फ गर्व, खुशी और सभी अच्छे रसायनों के साथ मुस्करा रही थी जो एक दिमाग छोड़ सकता है। तुरंत मैंने सोचा, "यह तुम्हारा समय है, क्रिस-अनुरोध करो।"

जैसे ही मैंने अपने पासपोर्ट सौंपे, मैं अपनी पत्नी की ओर झुक गया, और मैंने उस महिला से कहा, "मेरी खूबसूरत पत्नी और मैं उत्सुक हैं - हमें फ्लाइट होम के लिए प्रथम श्रेणी में अपग्रेड करने में कितना खर्च आएगा?"

यह कोई मज़ाक नहीं है: टिकट एजेंट ने हड़बड़ी में टाइप करना शुरू कर दिया। उसने बिना किसी अतिरिक्त शुल्क के हमें प्रथम श्रेणी के तीन टिकट दिए, तीन घंटे के इंतजार के दौरान पूरे लाउंज में प्रवेश के साथ।

इसके बारे में सोचें: कुछ तारीफ जो हास्य से पहले थीं और अनुरोध के बाद। जीत के लिए पारस्परिकता!

Machine Translated by Google

पारस्परिकता का मेरा उदाहरण चित्र 6-1 में है।

चित्र 6-1 कार्रवाई में पारस्परिकता

पारस्परिकता तभी काम करती है जब इस मार्ग का अनुसरण किया जाता है। आप आदेश को बीच में नहीं रोक सकते या बहुत जल्दी अनुरोध नहीं कर सकते। आप अपना अनुरोध तभी कर सकते हैं जब आपने ऋण की उन भावनाओं को पैदा कर लिया हो क्योंकि ऋण की उन भावनाओं से इस संभावना में वृद्धि होती है कि अनुरोध का सम्मान किया जाएगा।

एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में पारस्परिकता का उपयोग करना आपके

पास शायद पाँच मिलियन विचार हैं कि कैसे अपने सिर के माध्यम से तैरने वाले पारस्परिकता के सिद्धांत का उपयोग करें। मैं आपको बस एक त्वरित टिप देता हूं: आप जिस स्तर का अनुरोध कर सकते हैं, वह प्राप्तकर्ता को उपहार के अनुमानित मूल्य से निर्धारित होता है।

इसे समझने के लिए एक क्षण लें। याद रखें, Cialdini ने कहा कि लक्ष्य इस बात की परवाह किए बिना कि वह व्यक्ति उपहार चाहता है या नहीं, ऐसा महसूस होगा। यदि प्राप्तकर्ता उपहार को महत्व देता है, तो वह अधिक या समान मूल्य का उपहार वापस करने के लिए अधिक मजबूर महसूस करेगा।

मैं हैकर्स के एक छोटे समूह का हिस्सा हूं जो व्हिस्की के प्रति उत्साही भी हैं। जब हम सभाओं के लिए मिलते हैं, तो हम कभी-कभी व्हिस्की की बोतलों का व्यापार करते हैं। हम प्रत्येक दूसरे लोगों के लिए कुछ लाते हैं, इसलिए हम में से प्रत्येक दूसरों से अलग कुछ लेकर घर जाता है। अक्सर, हम एक थीम सेट करेंगे ताकि हम में से कोई एक न लाए

Machine Translated by Google

दूसरों से। अक्सर, हम एक विषय निर्धारित करते हैं ताकि हम में से कोई एक सौ डॉलर मूल्य की वस्तु न लाए, जबकि दूसरा व्यक्ति इससे अधिक मूल्य की कोई वस्तु लाए। यह पारस्परिकता के सिद्धांत को नियंत्रण में रखता है, और कोई भी कम या अधिक ऋणी महसूस नहीं करता है।

एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में, यह जरूरी है कि आप पहले यह पता करें कि लक्षित व्यक्ति या कंपनी क्या महत्व रखती है। आपको इसे ध्यान में रखते हुए अपना बहाना तैयार करने की आवश्यकता है। जब आप लक्ष्य को कुछ मूल्य प्राप्त करने का मौका देते हैं, तो आपके सफल होने की संभावना अधिक होती है।

उदाहरण के लिए, मैंने पहले जिस असाइनमेंट की बात की थी, OpRentalCar में, मुझे बहुत जल्दी पता चला कि लक्ष्य वास्तव में टोनी के पिज्जा को पसंद करता है। उसके साथ सशस्त्र, मैंने उनके महान विचारों के बदले में मुफ्त भोजन की पेशकश की। मैंने यह नहीं कहा, "यदि आप मुझे [ग्राहक का] पता देंगे, तो मैं आपको पिज़्ज़ा दूँगा।" मैं ऐसा क्यों नहीं करूंगा?

वजह साफ है: इस बिंदु पर, हमारे बीच कोई तालमेल नहीं बना था। लक्ष्य के साथ तालमेल बनाने से पहले ग्राहक के पते जैसी किसी चीज़ के लिए पूछने से लक्ष्य को सभी बल क्षेत्रों को ऊपर उठाने, उच्च पर ढालें और रेड अलर्ट लगे रहने का कारण बनता।

मुफ्त भोजन की पेशकश करके, जो मैं वास्तव में चाहता था, उसके बाद हस्तक्षेप करके, मैंने लक्ष्य के लिए सटीक विचार के साथ "आने" की अनुमति दी जिसकी मुझे आवश्यकता थी।

मजेदार तथ्य

मैं नहीं चाहता था कि एजेंट टोनी के पिज़्ज़ा पर जाए और उपहार प्रमाणपत्र प्राप्त न करे। उसके साथ फोन करने के बाद, मैंने टोनी को फोन किया और उसके नाम पर फोन पर $ 25 का उपहार प्रमाण पत्र खरीदा और उनसे कहा कि जब एजेंट उनका दावा करने आए तो उन्हें "टोनी से" वहीं पकड़ लें।

यहां एक और स्थिति है जिसमें मैंने इस सिद्धांत का इस्तेमाल किया: मुझे एक सीईओ को फिश करना था। OSINT चरण के दौरान, मुझे पता चला कि वह एक उत्साही धावक था जिसे मैराथन दौड़ना बहुत पसंद था। मुझे यह पता चला क्योंकि मैराथन दौड़ने के दौरान उसने ढेर सारी सेल्फी लीं।

मेरा स्पीयर फिश एक मार्केटिंग कंपनी से हाल ही में सीईओ द्वारा चलाए गए मैराथन के लिए आया था। संदेश में कुछ इस तरह कहा गया था, "हाल ही में रन फॉर किड्स मैराथन के दौरान आपने भाग लिया था, हमने कुछ तस्वीरें लीं जिन्हें हम मार्केटिंग और प्रचार के लिए उपयोग करना चाहते हैं। इन तस्वीरों का उपयोग करने के लिए हमें आपकी स्वीकृति की आवश्यकता है। कृपया तस्वीरें देखने और स्वीकृत करने के लिए यहां क्लिक करें। अगर मुझे ठीक से याद है, तो सीईओ ने इसे प्राप्त करने के 60 मिनट से भी कम समय में लिंक पर क्लिक किया।

Machine Translated by Google

प्राप्त होने के 60 मिनट से भी कम समय में लिंक पर क्लिक किया।

जब आप पाते हैं कि व्यक्ति वास्तव में क्या महत्व देता है, तो लक्ष्य आपके द्वारा किए गए अनुरोध को बिना किसी विचार के स्वीकार कर लेगा।

सिद्धांत दो: दायित्व

दायित्व पारस्परिकता के बहुत करीब लगता है, लेकिन एक छोटा सा अंतर है।
जबकि पारस्परिकता एक उपहार या कुछ मूल्य के कारण ऋणग्रस्तता की भावना है जो कार्रवाई का निर्माण करती है, दायित्व वही भावना है, लेकिन यह सामाजिक मानदंडों या अपेक्षित व्यवहारों पर आधारित है।

कार्रवाई में दायित्व

मैंने दुनिया भर के छात्रों से निम्नलिखित प्रश्न पूछा है: यदि आप ट्रैफ़िक में हैं, और आप किसी साथी मोटर चालक को अपने सामने विलय करने की अनुमति देते हैं, तो वह क्या करने के लिए बाध्य है? उसे क्या करना चाहिए ?

छात्र जवाब देते हैं कि मोटर चालक को हाथ हिलाना चाहिए, एक उंगली उठानी चाहिए, या सिर हिलाना चाहिए, लेकिन उन सभी इशारों का एक मतलब है: मोटर चालक को आपके द्वारा दिखाई गई दयालुता के लिए कुछ स्तर का सम्मान और प्रशंसा दिखानी चाहिए।
क्या होता है अगर वे नहीं करते हैं?

मैं वाशिंगटन, डीसी में था, एक सुंदर चार-लेन राजमार्ग पर एक बैठक के लिए गाड़ी चला रहा था, और ट्रैफ़िक को एक लेन में विलय करने के लिए मजबूर किया जा रहा था। ट्रैफिक बुरी तरह ठप हो रहा था। मैं इसे अपने से सर्वश्रेष्ठ नहीं होने देने के लिए दृढ़ था, इसलिए जैसे-जैसे मैं आगे बढ़ा, मैंने संगीत चालू कर दिया। अन्य कारें ऑन-रैंप से राजमार्ग पर विलय करने की कोशिश कर रही थीं, और मेरे साथी मोटर चालक जहां बहुत परोपकारी महसूस नहीं कर रहे थे। वे लोगों को विलय नहीं होने दे रहे थे। तो, मैं धीमा हो गया और अगले आदमी को मर्ज करने के लिए इंतजार करने के लिए मेरी रोशनी चमक गई।

जैसे ही उसने मेरे सामने खींच लिया, मैंने उसके पीछे की खिड़की से उसके अनिवार्य सिर के सिर, लहर, या उसके पीछे के दर्पण में प्रशंसात्मक नज़र के लिए देखा। जब मुझे यह नहीं मिला, तो मुझे लगा कि मेरा खून खौलने लगा है। मेरा चेहरा लाल हो गया, और मैं अपनी ड्राइविंग के साथ और अधिक आक्रामक हो गया। मैंने सोचना शुरू किया, "कोई आश्चर्य नहीं कि हर कोई आपके लिए एक झटका बन रहा था और आपको अंदर नहीं जाने दे रहा था!" - जैसे कि अन्य मोटर चालकों के पास किसी प्रकार की छठी इंद्री थी जो उन्हें यह देखने की अनुमति देती थी कि यह ड्राइवर अप्राप्य होने वाला है।

मैंने अपने सामने मांस के इस घमंडी कचरे के बारे में एक पूरी कहानी बनाई। जब कुछ मील बाद दूसरी गलियाँ खुलीं, तो मैंने तय कर लिया था कि मैं उस पर फ़र्श करूँगा और असभ्य ड्राइवर को पास कर दूँगा ताकि वह सड़क का मालिक बन सके।

मैंने पेडल को फर्श पर रखा, और मेरी सुपर-चार्ज स्पोर्ट्स कार के सभी छह सिलेंडर

Machine Translated by Google

मैंने पेडल को फर्श पर रख दिया, और मेरी सुपर-चार्ज स्पोर्ट्स कार के सभी छह सिलेंडर कार्रवाई में कूद गए। जैसे ही मैं दूसरे ड्राइवर की खिड़की के पास पहुँचा, मैंने देखा कि उसके पास केवल एक हाथ था। क्रोध से घृणा की ओर जाने और अपना सिर हिलाते हुए ··· की बात की और एक सेकेंड के फ्लैट में विनम्रता देखी। मैं जल्दी से मुस्कुराया हाथ हिलाया।

इस भयानक अपमानजनक कहानी को बताने में मेरा क्या मतलब है? जब मुझे लगा कि वह आदमी मुझे धन्यवाद देने के अपने दायित्व को पूरा नहीं कर पाया है, तो मुझे बहुत गुस्सा आया। केवल जब मैंने देखा कि उसके पास हाथ न हिलाने का एक वैध कारण था, तभी मुझे निर्णय में अपनी त्रुटि का एहसास हुआ।

अगली बार जब आप किसी के साथ बातचीत कर रहे हों तो इसे आजमाएँ। जैसा कि वे आपसे एक अच्छा प्रश्न पूछते हैं, उनका उत्तर न दें या उन्हें स्वीकार न करें। बस उन्हें घूरो। अगर वे पूछते हैं कि क्या आप ठीक हैं, तो बस कहें, "हां।"

मैं कल्पना कर सकता हूं कि आप में से अधिकांश इस समय अजीब अजीब हंसी या मुस्कान छोड़ रहे हैं जैसा कि आप इसे चित्रित करते हैं। क्यों? किसी प्रश्न का उत्तर देने के दायित्व को पूरा न करने के बारे में सोचना अजीब है।

दायित्व शक्तिशाली होते हैं, खासकर जब वे सामाजिक मानदंडों से संबंधित होते हैं। चित्र 6-2 दायित्व के चक्र को दर्शाता है।

चित्र 6-2 कार्रवाई में दायित्व

एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में, आप इन अपेक्षित प्रतिक्रियाओं में खेलना चाहते हैं। जब भी आप ऐसा नहीं करते हैं, तो आप तालमेल बनाने की संभावना कम कर देते हैं, क्योंकि लक्ष्य सोच रहा होगा कि आपने "सामान्य" व्यवहार क्यों नहीं किया।

Machine Translated by Google

सोच रहा था कि आपने "सामान्य" व्यवहार क्यों नहीं किया।

एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में दायित्व का उपयोग करना

सामाजिक इंजीनियर हर समय एक निश्चित तरीके से कार्य करने के लक्ष्य के प्रति दायित्व की भावना पैदा करने के लिए सामाजिक स्थितियों का उपयोग करते हैं। उदाहरण के लिए, किसी महिला के लिए या बक्से या अन्य सामान ले जाने वाले किसी व्यक्ति के लिए दरवाजा नहीं पकड़ना असभ्य माना जाता है, और सामाजिक इंजीनियर अपने लाभ के लिए उस प्रथा का उपयोग करते हैं।

अपनी एक नौकरी के लिए, मैंने भारी फोन और कंप्यूटर के पुर्जों से भरा एक बॉक्स लोड किया। मैंने दोपहर के भोजन की भीड़ का इंतजार किया और उस जगह के दरवाजे की ओर चल पड़ा जहां मुझे प्रवेश करना था। जैसे ही मैंने संपर्क किया, किसी दयालु आत्मा ने कहा, "ओह, मुझे आपके लिए दरवाजा लाने दो।"

जैसे ही मैंने इमारत में कदम रखा, एक बहुत ही सख्त साथी कर्मचारी ने कहा, "उसे अंदर जाने से पहले आपको उसका बैज देखना चाहिए!"

मैंने कहा, "वह 100% सही है। अरे, यह बक्सा भारी है- मेरा बिल्ला मेरी सामने की जेब में है अगर आप इसे बाहर निकालना चाहते हैं। मैंने अपना कूल्हा उस कठोर व्यक्ति की ओर झुका दिया।

उसने जल्दी से बोला, "मैं अपना हाथ आपकी सामने की जेब में नहीं पहुँचा रहा हूँ, बडी!"

"शीश! मेरा दिमाग कहाँ है?" मैंने शर्मिंदगी से कहा। "यह अजीब है । इस बॉक्स का वज़न लगभग 45 पाउंड है—आप मेरा बैज लेते समय इसे पकड़ना चाहते हैं?"

"बस जाओ, यार- मेरे पास इसके लिए समय नहीं है!" आदमी चिल्लाया और बाहर चला गया।

दरवाजा दायित्व से बाहर आयोजित किया गया था। मैंने उस नीति का उपयोग किया जिसे कठोर व्यक्ति ने मेरी "जेब" को ··· दायित्व से बाहर करने का नाटक करने के लिए कहा था। लड़के को अजीब लगा
मेरी जेब में पहुंचकर मुझे असत्यापित जाने देने के लिए बाध्य किया।

इस परिदृश्य ने मेरे लिए एक से अधिक अवसरों पर काम किया। यानी एक दिन पहले तक मेरा सामना एक कर्मचारी से हुआ जिसने कहा, "इस जेब में?" जैसे ही वह मेरे सामने की दाहिनी जेब की ओर पहुंची।

मैंने कहा, "ओह, शायद यह दूसरा है। आप दोनों कोशिश कर सकते हैं। मुझे उम्मीद थी कि स्थिति की अजीबता उसे वापस लाएगी, लेकिन ऐसा नहीं हुआ। उसने मेरी जेब में हाथ डाला और चारों ओर महसूस किया, जो, वैसे, मेरे लिए बहुत अजीब था!

पहली जेब में चाबियों के सिवा कुछ न पाकर उस औरत ने कहा, "दूसरी तरफ दे दो।" उस जेब में उसे मेरा बटुआ और एक चाकू मिला। उसने मुझे देखा और कहा, "क्या यह आपके बटुए में हो सकता है?"

मैंने कहा, "मुझे यकीन नहीं है - हो सकता है," हालांकि मुझे अच्छी तरह पता था कि यह मेरे बटुए में नहीं है। उसने उसे खोलकर देखा और ठीक सामने मेरी नवजात बेटी की तस्वीर थी। महिला ने फोटो देखा और कहा, "हे भगवान, वह कितनी प्यारी है!

Machine Translated by Google

उसका नाम क्या है?"

हमने तब मेरे परिवार के बारे में 15 मिनट की बातचीत की, जबकि उसने मेरा बटुआ, चाकू और चाबियां पकड़ रखी थीं, और मैंने इस मूर्खतापूर्ण भारी बॉक्स को पकड़ रखा था। लगभग 15 मिनट के बाद, उसने सब कुछ वापस एक जेब में रख दिया और कहा, "ठीक है, इससे पहले कि आप मुसीबत में पड़ें, बेहतर होगा कि आप सुरक्षा को अपने खोए हुए बैज की सूचना दें। मैं आपको कार्यालय के आसपास देखूंगा। इसके साथ, उसने मुझे जाने दिया। हमने एक तालमेल और दोस्ती विकसित कर ली थी, और वह अब मुझ पर भरोसा करने के लिए बाध्य थी।

दायित्व एक शक्तिशाली सिद्धांत है जो एक सामाजिक इंजीनियर होने को बहुत आसान बना सकता है।

सिद्धांत तीन: रियायत

ऑक्सफोर्ड इंग्लिश डिक्शनरी ने स्वीकार शब्द को इस प्रकार परिभाषित किया है: "स्वीकार करें या सहमत हों कि पहले इनकार या विरोध करने के बाद कुछ सच है।"

याद रखें, प्रभाव की परिभाषा ही यह है कि यदि कोई व्यक्ति किसी विचार के स्वामित्व को महसूस करता है, तो वह व्यक्ति सबसे अधिक संभावना यह सोचता है कि यह एक अच्छा विचार है! रियायत लक्ष्य को आपकी इच्छित कार्रवाई करने के लिए "उनका विचार" बनाने में मदद करेगी।

कार्रवाई में रियायत

जिस क्षेत्र में मैं रहता हूं, अमेरिकन सोसाइटी फॉर द प्रिवेंशन ऑफ क्रुएल्टी टू एनिमल्स (ASPCA) लोगों को दान दिलाने के लिए रियायत का उपयोग करने में बहुत अच्छा है। एक याचना कॉल कुछ इस प्रकार होगी:

कॉलर: गुड मॉर्निंग मिस्टर हडनागी। यह कैरी मोंट्रोस में पशु प्रेमियों की ओर से बुला रहा है। आपका कुत्ता कैसा चल रहा है?

मैं: [जवाब दे रहा हूं और महसूस कर रहा हूं कि मैं अपने करीब की चीजों के बारे में बात कर रहा हूं और मुस्कुरा रहा हूं-नहीं, मैं कैसे रुकूं?]: वह बहुत अच्छी है। हालांकि वर्षों में वहाँ उठना।

कॉलर: मुझे खुशी है कि वह अच्छा कर रही है। और साथी पशु प्रेमी के साथ चैट करना बहुत अच्छा है। और एक पशु प्रेमी के रूप में मुझे आज आपकी मदद की जरूरत है। जैसा कि आप जानते हैं, हमें अपने क्षेत्र में सभी आवारा पशुओं की देखभाल करने के लिए मदद की आवश्यकता है। हम चाहते हैं कि हर जानवर के पास आपके कुत्ते की तरह प्यार भरा घर हो। क्या आप आज हमारी मदद कर सकते हैं?

Me: [सोच रहा है कि यह लगभग ऐसा है जैसे कि मैं उस मलबे को रोक नहीं सकता जो होने वाला है]: ठीक है, मुझे जानवरों से प्यार है। आपको मदद की क्या ज़रूरत है?

कॉलर: [स्पष्टता के साथ और बिना डगमगाए बोलना]: हम मांग रहे हैं आज मौद्रिक सहायता, और बहुत से लोग सहायता के लिए लगभग $250 दान कर रहे हैं

Machine Translated by Google

हम।

मैं: [विजयी महसूस कर रहा हूं क्योंकि मैं उसे बंद करने जा रहा हूं]: $250?! वाह, मुझे खेद है। मेरे पास बस इतना नहीं है। मुझे मदद करना अच्छा लगेगा, लेकिन मैं अभी यह नहीं कर सकता।

कॉलर: ओह, मैं समझ गया। ये कठिन समय है, और यह बहुत पैसा है । कैसा रहेगा यदि आप आज केवल $25 देकर हमारी मदद करें, तो?

इससे पहले कि मैं इसे जान पाता, मैंने अपना क्रेडिट कार्ड निकाल लिया। आइए देखें कि क्या हुआ। मैं कुछ बातों से सहमत, या स्वीकार किया:

- मैं एक पशु प्रेमी हूँ।
- मैं मदद करना चाहता था।
- मैं मदद करूंगा, लेकिन पहली कीमत बहुत ज्यादा थी।

जब मुझे विकल्प की पेशकश की गई तो मैं ना नहीं कह सका। अगर कॉल करने वाले ने 25 डॉलर से शुरुआत की होती तो क्या होता? दान बहुत कम राशि पर समाप्त हो सकता था, लेकिन बहुत अधिक मूल्य से शुरू करके, उसने लगभग अधिक दान की गारंटी दी थी।

कानून प्रवर्तन पूछताछकर्ता हर समय इस रणनीति का उपयोग करते हैं। यदि वे एक छोटे से विवरण को भी स्वीकार करने के लिए एक तथ्य को स्वीकार कर सकते हैं, तो उस व्यक्ति के लिए यह लगभग असंभव है कि उसने जो कहा है उससे पीछे हटना लगभग असंभव है।

इन दो विकल्पों को देखें। जासूस पूछ सकता था, "क्या आप डकैती के दौरान रात 11 बजे ली के बार में थे?" और पेरप आसानी से जवाब दे सकता है, "नहीं, मैं वहां कभी नहीं था।" या जासूस पूछ सकता था, "तो, रात 11 बजे, ली के बार में डकैती के दौरान आपने क्या देखा?" जिस पर पेरप जवाब दे सकता है, "ठीक है, मैंने कुछ भी नहीं देखा। अंधेरा था।" इस प्रकार की प्रतिक्रिया से, पूछताछकर्ता जानता है कि जिस व्यक्ति से पूछताछ की जा रही है, वह रात 11 बजे ली के बार में था, अधिकारियों ने रियायत दी है! प्रश्न का उत्तर देकर, वह व्यक्ति स्वीकार करता है, या स्वीकार करता है कि क्या वह बार में था या नहीं।

चित्र 6-3 रियायत के चक्र का उदाहरण दिखाता है।

Machine Translated by Google

चित्र 6-3 कार्रवाई में रियायत

एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में रियायत का उपयोग करना

एक संभावित कार्य के दौरान, हमें झंडे के हिस्से के रूप में कर्मचारियों का पूरा नाम, कर्मचारी आईडी और सामाजिक सुरक्षा नंबर (सरकारी आईडी) प्राप्त करने का काम सौंपा गया था। हमने दो बहाने विकसित किए जो मुझे लगा कि ठोस थे, और फिर हमने अपने लक्ष्यों को बुलाना शुरू किया।

कॉल कुछ इस तरह होंगी:

मैं: हाय, यह आईटी से पॉल है। क्या यह सैली डेविस है?

लक्ष्य: हाँ, यह है। मैं आपकी मदद कैसे कर सकता हूँ, पॉल?

मैं: ठीक है, कल रात हम RFID बैजिंग सिस्टम के लिए फर्मवेयर में बायोस फ्लैश कर रहे थे, और हमने कुछ रिकॉर्ड खो दिए। क्या आपको आज सुबह अपने बैज का उपयोग करने में कोई समस्या हुई?

लक्ष्य: नहीं, इसने मुझे ठीक होने दिया।

मैं: यह बहुत अच्छी खबर है। ठीक है, तुम भाग्यशाली हो। कई फ़्लैग किए गए खातों में प्रिंटर में प्रवेश करने और उनका उपयोग करने में समस्याएँ थीं। मुझे आपके खाते पर कुछ विवरण सत्यापित करने हैं, ताकि आपको कोई समस्या न हो। इसमें लगभग 30 सेकंड लगेंगे, ठीक है?

लक्ष्य: ज़रूर, आपको क्या चाहिए?

बस आपका पूरा नाम, कर्मचारी आईडी और सामाजिक सुरक्षा नंबर।

Machine Translated by Google

मैं: बस आपका पूरा नाम, कर्मचारी आईडी और सामाजिक सुरक्षा नंबर। यह वास्तव में बहुत संवेदनशील जानकारी ... है। आपका नाम क्या था लक्ष्य: अरे, फिर से उम्म्म? मुझे आपको देखने की जरूरत है।

कई कॉलों ने उस पैटर्न का पालन किया, और हम समय-समय पर विफल रहे। इसलिए, मैंने आराम से बैठकर प्रभाव के सिद्धांतों के बारे में सोचा और बहाने में एक बदलाव किया।
निम्नलिखित बातचीत ठीक उसी समय शुरू होती है जब लक्ष्य ने मुझे बताया कि वह उस सुबह बिना किसी समस्या के सिस्टम में आ गई थी।

लक्ष्य: नहीं, इसने मुझे ठीक होने दिया।

मैं: यह बहुत अच्छी खबर है। ठीक है, तुम भाग्यशाली हो। कई फ़्लैग किए गए खातों में प्रिंटर में प्रवेश करने और उनका उपयोग करने में समस्याएँ थीं। मुझे आपके खाते पर कुछ विवरण सत्यापित करने हैं, ताकि आपको कोई समस्या न हो। इसमें लगभग 30 सेकंड लगेंगे, ठीक है?

लक्ष्य: ज़रूर, आपको क्या चाहिए?

मैं: सबसे पहले, मैं यह सुनिश्चित करना चाहता हूं कि आपके नाम की वर्तनी सही है। मेरा पहला नाम सैली है ...

लक्ष्य: नहीं, यह एक समस्या है। कोई E नहीं है, केवल दो L हैं।

मैं: शीश, मुझे खुशी है कि मैंने आपको फोन किया। आप सिर्फ अपना अंतिम नाम क्यों नहीं लिख देते, ताकि मैं इसे ठीक से समझ सकूँ?

वहां से, मैं तब विभाग के लिए पूछूंगा, ईमेल पते की पुष्टि करूंगा, और जब तक हम कर्मचारी आईडी और सामाजिक सुरक्षा नंबर पर पहुंच गए, तब तक जिन लोगों को हमने बुलाया था, वे पहले ही वह सारी जानकारी देने के लिए तैयार हो गए थे और जारी रखा। उस जुड़ाव के लिए हमें 84% सफलता का औसत मिला—सिर्फ एक बदलाव करके।

एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में, याद रखें कि आपको सटीक फ़्लैग के लिए तुरंत जाने की आवश्यकता नहीं है। उन भावनाओं को बनाने में मदद करने के लिए कुछ छोटे लोगों को प्राप्त करें जो व्यक्ति को स्वीकार करने और अनुपालन करने के लिए प्रेरित करेंगे।

सिद्धांत चार: कमी

"व्यवसाय बिक्री से बाहर जा रहे हैं!"

"इतिहास में अब तक की सबसे कम कीमत!"

"पृथ्वी पर केवल 10 बचे हैं!"

Machine Translated by Google

"पृथ्वी पर केवल 10 बचे हैं!"

ये बयान हम पर क्यों काम करते हैं? अगर किसी चीज को दुर्लभ या कम उपलब्ध कराया जाता है, तो उसका मूल्य बढ़ जाता है। कपकेक कितना मूल्यवान था जब उनमें से 20 थे? अब, आखिरी कपकेक कितना मूल्यवान है?

कार्रवाई में कमी एक DEF CON

प्रतियोगिता के लिए, मेरे पास फोम डार्ट्स के साथ उन राइफलों में से एक खरीदने और एक "स्नाइपर" किराए पर लेने का यह अच्छा विचार था, जो हमारे द्वारा आयोजित SECTF4Kids (सोशल इंजीनियरिंग कैप्चर द फ्लैग 4 किड्स) प्रतियोगिता में बच्चों को गोली मार देगा। हर साल। प्रतियोगियों को एक पहेली सुलझानी होगी और फिर एक कमरे के पीछे एक बॉक्स में एक ट्यूब डालनी होगी जिसमें एक स्नाइपर होगा जो बच्चों को गोली मार रहा होगा। यदि कोई प्रतियोगी हिट हो जाता है, तो उस व्यक्ति को वापस कमरे से बाहर जाना पड़ता है और शुरू करना पड़ता है।

मजेदार तथ्य

प्रतियोगिता आश्चर्यजनक रूप से अच्छी रही, और यदि आप यह सुनना चाहते हैं कि बच्चों की विजेता टीम ने वास्तव में हमें कैसे हराया, तो आपको मुझसे व्यक्तिगत रूप से पूछना होगा।

मैंने जो राइफल खरीदी वह Nerf CS6 लॉन्ग शॉट थी। जब मैंने इसे खरीदा और DEF CON के कुछ महीने बाद, Nerf ने घोषणा की कि वे अब उस विशेष मॉडल को नहीं बना रहे हैं। वे इसे एक ऐसे मॉडल से बदल रहे थे जिसे कई लोगों ने घटिया बताया था।

मुझे दो राइफलों की जरूरत नहीं थी, इसलिए मैंने एक ईबे पर $ 99 के लिए रखी थी, जिसके लिए मैंने इसे खरीदा था। पहले दिन, बोलियाँ $199, फिर $250, फिर $299, फिर $340 पर पहुँच गईं। अंतिम बिक्री मूल्य $410 था। प्लास्टिक राइफल के लिए यह $ 410 है जो फोम डार्ट्स को 50 फीट शूट करता है!
(मान लिया, इसमें एक गुंजाइश और चार क्लिप थी, और हमने कुछ संशोधन किए थे, लेकिन फिर भी...)

मैं 410 डॉलर में असली राइफल खरीद सकता हूं, तो इतने पैसे में प्लास्टिक राइफल क्यों खरीदी गई?
कमी। क्योंकि राइफल का वह मॉडल बंद कर दिया गया था और अब अद्वितीय था, यह अत्यंत मूल्यवान हो गया।

कंपनियां अक्सर उत्पादों, भोजन, दवाओं, समय, जवाहरात, और कुछ भी दुर्लभ बनाती हैं ताकि उपभोक्ताओं की आंखों में मूल्य बढ़ाने में मदद मिल सके। चित्र 6-4 कमी की निरंतरता को दर्शाता है।

Machine Translated by Google

चित्र 6-4 कार्रवाई में कमी

एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में बिखराव का उपयोग करना

एक काम में, हमारे OSINT ने हमें सीईओ के सोशल मीडिया खातों तक पहुँचाया, जहाँ वे तीन वर्षों में अपनी पहली वास्तविक छुट्टी के बारे में पोस्ट कर रहे थे। वह अपने पूरे परिवार को बहामास ले जा रहा था। उसके पास पैकिंग की तस्वीरें, हवाई अड्डे की सवारी की तस्वीरें, विमान में उसके परिवार की तस्वीरें और एक तस्वीर थी जिसमें कहा गया था, "अब स्वर्ग के 2 सप्ताह शुरू होते हैं।"

उस ज्ञान के साथ-साथ उनकी कंपनी की आईटी सपोर्ट कंपनी के नाम से लैस, जिसे हमने डंपस्टर डाइविंग से प्राप्त किया था, मैं सामने के दरवाजे पर चला गया और गेटकीपर जेन से संपर्क किया। हमारी बातचीत कुछ इस तरह हुई:

जेन: मैं आपकी कैसे मदद कर सकता हूं?

मैं: नमस्ते। मैं एक्सवाईजेड कंपनी से पॉल हूं। जेफ ने मुझे आने और देखभाल करने के लिए कहा ... [मेरे क्लिपबोर्ड पर नीचे देखकर और कागजात के माध्यम से लीफ किया जैसे कि मैं कुछ खोज रहा था] ... उसके डेस्कटॉप पर सुस्ती। वह सोचता है कि यह एक वायरस है।

जेन: [उसके आयोजक को देखते हुए]: पॉल, मुझे इसका कोई रिकॉर्ड नहीं दिख रहा है यहां जेफ से नियुक्ति। मुझे खेद है, लेकिन आपको वापस आना होगा।

मैं: देखो, जेन। मुझे नहीं पता कि आपको क्या बताना है। जेफ ने फोन किया और कहा कि वह था

Machine Translated by Google

दो सप्ताह के लिए बहामास जा रहा हूं और वापस आने से पहले इसे ठीक करवा लूं, नहीं तो वह टिक जाएगा। आज यहां आने के लिए मुझे चार अन्य नियुक्तियां करनी पड़ीं। और मेरे पास अगले महीने के लिए और समय नहीं है। [मैं एक सेकंड के लिए रुका।] मुझे लगता है कि यह ठीक है। मैं जेफ को ईमेल करूंगा और उसे बताऊंगा कि वह आपको बताना भूल गया और अब उसे इसे ठीक करने के लिए चार और हफ्तों तक इंतजार करना होगा।

मैं: [बिना रुके अपने क्लिपबोर्ड को जेन की ओर मोड़ना]: यह स्वीकार करने के लिए यहां साइन इन करें कि मैंने आपको बताया था कि हमारे पास अगले चार हफ्तों के लिए कोई ओपनिंग नहीं है, कृपया।

जेन: [एक सेकंड के लिए रुकते हुए उसने मुझे देखा]: ठीक है, वह रहा है उसके कंप्यूटर के धीमा होने की शिकायत करना। मैं उसे नहीं बताना चाहता कि तुम चार सप्ताह तक वापस नहीं आ सकते। चल दर। मैं तुम्हें अंदर दूँगा।

और इसके साथ ही, मैं सीईओ के कार्यालय में पर्यवेक्षण के बिना और इमारत में सब कुछ समझौता किए बिना था।

अपने समय को दुर्लभ बनाकर, मैंने तत्काल समय स्लॉट लेने के मूल्य और महत्व को बढ़ा दिया था। कमी ने जेन को यह सोचने पर मजबूर कर दिया कि मुझे दूर करने से रास्ते में एक बड़ी समस्या पैदा हो सकती है। इससे कंपनी का पूरा समझौता हो गया।

एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में, आप समय, सूचना, या यहाँ तक कि आप अपने बहाने दे रहे चीजों की कमी को लागू कर सकते हैं। बिखराव आपके पास जो अधिक मूल्यवान है उसे बना देगा और उस कथित मूल्य के आधार पर निर्णय लेने के लिए लक्ष्य को प्रभावित करेगा।

प्रो टिप

मुझसे अक्सर पूछा जाता है, "आप कितने लोगों को निकालते हैं?"

एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में, मुझे लगता है कि यह सुनिश्चित करना महत्वपूर्ण है कि मेरे परिणामों का उपयोग फायरिंग के बजाय शिक्षा के लिए किया जाता है, जब तक कि निश्चित रूप से, हम किसी कर्मचारी को किसी कंपनी के प्रति कुछ अवैध या दुर्भावनापूर्ण नहीं पाते। इसलिए, मैं गर्व से कह सकता हूं कि किसी के लिए केवल इसलिए निकाल दिया जाना दुर्लभ है क्योंकि वे मेरे बहाने गिर गए।

सिद्धांत पाँच: प्राधिकरण

जब सही प्रकार का अधिकार रखने वाला कोई व्यक्ति कुछ निश्चित बयान देता है, अन्य

Machine Translated by Google

जब सही प्रकार के अधिकार वाला कोई व्यक्ति कुछ वक्तव्य देता है, तो अन्य लोग उन्हें बहुत गंभीरता से लेते हैं। यहां कुछ उदाहरण दिए गए हैं:

- अगर एक सफेद लैब कोट या डॉक्टर के स्क्रब वाला लड़का कहता है, "अपनी पैंट उतारो," तो आप सुनते हैं।
- यदि माता-पिता, शिक्षक या वार्डन कहते हैं, "इसे मत छुओ!" तुम सुनो।
- यदि आपका ड्रिल सार्जेंट या कमांडिंग ऑफिसर कहता है, "छोड़ो और मुझे 20 दो!" आप जरूर सुनें।

इन सभी लोगों में एक बात समान है: उनका आप पर अधिकार है। लेकिन अधिकार क्या दर्शाता है? जब आप एक कमरे में जाते हैं, तो आप कैसे बता सकते हैं कि किस व्यक्ति के पास अधिकार है?

बेन को चित्र 6-5 और चित्र 6-6 में देखें । आपको क्या लगता है कि किस तस्वीर में बेन अधिकार दिखा रहा है, और आप ऐसा क्यों सोचते हैं?

Machine Translated by Google

चित्र 6-5 उसका चेहरा और हाव-भाव आपको क्या बताते हैं?

Machine Translated by Google

चित्र 6-6 आत्मविश्वास के लक्षण क्या हैं?

आप शायद सोचते हैं कि चित्र 6-6 में बेन अधिकार और आत्मविश्वास दिखाता है। दोनों तस्वीरों में, बेन ने एक जैसे कपड़े पहने हैं, एक ही उम्र के हैं, और एक ही हेयर स्टाइल है। वह दोनों तस्वीरों में एक ही व्यक्ति है। लेकिन चित्र 6-6 में , वह अपनी छाती को फैलाकर खड़ा है, हाथ सिकोड़ कर, ठुड्डी ऊपर करके, और उसके चेहरे पर बिल्कुल भी डर नहीं है। यह सब उस व्यक्ति की ओर इशारा करता है जो आत्मविश्वासी है, और आत्मविश्वास हमें उस व्यक्ति को अधिकार में रखने वाले व्यक्ति के रूप में देखता है। वास्तव में, जब मैं अपने छात्रों से पूछता हूं कि उनके लिए अधिकार क्या दर्शाता है, तो वे आत्मविश्वास, तेज आवाज, सीना ऊपर करना, चिन अप, साफ-सुथरे कपड़े, प्रत्यक्ष व्यक्तित्व, और इसी तरह की अन्य विशेषताओं जैसी चीजों को सूचीबद्ध करते हैं।

अधिकार का हम पर क्या प्रभाव पड़ता है? यह हमें विश्वास का एक स्तर देता है कि वह व्यक्ति क्या कहता है बिना उस व्यक्ति को यह साबित किए कि हमें उनका पालन क्यों करना चाहिए।

कार्रवाई में प्राधिकरण

Machine Translated by Google

इस विषय पर सबसे प्रभावशाली अध्ययनों में से एक डॉ. स्टेनली मिलग्राम द्वारा किया गया था। 1963 में, डॉ. मिल्ग्राम ने युद्ध के अत्याचारों के औचित्य की जांच की, जिसे उन्होंने नूर्नबर्ग परीक्षणों के दौरान सुना। उन मुकदमों के दौरान, जो बचाव किया गया था, वह था, "मैं आदेशों का पालन कर रहा था।" "आज्ञाकारिता का व्यवहार अध्ययन" शीर्षक वाले अध्ययन में (www.birdvilleschools.net/cms/lib/TX01000797/Centricity/Domain/1013/
AP%20Psych डॉ मिल्ग्राम ने अपने निष्कर्षों की रूपरेखा दी।

डॉ. मिल्ग्राम जांच करना चाहते थे कि क्या सामान्य, कानून का पालन करने वाले नागरिकों को प्राधिकरण के माध्यम से कार्रवाई करने के लिए मजबूर किया जा सकता है जिससे किसी की हानि या मृत्यु हो सकती है। बेशक, इस प्रकार के शोध को करने में भारी सीमाएँ होंगी। आप यह कैसे सिद्ध कर सकते हैं कि X संख्या के लोग उस अधिकारी व्यक्ति की आज्ञा का पालन करेंगे या नहीं करेंगे जिसने उन्हें किसी अन्य व्यक्ति को नुकसान पहुँचाने के लिए कहा था?

रैंडम नागरिकों ने डॉ. मिल्ग्राम के अध्ययन का हिस्सा बनने के लिए स्वेच्छा से भाग लिया। काम करने के प्रयोग के लिए, उन्हें बताया गया कि एक शिक्षार्थी और एक शिक्षक होगा और असाइनमेंट यादृच्छिक थे, लेकिन सच में, सभी स्वयंसेवकों को शिक्षक के रूप में नामित किया गया था।

स्वयंसेवकों ने देखा कि शिक्षार्थी एक कुर्सी से बंधा हुआ था, और उनसे इलेक्ट्रोड जुड़े हुए थे। स्वयंसेवकों को बताया गया कि प्रश्नों के गलत उत्तर देने से शिक्षार्थियों को बिजली का झटका लगेगा। शिक्षार्थी वास्तव में कभी भी सदमे में नहीं था - उन्होंने केवल ऐसा अभिनय किया जैसे कि झटके से चोट लगी हो।

शिक्षक (स्वयंसेवक) को एक बड़ा बॉक्स दिखाया गया जिसमें टॉगल स्विच थे जो 15 वोल्ट की वृद्धि में 15 वोल्ट से 450 वोल्ट तक जाते थे। स्वयंसेवकों को मात्र 45 वोल्ट का झटका भी लगा, इसलिए उनके पास इसकी वास्तविकता का प्रमाण था।

फिर एक सफेद लैब कोट (प्राधिकरण) में एक आदमी बैठा और शिक्षक को प्रश्न पूछते हुए देख रहा था। जैसे ही शिक्षार्थी को उत्तर गलत मिले, उनकी सजा पर तनाव और बढ़ गया।

यदि शिक्षक ने आपत्ति की क्योंकि उन्होंने शिक्षार्थी को पीड़ित सुना, प्रयोगशाला कोट में आदमी को केवल दो चीजों में से एक कहने का निर्देश दिया गया था:

- "प्रयोग चलते रहना चाहिए, कृपया जारी रखें।"
- "कोई स्थायी ऊतक क्षति नहीं है। कृपया जारी रखिये।"

यह बहुत सम्मोहक नहीं लगता है, है ना? लेकिन इस अध्ययन से पता चला कि सभी शिक्षकों में से 65% ने शिक्षार्थी को 450 वोल्ट तक पहुँचाया!

उसे डूबने दें। शिक्षक औसत, कामकाजी वर्ग के लोग थे। वे परपीड़क समाजोपथियों के कुछ पूल से नहीं खींचे गए थे। हालाँकि, के अनुसार डॉ।

Machine Translated by Google

परपीड़क समाजोपथों के कुछ पूल से खींचा गया। हालाँकि, के अनुसार डॉ।
मिल्ग्राम के अध्ययन में, 40 में से 26 (65%) स्वयंसेवकों ने वोल्टेज को 450 वोल्ट तक बढ़ाना जारी रखा क्योंकि किसी अधिकारी ने उन्हें जारी रखने के लिए कहा था।

चित्र 6-7 अधिकार के चक्र को दर्शाता है।

चित्र 6-7 कार्रवाई में प्राधिकरण

एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में प्राधिकरण का उपयोग करना

मुझे अपने सोशल इंजीनियरिंग बहाने में अधिकार का सीधे उपयोग करने में हमेशा समस्या होती है। मुख्य कारण यह है कि मुझे अक्सर सही ज्ञान नहीं होता है, जिसका अर्थ है कि मैं फंस जाता हूं और पकड़ा जाता हूं।

हालाँकि, कभी-कभी निहित अधिकार या प्राधिकरण का हस्तांतरण पर्याप्त होता है। एक काम में, मुझे अपने लक्ष्य के वित्तीय बोर्ड की बैठक के लिए एक ऑनलाइन आमंत्रण मिला। यह हमारे काम के दायरे में हुआ, इसलिए मैंने इसका इस्तेमाल करने का फैसला किया। हमने बैठक में आमंत्रित सभी सदस्यों पर OSINT का प्रदर्शन किया और एक महिला को पाया जो प्राधिकरण की हस्ती लग रही थी। लोकप्रिय कर्मचारी रेटिंग साइटों में सोशल मीडिया पर अधिकार की तरह दिखने और लगने के अलावा, उन्हें कुछ समीक्षाओं में काम करने के लिए बहुत कठिन होने के रूप में नामित किया गया था।

इसलिए, मैंने अपने साथी का सेल फ़ोन नंबर लिया और अपने फ़ोन में नाम बदलकर इस महिला का नाम रख दिया। (चलो उसे सैली स्मिथ बुलाते हैं।) मैंने अपने साथी से कहा, "जब आप मुझे सुरक्षा गार्ड के साथ बहस करते हुए देखते हैं, तो मुझे यह पंक्ति भेजें: 'तुम कहाँ हो? हम 15 मिनट इंतजार कर रहे हैं! अभी यहाँ वापस जाओ!'"

Machine Translated by Google

आप? हम 15 मिनट इंतजार कर रहे हैं! अभी यहाँ वापस जाओ!'"

मैंने फ़ोल्डरों और कागजों का एक गुच्छा पकड़ा और सुरक्षा के ठीक पीछे चलने की कोशिश की। मुझे पता था कि मुझे रोक दिया जाएगा, क्योंकि हमने निर्धारित किया था कि सुरक्षा बहुत कड़ी थी। यह इस प्रकार था: सुरक्षा गार्ड ने तेज आवाज में कहा, "क्षमा करें

> श्रीमान! आप कहां जा रहे हैं?!
> रुकना!"
>
> मैं अपनी पटरियों पर रुक गया, चौंक कर मुड़ा, और कहा, "क्या?
> क्या तुमने मुझे नहीं देखा कि मैं बस तुम्हारे पीछे चलूं और अपनी कार में जाऊं? मैं 14 को वित्तीय बोर्ड की बैठक में हूं। मुझे अभी जाने की जरूरत है।
>
> "मुझे खेद है महोदय, लेकिन मैंने आपको चलते हुए नहीं देखा। कृपया मुझे अपना बैज दिखाएं," गार्ड ने अपनी उलझन भरे स्वर में अनुरोध किया।
>
> मैंने एक बड़ी आह भरी, "ठीक है, लेकिन जब मैं वहाँ पहुँचूँगा तो मैं सैली को तुम्हारा नाम दूँगा और मुझे समझाना होगा कि मुझे देर क्यों हो रही है।" मैंने अपनी जेब थपथपाना शुरू किया और फिर कहा, "मुझे नहीं पता, मैंने इसे छोड़ दिया होगा ..." फिर मेरा टेक्स्ट मैसेज नोटिफिकेशन बंद हो गया।
>
> मैंने अपना फोन निकाला और उसकी ओर कर दिया। पाठ संदेश स्क्रीन के शीर्ष पर "सैली स्मिथ" नाम था और नीचे दिए गए संदेश में कहा गया था, "आप कहां हैं? हम 15 मिनट इंतजार कर रहे हैं! अभी यहाँ वापस जाओ!
>
> मैंने कहा, "क्या आप उसे कॉल करना चाहते हैं और उसे बताना चाहते हैं कि मुझे क्यों हिरासत में लिया जा रहा है जबकि पूरा बोर्ड रूम इन कागजात की प्रतीक्षा कर रहा है, या मुझे उसे उस गार्ड का नाम बताना चाहिए जो मुझे रोक रहा है?"
>
> उसने टेक्स्ट संदेश पढ़ा और फिर मेरी ओर देखा और कहा, "मुझे वास्तव में खेद है, सर। मैंने अभी आपको चलते हुए नहीं देखा। कृपया, अगर हम इसे भूल सकते हैं—बैठक के लिए सीधे आगे बढ़ें।"
>
> "यदि आप मुझे अभी चर्चा करते हैं, तो हम भूल सकते हैं कि यह कभी हुआ था।" और उसके साथ, मैं किले के अंदर था और आज़ाद घूम रहा था।

प्राधिकरण, तब भी जब यह सीधे मुझसे नहीं आया था, उस सुरक्षा गार्ड से ऐसी कार्रवाई करवायी जो उसके सर्वोत्तम हित में नहीं थी। प्राधिकरण एक शक्तिशाली प्रेरक है!

सिद्धांत छह: संगति और प्रतिबद्धता

हम सभी सुसंगत दिखना चाहते हैं, जिसका अर्थ है कि हम चाहते हैं कि हम जो कहते हैं और जो हम सोचते हैं कि हम चित्रित कर रहे हैं, के बीच सहमति हो। यह विशेष रूप से है

Machine Translated by Google

हम जो कहते हैं और जो हम सोचते हैं कि हम चित्रित कर रहे हैं, के बीच। यह विशेष रूप से सच है जब हम किसी चीज के लिए प्रतिबद्ध होते हैं। क्या आपने कभी किसी छोटे बच्चे को ऐसा उत्तर देते देखा है जो आप जानते हैं कि झूठा है? ("नहीं, मैंने वह लैम्प नहीं तोड़ा!") बच्चा उस उत्तर के लिए प्रतिबद्ध रहता है जो उसके मूल उत्तर के अनुरूप हो, भले ही आपने उसके झूठ का भारी प्रमाण प्रदान किया हो।

निरंतरता हमारे लिए क्यों महत्वपूर्ण है? हम चाहते हैं - शायद हमें इसकी आवश्यकता भी हो - ऐसा लगे कि हम सुसंगत हैं, क्योंकि निरंतरता आत्मविश्वास और शक्ति का प्रतीक है।

कार्रवाई में निरंतरता और प्रतिबद्धता मैं एक सुंदर ग्रामीण क्षेत्र में रहता हूं, लेकिन

हाल ही में जमीन में बहुत सारे तेल और गैस की खोज की गई है। अब वे पूरे काउंटी में फ्रैकिंग और पंपिंग और खुदाई कर रहे हैं। नतीजतन, मेरी सड़क पर बहुत सारे ट्रक हैं।

मैंने एक ट्रक देखा है जो टनों उपकरण ढो रहा है और मेरी सड़क पर 50 या 60 मील प्रति घंटे की रफ्तार से उड़ रहा है। वाहन चालक लापरवाह व खतरनाक होते हैं। मेरे कुछ पड़ोसियों ने ड्राइवरों को धीमा करने, सुरक्षित रहने और अपने बच्चों की तरह ड्राइव करने के लिए कहने के लिए अपने यार्ड में हाथ से बने संकेत लगाने का काम किया है। अगर मेरा पड़ोसी मेरे पास आए और मेरे यार्ड में इन बड़े संकेतों में से एक को लगाने के लिए कहा, जो मेरी पत्नी के खूबसूरत फूलों या मेरी भयानक कार को अवरुद्ध कर देगा, तो मैं मना कर दूंगा, भले ही मैं ड्राइवरों को धीमा करना चाहता हूं।

1966 में, शोधकर्ता जोनाथन एल. फ्रीडमैन और स्कॉट सी. फ्रेज़र ने निरंतरता और प्रतिबद्धता का अध्ययन किया और इसके बारे में "दबाव के बिना अनुपालन: द फ़ुट-इन-द-डोर तकनीक" (जर्नल ऑफ़ पर्सनेलिटी एंड सोशल साइकोलॉजी, सितंबर 1966 , www . researchgate.net/publication/

17217362_Compliance_Without_Pressure_The_Foot in-the-Door_Technique)। वे घर-घर गए, आस-पड़ोस के लोगों से अपने यार्ड में ड्राइवरों के लिए सुरक्षा चेतावनी के साथ बड़े, खराब अक्षरों वाले बोर्ड लगाने को कहा। संकेतों ने घरों के कुछ दृश्य को अवरुद्ध कर दिया होगा।

शोधकर्ताओं ने पाया कि सभी गृहस्वामियों में से 83% ने अपने यार्ड में चिन्ह लगाने से मना कर दिया।

फिर फ्रीडमैन और फ्रेजर ने अगले पड़ोस में अपने अनुरोध में एक बदलाव किया, और उन्हें 76% अनुपालन मिला! आपने मुझे सुना, 76% ने हाँ कहा!
वह बदलाव क्या था? बेहतर लेटरिंग? सुंदर साइनेज? हस्ताक्षर के लिए भुगतान?
अंतरिक्ष का किराया?

नहीं, नहीं, नहीं, और नहीं। परिवर्तन चिन्ह के आकार में था। दूसरे पड़ोस में, उन्होंने पहले घर के मालिकों से उसी संदेश के साथ अपनी खिड़कियों में 3 इंच का स्टिकर प्रदर्शित करने के लिए कहा। फिर कुछ हफ्ते बाद, वे वापस आए और घर के मालिकों से अपने यार्ड में बड़े, बदसूरत चिन्ह को प्रदर्शित करने के लिए कहा, और

Machine Translated by Google

चारों ओर और घर के मालिकों को अपने यार्ड में बड़े, बदसूरत संकेत प्रदर्शित करने के लिए कहा, और 76% ने अनुपालन किया।

फ्रीडमैन और फ्रेजर ने इस दृष्टिकोण को "फुट-इन-द-डोर" कहा। एक बार जब उनका पैर दरवाजे में था (खिड़की में छोटा स्टिकर), तो गृहस्वामी भविष्य के अनुरोधों (बड़े चिन्ह) का पालन करने के लिए अधिक इच्छुक था।

फ्रीडमैन और फ्रेजर के बाद से कई अध्ययन किए गए हैं, और सभी के समान चौंका देने वाले परिणाम मिले हैं। जब व्यक्ति पहले किसी छोटी बात के लिए राजी हो जाता है तो अनुपालन काफी बढ़ जाता है।

जब आप निरंतरता के सिद्धांत के अनुपालन को मिलाते हैं, तो यह एक अजेय शक्ति है। मूल रूप से, हम सुसंगत रहना चाहते हैं और सुसंगत दिखना चाहते हैं।
जब हम आंतरिक रूप से बहस करते हैं तो हमारा दिमाग इसे पसंद नहीं करता। इसलिए, हम अपनी ऊँची एड़ी के जूते खोदते हैं और एक कोर्स में बने रहते हैं, भले ही हम जानते हैं कि हम गलत हैं, अगर हम प्रतिबद्ध हैं और लगातार बने रहना चाहते हैं। यह चित्र में दर्शाया गया है। 6-8।

चित्र 6-8 कार्रवाई में प्रतिबद्धता और निरंतरता

टिप्पणी

निरंतरता और प्रतिबद्धता के लिए समय तत्व को लंबी अवधि होने की आवश्यकता नहीं है - यह केवल कुछ सेकंड हो सकता है। जब तक व्यक्ति पहले अनुरोध के लिए प्रतिबद्ध है, वे उसी के अनुरूप बने रहना चाहेंगे

Machine Translated by Google

अनुरोध।

एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में प्रतिबद्धता और निरंतरता का उपयोग करना मेरे व्यक्तिगत नियमों में से एक यह है कि जब तक आपको वास्तव में ऐसा नहीं करना चाहिए, तब तक कभी भी बहाना नहीं तोड़ना चाहिए। इससे पहले कि आप बहाना तोड़ें, काफी गंभीर स्थिति होनी चाहिए। यह नियम उस कहानी के कारण आया जो मैं आपको बताने जा रहा हूँ।

मुझे एक बहु-स्तरीय कार्य सौंपा गया था जिसमें मुझे एक बंद क्षेत्र में कूड़ेदानों के एक सेट तक पहुँच प्राप्त करनी थी। डंपस्टर थे जहां कंपनी ने अपनी तकनीक फेंक दी थी।

कूड़ेदानों तक पहुंचने के लिए, मुझे सुरक्षा से बचना था, कैंपस के अंदर एक सुरक्षित क्षेत्र में अपना रास्ता बनाना था, बिना रुके प्रवेश करना था, और बिना रुके रहना था, जबकि मैंने कुछ मूल्य की तलाश में समय बिताया।

मैंने डंपस्टर कंपनी को खोजने के लक्ष्य के साथ OSINT चरण की शुरुआत की। लक्ष्य कंपनी की किसी अन्य विक्रेता के बारे में कोई भी जानकारी देने पर सख्त नीतियां थीं, लेकिन मैंने यह देखने के लिए लेखा विभाग को कॉल करने का फैसला किया कि क्या मैं उस जानकारी के बारे में बात कर सकता हूं। कॉल कुछ इस तरह थी:

कंपनी प्रतिनिधि: हाय, यह बेथ है। मैं आपकी कैसे मदद कर सकता हूँ?

मुझे: बेथ, यह प्रोफेशनल डंपस्टर से पॉल है। हम इस क्षेत्र में अपेक्षाकृत नए हैं और कुछ और स्थानीय व्यवसाय प्राप्त करने का प्रयास कर रहे हैं। मैं सोच रहा हूँ कि क्या मैं आपको एक त्वरित उद्धरण भेज सकता हूँ?

कंपनी प्रतिनिधि: हाय पॉल। हम नए विक्रेताओं से उद्धरण स्वीकार करते हैं। बस हमें प्रति-इकाई लागत भेजें, और यदि कीमत मेल खाती है, तो हम अधिक जानकारी का अनुरोध करेंगे।

मुझे: ठीक है, यह बहुत अच्छा है। कृपया इसे भेजने के लिए क्या मुझे आपका ईमेल पता मिल सकता है?

कंपनी प्रतिनिधि: ठीक है, आप इसे मुझे नहीं भेजेंगे। आप इसे वेंडर्स@company.com पर भेज सकते हैं।

मुझे: ओह मैं समझा। क्या कोई ऐसा तरीका है जिससे मैं आपको सीसी कर सकूं ताकि मुझे पता चल सके कि यह सफल हो गया है। मुझे लोगों के साथ कुछ गंभीर समस्याएं हुई हैं जो कह रहे हैं कि मेरे उद्धरण कभी नहीं दिखाए गए। मैं इस व्यवसाय के लिए नया हूँ और बहुत तकनीकी नहीं हूँ।

कंपनी प्रतिनिधि: ओह, ठीक है। यह है beth.p@company.com।

बेथ, तुम एक जीवनरक्षक हो। देखिए, क्या मैं आप पर कुछ भरोसा कर सकता हूं?

Machine Translated by Google

मुझे: बेथ, तुम एक जीवनरक्षक हो। देखिए, क्या मैं आप पर कुछ निजी बात के लिए भरोसा कर सकता हूं?

कंपनी प्रतिनिधि: उम, निश्चित रूप से, मुझे लगता है।

मैं: मैंने लगभग सब कुछ सूरज के नीचे बेच दिया है, लेकिन डंपस्टर मेरे लिए एक नया है, और मुझे नहीं लगता कि मैं यहां बहुत अच्छा कर रहा हूं। मुझे यकीन भी नहीं है कि हमारी कीमतें प्रतिस्पर्धी हैं या नहीं।

कंपनी प्रतिनिधि: मुझे क्षमा करें, पॉल। यह कठिन होना चाहिए। हां प्रस्ताव जानते हैं, और मैं व्यक्तिगत रूप से यह उस पर भेजो सुनिश्चित करूँगा कि इसे देखा जाए।

मुझे: बेथ, तुम एक जीवनरक्षक हो। मुझे पता है कि यह पूछना बेकार है, लेकिन क्या कोई तरीका है जिससे आप मुझे बता सकते हैं कि मैं किसके खिलाफ जा रहा हूं? [देखें, अब तक उसने मुझे अपना ईमेल पता देकर और बातचीत करके मेरी मदद करने के लिए प्रतिबद्ध किया है। लेकिन क्या इस सवाल के लिए तालमेल काफी था?]

कंपनी प्रतिनिधि: पॉल, अच्छा... [सुनकर आह भरता है और रुकता है] मुझे अच्छा लगेगा, लेकिन इस पर हमारी एक नीति है। मैं परेशानी में नहीं पड़ना चाहता, लेकिन मैं वास्तव में चाहता हूं कि मैं ऐसा कर सकूं।

मुझे: नहीं, मैं समझ गया, बेथ। यह सिर्फ इतना है कि मैं वास्तव में यहाँ संघर्ष कर रहा हूँ। इसके बारे में क्या ख़याल है—मैं बस कुछ नाम कहूंगा, और जब आप सही नाम सुनेंगे तो आपको खांसी आ सकती है: सुपीरियर वेस्ट, एक्सीलेंट डंपस्टर, वेस्ट मैनेजमेंट [बेथ कफ]। बेथ, मुझे आशा है कि आप बेहतर महसूस करेंगे-लगता है जैसे आपको ठंड लग रही है!

कंपनी प्रतिनिधि: [हंसते हुए]: धन्यवाद, मुझे ऐसा लग रहा है कि मैं कुछ लेकर आ रहा हूं। आप सौभाग्यशाली हों।

उस जानकारी के साथ, मैं सही पोशाक प्राप्त करने में सक्षम था, सुरक्षित स्थान पर प्रवेश प्राप्त कर सकता था, और कुछ नष्ट न किए गए हार्ड ड्राइव और यूएसबी डिवाइस ढूंढ सकता था जो गलत हाथों में पड़ने पर पूर्ण पैमाने पर समझौता कर सकते थे।

अपनी प्रतिबद्धताओं, चाहे वह शारीरिक हो या मानसिक, के अनुरूप बने रहने के लिए लक्ष्य की इच्छा को निभाना सामाजिक अभियंता को उनके द्वारा किए गए सभी अनुरोधों के अनुपालन को आसान बनाता है।

सिद्धांत सात: पसंद करना

लोग ऐसे लोगों को पसंद करते हैं जो उनके जैसे हैं। लोग उन्हें पसंद करते हैं जो उन्हें पसंद करते हैं। जीभ-या दिमाग-घुमाने के रूप में ये दो कथन हैं, प्रत्येक के गहरे अर्थ को समझना महत्वपूर्ण है।

Machine Translated by Google

अध्याय 5 में , "मुझे पता है कि आपको मेरे जैसा कैसे बनाना है," मैंने जनजाति मानसिकता के बारे में बात की। अब इस कथन के संदर्भ में सोचें, "लोग उन लोगों को पसंद करते हैं जो उनके जैसे हैं।" अगर हम समान हैं, एक ही जनजाति में-आरामदायक और परिचित-हमें पसंद किया जाएगा, स्वीकार किया जाएगा और भरोसा किया जाएगा।

अब, दूसरे कथन को संबोधित करने के लिए, "लोग उन लोगों को पसंद करते हैं जो उन्हें पसंद करते हैं," मैं आपको ऑक्सीटोसिन में डॉ. ज़क के शोध की याद दिलाता हूं जिसका उल्लेख मैंने अध्याय 1, " पेशेवर सामाजिक इंजीनियरिंग की नई दुनिया में एक नज़र " में किया था। यह यहां बिल्कुल लागू होता है। यदि आप किसी को पसंद करते हैं, या किसी को यह महसूस कराते हैं कि उन्हें पसंद किया जाता है या उन पर भरोसा किया जाता है, तो वह व्यक्ति आपको पसंद किए बिना नहीं रह सकता।

इससे पहले कि आप कहें, "वैसे यह काफी आसान है," मैं आपको कुछ बुनियादी नियम बता दूं:

> पसंद सच्ची होनी चाहिए। आप किसी को पसंद करने का ढोंग नहीं कर सकते हैं और आशा करते हैं कि यह काम करेगा। यहां तक कि अगर यह पहले कुछ मिनटों के लिए काम करता है, तो अंततः यह सामने आता है या स्पष्ट हो जाता है कि पसंद वास्तविक नहीं थी, और यह मरम्मत से परे विश्वास और तालमेल को बर्बाद कर सकता है।
>
> ऐसा मत सोचो कि तारीफ स्वचालित रूप से पसंद के बराबर होती है। काम करने के लिए तारीफ के लिए, यह वास्तविक और आपके द्वारा बनाए गए संबंध के स्तर पर होना चाहिए।
>
> इसमें अशाब्दिक शब्द बहुत बड़ी भूमिका निभाते हैं। जब आपके अशाब्दिक वास्तविक होते हैं (अध्याय 5 में अशाब्दिक को समायोजित करने की मेरी चर्चा याद रखें), तो किसी के लिए आप पर भरोसा करना, आपके साथ सहज महसूस करना और इसलिए आपको पसंद करना आसान होता है।

इन सभी चीजों का रनिंग थीम यह है कि आपकी पसंद की अभिव्यक्ति वास्तविक होनी चाहिए। मेरे अच्छे दोस्त रॉबिन ड्रीके प्रत्येक व्यक्ति को अपने स्वयं के रियलिटी टीवी शो के रूप में देखकर इसे पूरा करते हैं। जरूरी नहीं है कि वह आपके जीवन या आपके द्वारा की जाने वाली चीजों को पसंद करे, लेकिन उसके पास साजिश का पता लगाने और यह कैसे प्रकट होता है, यह जानने के लिए पर्याप्त रुचि है। यह पता लगाने की इच्छा वास्तविक है, और वह वास्तविकता सामने आती है, जो विश्वास और तालमेल बनाने और प्रभाव को अधिक आसानी से लागू करने की अनुमति देती है।

इस भावना को प्रोत्साहित करने में मदद करने के लिए, आप तारीफ करने के तरीकों की तलाश कर सकते हैं और शरीर की भाषा और/या मौखिक संकेतों (बिना तोते के) को दर्पण कर सकते हैं ताकि व्यक्ति को आपके प्रति गर्म और अस्पष्ट महसूस हो सके। चित्र 6-9 दिखाता है कि पसंद करने का सिद्धांत कैसे काम करता है।

Machine Translated by Google

चित्र 6-9 कार्रवाई में पसंद करना

सोशल इंजीनियर के रूप में लाइकिंग का उपयोग करना

एक सगाई में, मैं अंदर आना चाहता था। जब मैं सामने के प्रवेश द्वार की ओर चल रहा था, मुझे पता था कि मेरे पास एक ठोस योजना के साथ आने के लिए ज्यादा समय नहीं है।

एक आदमी अपनी नई किआ से बाहर निकल रहा था और तेजी से दरवाजे की ओर चल रहा था। जब मैंने दरवाज़े की ओर चल रहे एक अन्य व्यक्ति से पूछा, "अरे, क्या आप जानते हैं कि किसका किआ है?" जिस महिला से मैंने बात की थी, उसने मुड़कर मेरी तरफ ऐसे देखा जैसे मैं पागल हो, लेकिन इससे कोई फर्क नहीं पड़ा। कार के मालिक के लिए यह काफी था कि वह धीमा हो जाए और साथ ही मुड़ जाए।

उसने मेरी ओर देखा और कहा, "यह मेरा है। कोई प्रॉब्लम है क्या?"

मैंने अपना हाथ बाहर निकाला और कहा, "एचआर से पॉल।" मैं प्रार्थना करने के लिए काफी देर तक रुका कि वह एचआर से भी नहीं था, और फिर मैंने जारी रखा: "क्षमा करें, मैं नया हूं। मैं और मेरी पत्नी ठीक उसी कार को देख रहे थे। मैं उत्सुक हूं कि आप इसके बारे में क्या सोचते हैं।

बस इतना ही चाहिए था। वह मुझे हर फीचर दिखाना चाहते थे और उसके बारे में बात करना चाहते थे। कार के एक संक्षिप्त पूर्वावलोकन के बाद, मैंने कहा, "अरे, मुझे मीटिंग के लिए देर हो रही है। क्या आपको बुरा लगता है अगर हम चलते हैं और बात करते हैं?

Machine Translated by Google

"बिल्कुल नहीं, पॉल।" जैसे ही हमने चलना शुरू किया, उसने मुझे वारंटी, आराम, गैस माइलेज और बहुत कुछ के बारे में बताया। उसे अपनी कार से प्यार था।

जैसे ही हम फ्रंट डेस्क के पास पहुंचे, मैंने कहा, "आपने स्पष्ट रूप से सबसे अच्छा विकल्प चुना है। आपको कारों के बारे में इतना ज्ञान कैसे हो गया?" उस कथन के साथ, मैंने न केवल उनकी पसंद की सराहना की बल्कि उनके ज्ञान को मान्य किया। उसने बिना सोचे-समझे मेरे लिए दरवाज़ा बंद कर दिया।

सुरक्षा गार्डों के देखने के लिए, मैंने अपना बटुआ निकाला और दरवाजे की चौकी पर आरएफआईडी रिसेप्टकल को थपथपाया और स्वाभाविक रूप से चलता रहा। जब वह मुझे एचआर तक ले गया तो इस आदमी ने मुझसे अपने किआ के बारे में 20 मिनट तक बात की। जब हम वहाँ पहुँचे, तो उन्होंने कहा, "अच्छा, हम यहाँ हैं—आपका कार्यालय। मेरा एक्सटेंशन 4328 है। अगर आपको और जानकारी चाहिए, तो बस मुझे बताएं।"

मैंने कहा, "ठीक है, मुझे लगता है कि मुझे आपको कार खरीदने देना चाहिए - आप बहुत कुछ जानते हैं। क्या मैं अपनी मीटिंग के बाद दोपहर 3 बजे के आसपास आपको कॉल कर सकता हूँ?"

"ज़रूर! कोई बात नहीं! फिर बात करो।" और वह कोने के आसपास गायब हो गया।

मुझे वह पसंद आया जो उसे पसंद आया, और मैंने उसे उसके ज्ञान के लिए पसंद किया। केवल उन दो चीजों ने ही मुझे सुरक्षा से बाहर कर दिया, भवन में, और सभी सुरक्षा जांचों से मुक्त कर दिया।

पसंद करना एक शक्तिशाली सिद्धांत है, जो शाब्दिक और आलंकारिक रूप से, एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में आपके लिए कई दरवाजे खोल सकता है। यदि आप मेरे जैसे हैं, तो सबसे कठिन हिस्सा इतना दिलचस्पी लेना सीख रहा है कि आपकी "पसंद" वास्तविक के रूप में सामने आए।

प्रो टिप

आप गर्म और मैत्रीपूर्ण नहीं होना चाहते हैं, लेकिन जैसे ही आप जो चाहते हैं उसे प्राप्त करते ही ठंडे और बेपरवाह हो जाते हैं। इस प्रकार की असंगत कार्रवाइयाँ आपके लक्ष्य के प्रति नकारात्मक भावना पैदा कर सकती हैं।

सिद्धांत आठ: सामाजिक प्रमाण

1969 में, डॉ. रॉबर्ट ओ'कॉनर ने "सांकेतिक मॉडलिंग के माध्यम से सामाजिक निकासी का संशोधन" (जर्नल ऑफ़ एप्लाइड बिहेवियर एनालिसिस, 1969, www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1311030) नामक एक अध्ययन किया। इस अध्ययन के विषय छोटे बच्चे थे जिन्हें सामाजिक चिंताएँ थीं और थीं

Machine Translated by Google

स्कूल में वापस ले लिया।

बच्चों को दो ग्रुप में बांटा गया। समूह 1 को एक वीडियो दिखाया गया जिसमें सामाजिक संपर्क का कोई स्तर नहीं था। समूह 2 को एक वीडियो दिखाया गया जो लगभग 23 मिनट तक चला और सकारात्मक परिणामों के साथ बच्चों को बहुत सामाजिक होने में शामिल किया गया।

समूह 1 के बच्चों के व्यवहार में कोई बदलाव नहीं आया, जबकि समूह 2 के बच्चों के सामाजिक संबंधों में उल्लेखनीय सुधार हुआ। इतना ही नहीं, बल्कि जब डॉक्टर छह सप्ताह बाद बच्चों का निरीक्षण करने के लिए लौटे, तो समूह 2 के लोग अब सामाजिक संपर्क में पैक का नेतृत्व कर रहे थे।

सामाजिक प्रमाण नामक किसी चीज़ का उपयोग करके डॉक्टर सामाजिक रूप से पीछे हटने के संभावित जीवन भर के मार्ग को संशोधित करने में सक्षम था। वीडियो ने समूह 2 के बच्चों को यह साबित कर दिया कि यह अच्छा, सुरक्षित और अधिक सामाजिक होने के लिए भी फायदेमंद था।

कार्रवाई में सामाजिक प्रमाण

कैंडिडेट कैमरा नाम का एक शानदार टीवी कार्यक्रम था, जिसमें उन्होंने विभिन्न प्रकार के लोगों पर सामाजिक प्रमाण के शक्तिशाली प्रभावों को दिखाने के लिए एक अजीब शरारत की।
उनके पास तीन या चार लोग होंगे जो शरारत कर रहे थे जैसे वे एक दूसरे को नहीं जानते, एक लिफ्ट में प्रवेश करें, और पीछे की ओर मुड़ें। एक व्यक्ति जो शरारत में नहीं था, अंततः भीड़ के अनुरूप हो जाएगा। एक मामले में, उन्होंने सामाजिक प्रमाण का उपयोग करते हुए एक युवक से पूरा घेरा बनाने और उसकी टोपी हटाने को भी कहा।

हम सभी हर किसी की तरह बनना चाहते हैं। आप में से कुछ यह तर्क दे सकते हैं कि आप अद्वितीय हैं और वास्तव में किसी भी समूह में फिट नहीं होते हैं, लेकिन यह अपने आप में एक समूह है।

जब हम खो जाते हैं, भ्रमित हो जाते हैं, या अनिश्चित हो जाते हैं, तो हम आम तौर पर दूसरों को यह देखने के लिए देखते हैं कि वे कैसे संकेत (सामाजिक प्रमाण) के लिए काम कर रहे हैं कि हमें क्या करना चाहिए।

अजीब कहानी

मैंने वेगास में पढ़ाने वाली एक कक्षा को वह खरा कैमरा क्लिप दिखाया। मेरे पांच छात्रों ने यह देखने का फैसला किया कि क्या वह आज भी काम करेगा। उन्होंने नाटक किया कि वे एक-दूसरे को नहीं जानते और तीन बार परीक्षण करने की कोशिश की। तीनों मामलों में, जो लोग गैग में नहीं थे, वे समूह के दबाव के अनुरूप होंगे और समूह का सामना करने वाली दिशा में मुड़ेंगे।

चित्र 6-10 सामाजिक प्रमाण के चक्र को दर्शाता है।

Machine Translated by Google

चित्र 6-10 कार्रवाई में सामाजिक प्रमाण

एक सामाजिक अभियंता के रूप में सामाजिक प्रमाण का उपयोग करना

कई बार, लोग कोई कार्रवाई करने वाले पहले व्यक्ति नहीं बनना चाहते हैं। हालाँकि, मुझे लगता है कि सामाजिक प्रमाण का उपयोग करने से लोगों के मन को एक कार्रवाई करने का निर्णय लेने में आसानी हो सकती है, जिसके साथ वे सहज नहीं हैं।

एक मामले में, मुझे एक इमारत के एक सुरक्षित क्षेत्र तक पहुँच प्राप्त करने की आवश्यकता थी, इसलिए मैंने सबसे अच्छा टेलीफोन तकनीशियन संगठन तैयार किया, जिसे मैं अल्प सूचना पर बना सकता था। अपने लक्ष्य के कार्यालय में सीधे जाने के बजाय, मैं पहले अगले दरवाजे की इमारत में गया। मैं अंदर गया और XYZ टेलीफोन कंपनी के एक स्थानीय टेलीफोन तकनीशियन पॉल के रूप में अपना परिचय दिया। मैंने कहा कि मैं क्षेत्र की सेवा करूंगा और एक नकली व्यवसाय कार्ड छोड़ दिया।

मैंने इसे अपने लक्ष्य के दोनों ओर के व्यवसायों में किया। फिर मैं लक्ष्य कार्यालय में गया। मैंने फ्रंट डेस्क से संपर्क किया और कहा, "मेरा नाम पॉल है। हम टेलीफोन लाइनों में उतार-चढ़ाव का अनुभव कर रहे हैं, जिससे क्षेत्र में फोन और इंटरनेट दोनों बंद हो रहे हैं। सिस्टम सेटिंग्स में कोई समस्या नहीं है यह सुनिश्चित करने के लिए मुझे ब्लॉक पर प्रत्येक कंपनी की जांच करने की आवश्यकता है। डेस्क पर मौजूद महिला ने मुझे बीच में रोकना शुरू कर दिया, लेकिन मैंने धक्का दिया और अपने क्लिपबोर्ड पर नीचे देखा, जैसा कि मैंने कहा, "मैं बेथ के साथ अगले दरवाजे पर बात कर रही थी, लेकिन उनकी लाइनें ठीक थीं। मैंने यहाँ आपके दूसरे पड़ोसी पर भी परीक्षण किया, लेकिन फ्रेड खुश था कि यह वे नहीं थे। इसलिए,

Machine Translated by Google

मुझे लगा कि चूंकि मैं यहां से बाहर हूं, मुझे बस आपके सिस्टम पर परीक्षण करना चाहिए और यह सुनिश्चित करना चाहिए कि समस्या यहां नहीं है।"

अब, उसे देखने के बजाय, मैंने अन्य दो कंपनियों के लिए अपने क्लिपबोर्ड ऑर्डर फॉर्म पर कुछ काल्पनिक नोट्स लिखने का फैसला किया। थोड़ी सी हिचकिचाहट के साथ, महिला ने कहा, "ओह, मुझे यकीन है कि तुमने फ्रेड का दिन बना दिया। वह हमेशा सेवा के बारे में शिकायत करता रहता है।

इसके साथ ही, मैं फ्रंट डेस्क से आगे निकल गया और मुझे सर्वर रूम तक ले जाया गया।

मैंने सर्वे, फ़िशिंग ईमेल, विशिंग कॉल, और बहुत कुछ के साथ सामाजिक प्रमाण का उपयोग किया है।
एक इच्छा अभियान में, मैंने प्रत्येक बातचीत को एक संक्षिप्त परिचय के साथ शुरू किया, उसके बाद, "मेरे पास दिन के लिए केवल तीन और कॉल शेष हैं, और फिर मेरा काम हो गया।
शुक्र है कि ज्यादातर लोग आज सुपर फ्रेंडली रहे हैं। तब मैं सीधे अपने प्रश्नों का नेतृत्व करूंगा। अधिक बार नहीं, उस मामूली सामाजिक दबाव को लागू करने से काम चला - आंशिक रूप से क्योंकि लोगों ने मुझे अपनी सारी जानकारी देने के लिए सबसे पहले नहीं होने के बारे में अच्छा महसूस किया। सामाजिक प्रमाण प्रभाव के सबसे शक्तिशाली पहलुओं में से एक रहा है जिसका मैंने उपयोग किया है।

प्रभाव बनाम हेरफेर

जैसा कि मैं प्रभाव के सिद्धांतों पर चर्चा करता हूं, आमतौर पर एक सवाल जो सामने आता है, वह है, "आपने जो कुछ चीजें कीं, उनमें से कुछ चीजें बहुत चालाकी भरी थीं, तो क्या प्रभाव और हेरफेर एक ही चीज नहीं हैं?" तथ्य यह है कि प्रभाव और हेरफेर समान हैं और कभी-कभी एक दूसरे के लिए भ्रमित होते हैं।

मुझे बहुत स्पष्ट होने दें: जो मैं यहाँ साझा कर रहा हूँ वह इस विषय पर मेरा दृष्टिकोण है। मैं यह कदापि नहीं कह रहा कि यह एकमात्र दृष्टिकोण है। तथ्य की बात के रूप में, जब हमारे पास पॉडकास्ट पर डॉ। सियालदिनी थे, तो मुझे पता चला कि इस विषय पर उनकी राय मुझसे बहुत अलग है।

मैं प्रभाव को "किसी को कुछ ऐसा करने के लिए प्राप्त करना चाहता हूं जो आप उन्हें करना चाहते हैं" के रूप में परिभाषित करते हैं। मैं हेरफेर को परिभाषित करता हूं "किसी को कुछ ऐसा करने के लिए जो आप उन्हें करना चाहते हैं।" अंतर यह है कि हेरफेर में आमतौर पर लक्ष्य की भावनाओं की परवाह करना शामिल नहीं होता है। जबकि इसके विषयों में प्रभाव सकारात्मक होता है, हेरफेर उस सीमा के भीतर नहीं रहता है।

कार्रवाई में हेरफेर

प्रभाव बनाम हेरफेर की इस अवधारणा को स्पष्ट करने का सबसे अच्छा तरीका आपको एक ऐसी कहानी बताना है जो वास्तव में मेरे लिए शर्मनाक है, लेकिन यह भी महत्वपूर्ण था कि इसने मेरे व्यवसाय को बदल दिया।

Machine Translated by Google

जब मैंने एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर बनने पर ध्यान देना शुरू किया, तो मैं इस सोच पर अड़ा हुआ था कि मुझे हमेशा जीतना है। यह विचार कि 100% जीत से कम कुछ भी विफलता थी, कुछ ऐसा था जो मुझे प्रिय था। इस विचार ने मुझे प्रेरित किया कि जब तक मैं "जीतता" हूं, तब तक मैं वास्तव में क्लाइंट या उनके कर्मचारियों की भावनाओं की परवाह नहीं करता।

एक काम में, मैं नहीं जीत रहा था। मैं हार रहा था। लक्ष्य किसी फ़िशिंग ईमेल पर क्लिक नहीं कर रहे थे। वे नियमित रूप से मुझे विशिंग कॉल्स पर बंद कर रहे थे। मेरे USB की ड्रॉप्स को चालू कर दिया गया और कभी भी सम्मिलित नहीं किया गया, चाहे मैंने उन्हें कुछ भी लेबल किया हो।
और टेलगेटिंग और भारी बॉक्स के उपयोग के दो प्रयासों ने मुझे विफल कर दिया।

मैं निराश था, और मुझे नहीं पता था कि क्लाइंट को यह बताने का यह एक अच्छा समय था कि वे कितने शानदार थे। इसके बजाय, मुझे इसे अंधेरे पक्ष में ले जाने के लिए प्रेरित किया गया। कंपनी का लंच एरिया खुला था जो बाहर था। मैंने उन दरवाजों के माध्यम से अंदर जाने का प्रयास किया था, लेकिन वहां की सुरक्षा को पार नहीं कर सका, लेकिन लंच क्षेत्र में मेरी पहुंच स्वतंत्र थी।

बहाना इस तरह था: मैं फ्रैंक टी. था, एक स्वास्थ्य देखभाल रोलआउट के लिए जानकारी इकट्ठा करने के लिए एक नई मानव संसाधन परियोजना का प्रमुख। मेरी सेक्रेटरी, मार्शा, सिंगल मॉम थीं और फ्रैज्ज़्ड थीं। मैं कर्मचारियों से भरी एक मेज के पास खड़ा था जब मार्शा अपना सिर नीचे करके ऊपर आई और मुझे कोरे कागजों का ढेर थमा दिया। मैंने उन्हें देखा और गुस्से भरे लहजे में कहा, "यह क्या बकवास है, नालायक..." मैंने एक लंबी आह भरी और कहा, "देखो, अगर एक साधारण सा काम तुम्हारे लिए बहुत मुश्किल है, तो शायद यह आपके लिए अपना और अपने बच्चे का समर्थन करने के लिए एक नई नौकरी खोजने का समय! मुझे तुमसे कोई मतलब नही हैं!"

फिर मैंने कागजों को टेबल पर पटक दिया और कागजों को पीछे छोड़कर मार्शा से दूर चला गया। मार्शा बैठ गई और रोने लगी।

मैंने देखा कि एक आदमी मेरे लिए कतार लगा रहा है, लेकिन जब उसने मार्शा को रोते हुए देखा, तो वह उसकी ओर मुड़ा और कहा, "क्या तुम ठीक हो? वह किसके बारे में था?"

उसने उसे देखा, डरी हुई और घबराई हुई, और जवाब दिया, "ओह, आई एम सो सॉरी। मेरा मतलब लंच के दौरान आपको परेशान करना नहीं था। आप जानते हैं कि फ्रैंक कैसा है। वह तनावग्रस्त है।

"फ्रैंक कौन? किसी को भी आपसे इस तरह बात करने का अधिकार नहीं है। यह मज़ाकीय है।" वह उसके पास बैठ गया।

“नहीं, तुम नहीं समझे। उसे घर पर समस्या हो रही है, और उसके पास दिन के अंत तक इन फॉर्म को भरने की समय सीमा है, और मैं गेंद को गिरा दिया और भूल गया।
मैंने सोचा था कि मैं इसे लंच के दौरान करूंगा, लेकिन वह मुझ पर फिदा हो गया। मैं निकाल दिया जा रहा हूँ।

"उसे आपसे इस तरह बात नहीं करनी चाहिए ... यह है ..."

उसने बीच में ही टोका और अब गाली देने वाले का बचाव कर रही थी, "नहीं, कोई बात नहीं। मैं इसके लायक हूँ। मैं था

Machine Translated by Google

उसने बीच में ही टोका और अब गाली देने वाले का बचाव कर रही थी, "नहीं, कोई बात नहीं। मैं इसके लायक हूँ। मुझे इसे पिछले हफ्ते पूरा करना था। यह मेरी गलती है। वह वास्तव में एक अच्छा लड़का है, और उसने मुझ पर जोखिम उठाया।"

"उचित है या नहीं, मुझे वो कागजात दो!" वह आदमी, उसका उद्धारकर्ता, खड़ा हुआ और हर टेबल पर गया और कहा, "हमारे पास इसे पूरा करने के लिए दिन के अंत तक है, लेकिन मैं चाहता हूं कि इससे पहले कि आप दोपहर का भोजन करना शुरू करें। जब यह पूरा हो जाए, तो इसे इस भली स्त्री को दे देना।"

उसने मार्शा की ओर इशारा किया, जो अब मुस्कुरा रही थी और अपनी नौकरी बचाने और इतने दयालु होने के लिए उसे धन्यवाद दे रही थी।

जब तक प्रबंधक ने लंच रूम में उन सभी लोगों को अनुपालन करने का आदेश दिया, तब तक हमारे पास पूरे नाम, जन्मतिथि, नेटवर्क आईडी, सामाजिक सुरक्षा नंबर, घर के पते, ईमेल पते, फोन नंबर और अन्य व्यक्तिगत पहचान वाले दर्जनों फॉर्म थे। जानकारी।

ज़रूर, मैं जीत गया- लेकिन किस कीमत पर? जब लोगों को पता चला कि यह एक चाल थी, तो क्या आपको लगता है कि कोई शिक्षण क्षण था? क्या सबक रहा होगा? एक सभ्य इंसान की तरह काम नहीं करने के लिए? सहानुभूति नहीं है? पढ़ाने के लिए यह एक अच्छा सबक नहीं है।

क्योंकि मैंने हेरफेर किया था, मैं उस कंपनी में हमेशा के लिए "उस व्यक्ति के रूप में जाना जाता था जिसने अपने सचिव को गाली दी थी।" मैं आपको बता सकता हूं, न केवल कोई सीख मिली बल्कि आज तक मुझे उस कंपनी से और कोई काम नहीं मिला है।

हेरफेर के सिद्धांत

हालांकि वे नकारात्मक हैं, हेरफेर के निम्नलिखित सिद्धांत हैं:

- संवेदनशीलता में वृद्धि
- पर्यावरण नियंत्रण
- जबरन पुनर्मूल्यांकन
- सत्ता हटाना
- सज़ा
- धमकी

केवल नामों से ही आपको यह बताना चाहिए कि वे इतने नकारात्मक क्यों हैं, लेकिन एक अध्ययन है जो मुझे लगता है कि इन सिद्धांतों का उपयोग करना पसंद नहीं करता है।

1967 में, डॉ. मार्टिन सेलिगमैन और डॉ. स्टीवन एफ. मैयर विश्वविद्यालय से

Machine Translated by Google

पेंसिल्वेनिया ने यह निर्धारित करने के लिए एक अध्ययन किया कि इनमें से कुछ सिद्धांत कैसे काम करते हैं। उन्होंने कुत्तों को परीक्षण विषयों के रूप में इस्तेमाल किया, यह देखने के लिए कि वे बेकाबू परिस्थितियों को कैसे स्वीकार करेंगे। डॉ. सेलिगमैन और डॉ. मायर ने "लर्न्ड हेल्पलेसनेस" (जर्नल ऑफ़ एक्सपेरिमेंटल साइकोलॉजी, मई 1967, http://homepages.gac.edu/~jwotton2/PSY225/seligman.pdf) नामक लेख में परिणामों के बारे में लिखा।

संक्षेप में, उन्होंने अलग-अलग चरणों में कुत्तों का दोहन किया - या तो एक जुए में या एक समूह में - और फिर कुत्तों को बिजली से झटका दिया। कुछ मामलों में, कुत्तों को यह पता लगाना पड़ा कि एक पैनल था, जिसे दबाने पर दर्द बंद हो सकता था। लेकिन अन्य मामलों में, लीवर ने झटके के दर्द को रोकने के लिए कुछ नहीं किया, और उन कुत्तों ने सीखा कि सजा को रोकने के लिए वे कुछ भी नहीं कर सकते थे - इसलिए उन्होंने इसे जीवन के हिस्से के रूप में स्वीकार कर लिया और बचने की कोशिश किए बिना दर्द में कराहते रहे। .

यह अध्ययन जितना परेशान करने वाला है, यह हेरफेर के सिद्धांतों को समझने के लिए एक महत्वपूर्ण पहलू रखता है। कई बार, विषय कुछ ऐसा स्वीकार कर लेता है जिससे वे डरते हैं, जो दर्द होता है, या वे जानते हैं कि यह बुरा है, क्योंकि वे कोई अन्य विकल्प नहीं देखते हैं। भय और क्रोध मस्तिष्क की तर्कसंगत रूप से सोचने की क्षमता पर हावी हो जाते हैं, जो निर्णय लेने के लिए केवल भावनाओं को छोड़ देता है। एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में, तर्क के साथ सोचने के विकल्प को हटाकर, ज्यादातर मामलों में शिक्षण क्षण होने की क्षमता भी हटा दी जाती है। लक्ष्य को पता चलने के बाद कि उनके डर को परीक्षण के रूप में इस्तेमाल किया गया था, यह कई नकारात्मक भावनाओं को जन्म देता है जो उस व्यक्ति को आपसे सीखना नहीं चाहता है।

एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में प्रभाव या हेरफेर चुनना

यदि आप एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर बनना चाहते हैं, तो आप यह सुनिश्चित करना चाहेंगे कि आपके ग्राहक को ज्यादातर मामलों में आपके प्रयासों से सीखने का मौका मिले। इसका अर्थ है हेरफेर के बजाय प्रभाव का उपयोग करना।

हालाँकि, इससे पहले कि आप यह तय करें कि ऐसा कोई समय नहीं है जहाँ हेरफेर का उपयोग किया जा सकता है, मैं आपको कुछ मामलों के बारे में बताता हूँ जहाँ मैं इसका उपयोग करता हूँ और ऐसा करने में कोई समस्या नहीं है।

इनोसेंट लाइव्स फाउंडेशन में, हमें कभी-कभी अपने लक्ष्यों को पूरा करने के लिए हेरफेर का उपयोग करने की आवश्यकता महसूस होती है। जब हम बाल शिकारियों या भयानक अपराध करने वालों का शिकार कर रहे होते हैं, तो हम जो भी काम करते हैं उसका उपयोग करते हैं।

राष्ट्र-राज्य के हमलों पर काम करते समय मैं हेरफेर का भी उपयोग करता हूँ। कई बार, जब मेरी एसई टीम राष्ट्र-राज्य की संपत्ति या बुनियादी ढांचे की रक्षा कर रही होती है, तो हम सभी पहलुओं का परीक्षण सुनिश्चित करने के लिए प्रभाव और हेरफेर दोनों का इस्तेमाल करते हैं।

एक और स्थिति जिसमें मैं हेरफेर का उपयोग करता हूं वह तब होता है जब कोई ग्राहक इसका अनुरोध करता है।

Machine Translated by Google

एक और स्थिति जिसमें मैं हेरफेर का उपयोग करता हूं वह तब होता है जब कोई ग्राहक इसका अनुरोध करता है। आम तौर पर, यह तब होता है जब दांव बहुत ऊंचे होते हैं, जैसे कि जब ग्राहक एक बड़ा वित्तीय संस्थान, राष्ट्र-राज्य, या बुनियादी ढांचा समर्थन संगठन होता है जिसे यथासंभव गहनतम स्तर तक परीक्षण करने की आवश्यकता होती है। कभी-कभी एक ग्राहक कहता है कि उन्हें प्रोटोकॉल का सही परीक्षण करने के लिए प्रभाव के बजाय हेरफेर का उपयोग करने के लिए मेरी टीम की आवश्यकता है।

आमतौर पर, यह अनुरोध कई परीक्षण किए जाने के बाद किया जाता है, और हमें इसे अगले स्तर पर ले जाने की आवश्यकता होती है। जब हम ये अतिरिक्त परीक्षण करते हैं, तब भी हम सुनिश्चित करते हैं कि सीखने का एक सबक है।

उदाहरण के लिए, हमारे ग्राहकों में से एक चाहता था कि हम उनके बहुत लचीले और उन्नत फोन-सपोर्ट प्रतिनिधियों का परीक्षण करें। कंपनी ने डेटा की रक्षा की जिसका मूल्य लाखों डॉलर था, और ग्राहक यह सुनिश्चित करना चाहता था कि फ़ोन समर्थन प्रतिनिधि वास्तविक दुनिया के हमलावरों से प्राप्त होने वाले हमलों का सामना करेंगे।

प्रभाव का उपयोग करके कुछ बार उनका परीक्षण करने के बाद, हमने इसे एक बहाने तक बढ़ाने का फैसला किया जिसमें मेरी एसई टीम में दो महिला एजेंट शामिल थीं।

एजेंट 1 ने विभाग को फोन किया और बहुत ही विश्वसनीय बहाने से पेरोल पूरा करने के लिए कुछ जानकारी का अनुरोध किया, यह इस प्रकार था:

एसई एजेंट 1: हैलो, मैं एक्सवाईजेड कंपनी से साराह हूं। मेरा पेरोल व्यक्ति बस निकाल दिया गया, और मुझे आज पेरोल करना चाहिए। मैं अगले सप्ताह अपने पहले बच्चे को जन्म देने वाली हूँ, और सप्ताहांत के लिए जाने से पहले मुझे इसे पूरा करने की आवश्यकता है।

फ़ोन प्रतिनिधि: बधाई हो! कितना रोमांचक है! कोई चिंता नहीं—मैं आपकी मदद कर सकता हूं। मुझे बस आपको सत्यापित करने की आवश्यकता होगी और फिर मैं आपको प्रवेश करने देने के लिए खाता रीसेट कर सकता हूं।

एसई एजेंट 1: बहुत बढ़िया, धन्यवाद। आउच!

फ़ोन प्रतिनिधि: क्या तुम ठीक हो, सारा?

एसई एजेंट 1: मुझे नहीं पता। मुझे बस यह अजीब दर्द था। यह शायद सिर्फ तनाव है। ठीक है, चलो ऐसा करते हैं ताकि मैं निकल सकूं। आपको किस चीज़ की जरूरत है?

फ़ोन प्रतिनिधि: ठीक है, मुझे आपका खाता नंबर और आपका पहचान पिन चाहिए।

एसई एजेंट 1: सर, जैसा मैंने कहा, मुझे बस अपने पेरोल वाले को हटाना था, इसलिए मेरे पास वह पिन नहीं है। उसने इसे रीसेट कर दिया, और मुझे इस खाते में वापस जाने की आवश्यकता है।

फोन प्रतिनिधि: ओह, सारा, मुझे बहुत खेद है, लेकिन मैं..."

एसई एजेंट 1: [श्रम में जाना और फोन गिराना]: हे भगवान, हे भगवान, मेरा पानी टूट गया!

फ़ोन प्रतिनिधि: क्या तुम ठीक हो? महोदया? आप ठीक है न?

Machine Translated by Google

एसई एजेंट 1: [एक सहकर्मी की तरह चिल्लाते हुए]: आप! यहां आएं और यह फोन लें, और [मानो किसी अन्य सहकर्मी के लिए] आप 911 पर कॉल करें!

एसई एजेंट 2: हैलो, यह कौन है?

फोन प्रतिनिधि: हे भगवान। हाय, यह क्यूआरएस वाला स्टीव है। मैं सिर्फ सारा की सहायता कर रहा था पेरोल खाते के साथ, लेकिन मुझे लगता है कि उसे मदद की ज़रूरत है। तुम्हे जाना चाहिए।

एसई एजेंट 1: [पृष्ठभूमि में चिल्ला रहा है]: यदि आप उस फोन को रखते हैं, तो मैं आपको निकाल दूंगा। पेरोल जानकारी प्राप्त करें या अगले सप्ताह किसी को भुगतान नहीं किया जा रहा है!

एसई एजेंट 2: [बहुत तनाव भरे लहजे में]: ओह, स्टीव, मुझे बस अंदर जाने की जरूरत है खाता, इसलिए सारा मुझे उसे अस्पताल ले जाने देगी।

आश्चर्यजनक रूप से पर्याप्त, स्टीव ने सिर्फ खाता संख्या और हमें आवश्यक सभी जानकारी दे दी।

आविष्कारशील? हाँ। चालाकी? निश्चित रूप से! लेकिन कंपनी ने अनुरोध किया था कि हम यह निर्धारित करें कि क्या उसके प्रतिनिधि उस तरह के वास्तविक दुनिया के हमले का सामना कर सकते हैं जो दुर्भावनापूर्ण हैकर से आने की संभावना थी, और हमारे पास यह साबित करने का मौका था कि उन एजेंटों पर क्या काम करेगा और क्या नहीं।

मैनिपुलेशन का उपयोग करने के लिए आपको कब कहा जा सकता है, इसकी एक विस्तृत सूची मैंने प्रदान नहीं की है, लेकिन मैंने कुछ बातों पर चर्चा की है, जिन पर आपको विचार करने की आवश्यकता है यदि आप एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर बनने जा रहे हैं या वर्तमान में हैं। क्या आप हेरफेर का प्रयोग करेंगे? यदि हां, तो आप इसका उपयोग कब करेंगे? आप कितना उपयोग करेंगे?

अधिकांश गैर-मनोरोगी मनुष्यों पर प्रभाव और हेरफेर के सभी समान सिद्धांत काम करते हैं, और हममें से कोई भी खुद को अंधेरे में बदले बिना अंधेरे पक्ष पर बहुत अधिक समय नहीं बिता सकता है। किसी कीचड़ में कदम रखना और थोड़ा गंदा न होना असंभव है। मैंने इनोसेंट लाइव्स फ़ाउंडेशन में अपनी टीम से बात करना उपयोगी पाया, जब हमने यह सुनिश्चित करने के लिए कि वे ठीक महसूस करें और बहुत अधिक क्षतिग्रस्त न हों, एक युक्ति के रूप में हेर-फेर का उपयोग किया है। फाउंडेशन के पास कर्मचारियों पर एक मनोवैज्ञानिक है जो यह सुनिश्चित करता है कि हमारे लोगों के पास एक सुरक्षित और स्वस्थ वातावरण हो जिसमें वे किसी भी नकारात्मकता से मानसिक भार को कम कर सकें।

सारांश

यदि आप इस अध्याय से केवल एक महत्वपूर्ण बात निकालते हैं, तो इसे रहने दें: आप मानव हैं (ठीक वैसे ही जैसे मैं मनुष्य हूं)। प्रभाव काम करता है-सादा और सरल। यह आपके लक्ष्य पर काम करता है, और यह आप पर काम करता है। इसे रोकना असंभव है, चाहे आप कितनी भी कोशिश कर लें।

Machine Translated by Google

आप कोशिश करें।

प्रभाव, जब सही तरीके से उपयोग किया जाता है, पुरस्कृत होता है और किसी के व्यवहार और आपके साथ बातचीत करने के तरीके को बदल सकता है। जब आप संबंध बनाने के कौशल के साथ प्रभाव को मिलाने की क्षमता में महारत हासिल कर लेते हैं, तो आप वास्तव में अजेय हो जाते हैं।

लोग आपको अपने बारे में सब कुछ बताना चाहेंगे । वे आप पर भरोसा करना चाहेंगे । वे आपके मित्र बनना चाहेंगे और आपकी सहायता करेंगे। यह शक्तिशाली है, और यदि आप सावधान नहीं हैं, तो यह आपके दिमाग में जा सकता है, और आप इस शक्ति का दुरुपयोग कर सकते हैं।

अपने आप को लगातार याद दिलाते रहें कि आपने इस करियर का रास्ता क्यों चुना। मैं लगातार खुद को निम्नलिखित बातें बताता हूं:

- मैं यह सुनिश्चित करने के लिए कर रहा हूं कि मेरे ग्राहक अपनी सुरक्षा बनाए रखें।
- मैं ऐसा इसलिए कर रहा हूं क्योंकि मैं इसमें अच्छा हूं।
- मैं यह लोगों को इस खतरनाक सदिश के बारे में जानने में मदद करने के लिए कर रहा हूँ।
- मैं यह अपने परिवार और उन लोगों को प्रदान करने के लिए कर रहा हूं जिन्हें मैं रोजगार देता हूं।

ये जिम्मेदारियां एक पेशेवर सोशल इंजीनियर होने में बहुत बड़ी भूमिका निभाती हैं ।
और इस तरह सोचने से मेरे ग्राहकों, मेरे कर्मचारियों और खुद को लाभ पहुंचाने के मेरे फैसले प्रभावित होते हैं ।

इस अध्याय में मैंने जिन प्रभाव और हेरफेर के सिद्धांतों की चर्चा की है, वे हर दिन विपणक, विज्ञापनदाताओं, बिक्री से जुड़े लोगों, दान या रंगरूटों की तलाश करने वाले संगठनों और बीच में आने वाले सभी लोगों द्वारा उपयोग किए जाते हैं। हमें अपने ग्राहकों को यह समझने में मदद करने के लिए इन्हीं सिद्धांतों का उपयोग क्यों नहीं करना चाहिए कि वे एक कुशल ठग या सामाजिक इंजीनियर के हाथों कितने खतरनाक हो सकते हैं?

इस अध्याय को कुछ बार पढ़ने के लिए समय निकालें और काम करने के लिए एक समय में एक सिद्धांत चुनें। कार्यालय में या अपने परिवार के साथ सौम्य तरीके से उस सिद्धांत का उपयोग करने का प्रयास करें। जैसे-जैसे आप इसके उपयोग में महारत हासिल करेंगे, यह आपके संचार शस्त्रागार का हिस्सा बन जाएगा - तरकश में एक और तीर आपको और भी बेहतर सामाजिक इंजीनियर बनाने के लिए।

तुम्हारे तरकश के बदले में तुम्हें देने के लिए मेरे पास दो और तीर हैं। अगले अध्याय में उन कौशलों को शामिल किया जाएगा जिनके बारे में मैंने पिछले दो अध्यायों में बात की है: फ्रेमिंग और एलिसीटेशन।

Machine Translated by Google

7
अपनी कलाकृति का निर्माण

कला और विज्ञान का मिलन बिंदु पद्धति में है।

-अर्ल एडवर्ड जॉर्ज बुलवर-लिटन

मैंने अपनी पहली पुस्तक, सोशल इंजीनियरिंग: द आर्ट ऑफ़ ह्यूमन हैकिंग (विली, 2011) के कला विषय पर वापस लौटने का फैसला किया , यह स्पष्ट रूप से परिभाषित करने के लिए कि यह अध्याय इतना महत्वपूर्ण क्यों है। जब आप अपनी संचार योजना का मॉडल तैयार कर लें, अपना बहाना बना लें, तालमेल और प्रभाव तकनीकों में महारत हासिल कर लें, और जाने के लिए तैयार हों, तो आपको इसे पूरी तरह क्रियान्वित करने में सक्षम होने की आवश्यकता है। यही वह जगह है जहां कला फ्रेमिंग और इलीटेशन के विज्ञान से मिलती है।

18वीं शताब्दी के ब्रिटिश राजनेता और उपन्यासकार, अर्ल एडवर्ड जॉर्ज बुलवर-लिटन कहते हैं, वह तरीका है जहां कला और विज्ञान मिलते हैं और यहां तक कि एक-दूसरे को पार करते हैं। यह अध्याय इस बात पर चर्चा करता है कि कैसे, एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में, आप कलात्मक रूप से वैज्ञानिक रूप से सटीक सटीकता के साथ इलीटेशन और फ्रेमिंग का उपयोग करना सीख सकते हैं।

जब मैंने पहली बार रसोई में काम करना शुरू किया, तो मुख्य रसोइया (मेरे बॉस) ने मुझे अजवाइन का एक बैग दिया और कहा, "जूलिएन यह बैग।" उस काम में बहुत नया होने के कारण, मुझे कुछ नहीं पता था कि उसका क्या मतलब था। केवल कुछ सेकंड के बाद, जो मुझे अनंत काल की तरह लग रहा था, उसने कहा, "आपको कुछ पता नहीं है कि मैं किस बारे में बात कर रहा हूं, है ना?"

मैंने एक सिर हिलाया, और 60 सेकंड के भीतर, शेफ ने बैग खोल दिया और अजवाइन का ढेर जो चित्र 7-1 जैसा दिखाई दे रहा था।

Machine Translated by Google

चित्र 7-1 पूरी तरह से जली हुई अजवाइन

"आह, पतले-पतले स्ट्रिप्स में," मैंने कहा जैसे कि मैं जीवित सबसे चतुर व्यक्ति था। मैंने अपना पहला डंठल शुरू किया- अच्छा और धीमा- जबकि शेफ ने देखा। उन्होंने कहा, "अच्छा काम; अब मुझे ऐसे ही दो थैलों की आवश्यकता है।"

आत्मविश्वास महसूस करते हुए, मैंने उसकी गति की नकल करने की कोशिश की। कमजोर पेट वालों के लिए मैं अजवाइन और उंगली को एक साथ मिलाकर टेबल पर तस्वीर नहीं लगाऊंगा।

आप शायद सोच रहे होंगे कि इस कहानी का इस अध्याय के विषय से क्या संबंध है। खाना बनाना एक कला है, लेकिन जिस तरह से आप उपकरणों का उपयोग करते हैं, उसके पीछे एक विज्ञान है—जिस तरह से आप चाकू चलाते हैं, वह शेफ के रूप में आपकी क्षमताओं को बना या बिगाड़ सकता है।
भोजन को स्वादिष्ट बनाने की कला को समझना एक रसोइए के लिए बहुत महत्वपूर्ण है, और इसलिए यह भी समझना है कि भोजन को कैसे तैयार किया जाए (आमतौर पर उंगली के हिस्सों को घटाकर) जिससे पकवान की शोभा बढ़ती है। भोजन तैयार करने की कला और इसे एक साथ रखने के विज्ञान के सम्मिश्रण से एक पूरी तरह से संतुलित व्यंजन बनता है।

टिप्पणी

Machine Translated by Google

टिप्पणी

इन वर्षों में, मैंने अपनी उंगलियां इतनी बार काटी हैं कि वे डॉ. फ्रेंकस्टीन की रचना की तरह दिखती हैं, लेकिन मैंने अपने करियर या शौक में कभी भी शेफ के रूप में अपनी उंगलियों के किसी भी हिस्से को किसी डिश में नहीं परोसा है। बस सोचा कि आप जानना चाहेंगे।

यह अध्याय आपको यह दिखाने के लिए डिज़ाइन किया गया है कि पहले छह अध्यायों से कौशल को मास्टर स्तर तक लाने के लिए कला और विज्ञान को कैसे मिश्रित किया जाए। यदि आप इस अध्याय में सीखी गई बातों को ठीक से लागू करते हैं, तो आपको कम से कम एक सोशल इंजीनियरिंग मिशेलिन स्टार प्राप्त करने में सक्षम होना चाहिए।

फ्रेमिंग के गतिशील नियम

अपने घर या अपार्टमेंट के बारे में सोचें और यह कैसे आकार दिया गया है। जब आप इसे बाहर से देखते हैं, तो क्या एक कमरा दूसरों की तुलना में दूर दिखता है? क्या आपके पास विषम आकार का सन रूम है, या यह सिर्फ एक वर्ग है? यह कैसा दिखता है - दीवारें कहाँ हैं, खिड़कियाँ कहाँ रखी हैं, दरवाजों का स्थान, और इसी तरह - यह इस बात से निर्धारित होता है कि घर को कैसे बनाया गया है। दूसरे शब्दों में, आप अपने घर के बारे में जो देखते और अनुभव करते हैं, वह इस बात पर आधारित होता है कि फ्रेमिंग कैसे की गई थी।

संचार के अर्थ में फ्रेमिंग इतना अलग नहीं है। मैं फ्रेमिंग पर विचार करता हूं, या कोई व्यक्ति किसी निश्चित स्थिति को कैसे देखता है और प्रतिक्रिया करता है, जैसा कि उस व्यक्ति ने अपने पूरे जीवन में अनुभव किया है या समझा है। और उन ढाँचों, या दृष्टिकोणों को जीवन के अनुभव से बदला जा सकता है।

जब मैं 16 साल का था, सर्फिंग और स्केटबोर्डिंग मेरे जीवन का केंद्र था।
मेरी राय में, जीने लायक कुछ और नहीं था। फ्रेमिंग कितनी गतिशील है इसका एक उदाहरण मेरे जीवन में इस समय से आता है।

एक दिन, हममें से एक समूह ने अपने सर्फ़बोर्ड को दो कारों के रैक पर लाद दिया, ढेर लगा दिया और रात के मध्य में फ्लोरिडा के पश्चिमी तट से पूर्वी तट तक चले गए। हमने सुना था कि एक तूफान आ रहा है और हम कुछ बड़ी लहरों को पकड़ना चाहते थे।

हम करीब 5:00 बजे पहुंचे। डेढ़ घंटे में सूरज निकलने वाला था। हमने अपने सभी बोर्ड उतार दिए और मोम लगा दिया। हमारे पास अभी भी लगभग 30 मिनट का समय था जब सूर्य स्पष्ट रूप से देखने के लिए पर्याप्त होगा, लेकिन हम चिंतित थे और 16 साल के थे, इसलिए हमने सूरज के ऊपर आते ही पहली लहर को पकड़ने के लिए अंधेरे में बाहर निकलने का फैसला किया। . हम लहरों को तट पर टकराते हुए सुन सकते थे, और हम दूरी में कुछ वास्तव में बड़ी लहरों के समूह की रूपरेखा भी बना सकते थे।

Machine Translated by Google

दूरी में वास्तव में बड़ी लहरों के समूह का छायाचित्र बनाएं।

एक के बाद एक, हम छह लहरों में भाग गए और लाइनअप में चले गए। हम पानी में बैठ गए, ऊपर-नीचे उछल-कूद करने लगे और सूरज के आने का इंतज़ार करने लगे। हर कुछ मिनटों में, हम बन्दूक के बड़े धमाके जैसी आवाज़ सुन सकते थे।

हमने इसके बारे में कुछ नहीं सोचा क्योंकि ध्वनि बहुत दूर लग रही थी और बहुत अशुभ नहीं लग रही थी। मुझे कुछ तीखी गंध आने लगी, तो मैंने अपने एक मित्र की ओर देखा और कहा, "अरे, क्या यह लाल ज्वार है?"

लाल ज्वार वर्ष का एक ऐसा समय होता है जब वास्तव में खराब शैवाल प्रस्फुटन होता है जो मछली और बाकी सब कुछ को मारता है - और गंध बहुत खराब होती है। लेकिन मेरे दोस्त ने कहा, "नहीं, वह अभी तक नहीं है, निश्चित नहीं है कि वह क्या है ..."

कुछ ही मिनटों के बाद, सूरज स्पष्ट रूप से क्षितिज पर था, और हम सवारी के लिए तैयार सुंदर छीलने वाले तरंग सेट देख रहे थे। हमने अपने काफी करीब एक घाट पर मछुआरों के एक समूह को भी देखा—शार्क के लिए पानी चुमते हुए! बन्दूक के धमाकों की जो आवाज हमने सुनी थी, वह मछुआरे द्वारा शार्कों को रील के रूप में भेजने की थी। इसलिए, मैं और मेरे दोस्त चुम के पूल में बैठे थे। हम इसके बारे में लगभग मूर्खतापूर्ण हास्य के साथ हँसे कि यह कितना खतरनाक है

था।

मैंने नीचे देखा और अपने बोर्ड के नीचे एक विशाल छाया देखी। मैं कभी भी आकार का अच्छा गेज नहीं रहा, इसलिए मैं आपको यह नहीं बता सकता कि यह कितना लंबा था, लेकिन मैं कह सकता हूं कि यह मेरे बोर्ड से बड़ा था।

मेरे दोस्त और मैं और अधिक हँसे, और हम दोस्त से बाहर निकले और कुछ बड़ी लहरें पकड़ीं। 16 साल की उम्र में, मेरे संदर्भ का फ्रेम सर्फ के बारे में था, और शार्क से खतरा मेरे लिए ज्यादा मायने नहीं रखता था।

जैसा कि मैं उस स्थिति के बारे में सोचता हूं, लगभग 30 साल बाद, मेरे संदर्भ का ढांचा निश्चित रूप से बदल गया है। मैं पानी, चुम, या सर्फ के पास कहीं भी नहीं होने के बावजूद डर से भर गया हूं। जब मैं 16 साल का सर्फर था, तो मुझे दुनिया की कोई परवाह नहीं थी, और खतरनाक तरीके से जीना मेरे जीवन का हिस्सा था। अब, दो बच्चों के पिता के रूप में, एक व्यवसाय के मालिक, और एक व्यक्ति जो जीना चाहता है, शार्क से भरे पानी में रहने का विचार मुझे भय की उचित भावना से भर देता है। और डर से, मेरा मतलब है कि मैं टाइम मशीन बनाना चाहता हूं और अपने बट को किक करने के लिए समय पर वापस जाना चाहता हूं।

मेरे जीवन के अनुभव, मेरी उम्र, और मेरा आंतरिक श्रृंगार सभी फ्रेम बनाते हैं। यह बिंदु पारित करने के लिए बहुत महत्वपूर्ण है। फ़्रेमिंग गतिशील है - स्थिर नहीं।

फ़्रेमिंग एक विशेषता है कि हमारा दिमाग कैसे काम करता है। हमारा दिमाग केवल उस चीज पर प्रतिक्रिया करने के बजाय किसी चीज के संदर्भ में प्रतिक्रिया करता है। यहां कुछ उदाहरण दिए गए हैं:

- चंद्रमा सीधा होने की तुलना में क्षितिज पर होने पर बड़ा दिखाई देता है

Machine Translated by Google

उपरि। इसका कारण यह है कि हमारा दिमाग वस्तु के संदर्भ (स्थान) पर प्रतिक्रिया करता है, भले ही चंद्रमा दोनों जगहों पर एक ही आकार का हो।

- हम यह नहीं कहते कि हम अपने कुत्तों को मारते हैं; हम कहते हैं कि हमने उन्हें सुला दिया। यह एक ऐसा फ्रेम है जिसका उपयोग हम एक दर्दनाक परिस्थिति से निपटने में मदद के लिए करते हैं।
- 1974 में, एलिज़ाबेथ लॉफ्टस ने एक वाक्य में एक शब्द बदलकर एक अध्ययन में फ़्रेमिंग का प्रदर्शन किया। लोगों को एक कार दुर्घटना का वीडियो दिखाने के बाद, उसने दो में से एक प्रश्न पूछा:
  - जब उन्होंने संपर्क किया तो कारें कितनी तेजी से चल रही थीं?
  - दुर्घटनाग्रस्त होने पर कारें कितनी तेजी से जा रही थीं?

  जब उसने दूसरे वाक्य में क्रैश शब्द का इस्तेमाल किया तो पहले प्रश्न ने हमेशा धीमी गति की प्रतिक्रिया प्राप्त की। (आप इस अध्ययन के बारे में www.simplypsychology.org/loftus-palmer.html पर पढ़ सकते हैं।)

  1986 में डेविड ए. स्नो, ई. बर्क रोचफोर्ड जूनियर, स्टीवन के. वर्डेन, और रॉबर्ट डी. बेनफ़ोर्ड शीर्षक "फ़्रेम संरेखण प्रक्रिया, माइक्रोमोबिलाइज़ेशन, और गतिविधि भागीदारी" (www.jstor.org/stable/2095581?seq=1#page_scan_tab_contents), शोधकर्ताओं ने फ़्रेमिंग के निम्नलिखित चार अलग-अलग पहलुओं को परिभाषित किया।
- फ़्रेम ब्रिजिंग
- फ़्रेम प्रवर्धन
- फ़्रेम एक्सटेंशन
- फ्रेम परिवर्तन

मैं चाहता हूं कि आप सामाजिक इंजीनियर के रूप में फ्रेम ब्रिजिंग के बारे में सोचें । जैसे ही आप किसी कंपनी के पास जाते हैं, आपको एक सुरक्षा गार्ड दिखाई देता है। उनका फ्रेम किसी ऐसे व्यक्ति को रखने के लिए है जो बाहर नहीं है। सोशल इंजीनियर का फ्रेम इमारत तक पहुंच प्राप्त कर रहा है।

सोशल इंजीनियर के लिए सुरक्षा गार्ड के पास जाना और यह कहना बहुत अच्छा काम नहीं करता है, "अरे, मुझे कुछ सामान चुराने और सामान्य तबाही मचाने के लिए वहाँ जाने की ज़रूरत है।"
यहां तक कि अगर आप एक पेशेवर और एक पंचर हैं, तो यह कहना काम नहीं करेगा, "देखो, मैं एक समर्थक हूं और छेदों को ठीक करने के लिए आपकी कंपनी का परीक्षण करने में मदद करने की कोशिश कर रहा हूं। मुझे अंदर आने दो ताकि मैं तुम्हारे सर्वर को हैक कर सकूं।"

तो, आपके फ्रेम और गार्ड के फ्रेम के बीच वह पुल क्या बनाता है? क्या आप किसी ऐसी बात के बारे में सोच सकते हैं जिसके बारे में मैंने इस पुस्तक में पहले चर्चा की थी जो उस खाई को पाटती है? एक सुराग चित्र 7-2 में है।

Machine Translated by Google

चित्र 7-2 बहाना फ्रेमिंग गैप को पाटता है।

बहाना अंतर को पाटता है और आप जो कहते हैं और करते हैं, उसे अधिक स्वीकार करने के लिए लक्ष्य के फ्रेम को बदलने में आपकी मदद करता है। आपके बहाने में आपके द्वारा डाले गए सभी विवरण—आप अपने साथ क्या लेकर जाते हैं, आप कैसे दिखते हैं, इत्यादि—फ्रेमिंग को आसान बनाता है, लेकिन इसमें और भी बहुत कुछ है।

2004 में, लेखक जॉर्ज लैकॉफ ने एक हाथी के बारे में मत सोचो!
(चेल्सी ग्रीन पब्लिशिंग)। उस किताब में उन्होंने फ्रेमिंग के चार नियमों को परिभाषित किया था।
यह समझने के लिए कि क्या आप इस कला में महारत हासिल करना चाहते हैं, ये चार नियम आवश्यक हैं।
मैंने सोशल इंजीनियरिंग पर लागू करने के लिए लैकॉफ के चार नियमों को अपना लिया है।

नियम 1: आप जो कुछ भी कहते हैं वह फ्रेम को उद्घाटित करता है

इस नियम को स्पष्ट रूप से समझने के लिए, आपको यह समझने की आवश्यकता है कि हमारा दिमाग चीजों को चित्रों के रूप में देखने के लिए कैसे काम करता है। महान शिक्षक और कहानीकार कहानियों में बिंदुओं को चित्रित करने में आपकी मदद करने के लिए अपने शब्दों का उपयोग करते हैं। यहाँ एक उदाहरण दिया गया है कि कैसे एक ही घटना के बारे में दो अलग-अलग कहानियाँ लिखी जा सकती हैं:

> कहानी 1 जैसे ही मैं अपने सर्फ़बोर्ड पर बैठा, मैंने एक बड़ी लहर को अपनी ओर आते देखा। मैं लेट गया और पैडल मारने लगा, लेकिन लहर दुर्घटनाग्रस्त हो गई, और मैंने खुद को पानी के नीचे पाया कि वह शार्क वास्तव में कितनी बड़ी थी।

> कहानी 2 मैंने क्षितिज की ओर देखा; सूरज मुश्किल से ही झाँक रहा था। उसकी किरणें न केवल पानी को प्रकाशित करती थीं बल्कि मेरे चेहरे को भी गर्म कर देती थीं। मैंने एक लहर देखी जो मालगाड़ी की तरह मुझ पर असर कर रही थी। इसकी शक्ति सहज थी

Machine Translated by Google

लहर की गति और मोटाई से ध्यान देने योग्य। उसका झागदार सिर क्रोधित सिंह की तरह मेरी ओर झपटा।

मैं अपने बोर्ड पर लेट गया और जल्दी से उसे किनारे की तरफ घुमाने लगा। मैंने अपने कंधे की मांसपेशियों के हर तंतु का उपयोग करके पानी में खोदा। तरल होने के बावजूद, मुझे हर स्ट्रोक के साथ पानी महसूस हुआ जैसे कि मैं गीले सीमेंट के माध्यम से खुदाई कर रहा था।

लहर ने मेरे बोर्ड को पकड़ लिया जैसे कि किसी अलौकिक शक्ति ने उसे पकड़ लिया हो। मैं कुछ ही सेकंड में एक रोलर कोस्टर पर स्थिर खड़े होने से गिर गया। मैं खड़े होने की कोशिश करने के लिए संघर्ष कर रहा था क्योंकि मेरा बोर्ड डगमगा रहा था और पानी के ऊपर से टकरा रहा था। जब मैं मुड़ा, तो मुझे लहर के होंठ के अलावा और कुछ नहीं दिखाई दिया, जो गुस्से में टास्कमास्टर की तरह मेरे चेहरे पर थप्पड़ मारने वाला था।

जैसे ही लहर मुझ पर उछली, मैं पानी के नीचे मजबूर हो गया, और मैं जो कुछ कर सकता था, वह शार्क की उस जीवित मिसाइल की कल्पना करना शुरू कर दिया था जो मेरी ओर बढ़ रही थी। मैं इसे पानी के ऊपर बनाने के लिए घबराहट और डर से संघर्ष करता रहा। जब मैंने किया, मैंने अपने बोर्ड को सफेद-घुटनों वाले डर से पकड़ लिया और किनारे पर चला गया।

दोनों कहानियाँ एक ही घटना के बारे में हैं, लेकिन वास्तव में इसे अपने दिमाग में चित्रित करने में कौन आपकी मदद करता है? जो आपको यह महसूस करने में मदद करता है कि आप मेरे साथ हैं?

उत्तर स्पष्ट है: कहानी 2। इसलिए यह नियम इतना महत्वपूर्ण है। कभी-कभी हम अपनी दैनिक शब्दावली में जो शब्द चुनते हैं, वे मानसिक चित्र बना सकते हैं जो लक्ष्य के लिए आक्रामक होते हैं। एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में, मुझे लगता है कि न केवल मैं अधिक सफल होता हूं, बल्कि अगर मैं गैर-आपत्तिजनक भाषा का उपयोग करता हूं, तो मेरे पास वापसी करने वाले ग्राहकों की संख्या अधिक है, अगर मैं उस भाषा का उपयोग करता हूं जो अपमानजनक हो सकती है।

इस पुस्तक को पीजी-13 रखने के लिए, मैं उन शब्दों की एक विस्तृत सूची के माध्यम से नहीं जाऊँगा जो आपत्तिजनक हो सकते हैं, लेकिन यहाँ कुछ सामान्य दिशानिर्देश दिए गए हैं जिनसे आपको बचना चाहिए:

- नस्लीय गाली हास्य में भी कहा, नस्लीय गालियां मजाकिया नहीं हैं। न केवल वे मजाकिया नहीं हैं, उन्हें आमतौर पर अज्ञानता के संकेत के रूप में देखा जाता है।
- लिंग-या कामुकता-आधारित गालियाँ इन गालियों का वही प्रभाव होता है जो नस्लीय गालियों का होता है - वे अज्ञानता के संकेत हैं और तालमेल-निर्माण के लिए विनाशकारी हैं।
- अपशब्द मुझे लगता है कि भले ही मेरे लक्ष्य असभ्य भाषा का उपयोग करते हैं, मैं खुद ऐसा करने से बच सकता हूं, उन लोगों के लिए जो बातचीत को सुन रहे हैं।
  कई बार लक्ष्य के रूप में उसी भाषा का उपयोग न करके, मैं उस भाषा के उनके उपयोग को भी प्रभावी ढंग से बदल सकता हूं।

Machine Translated by Google

» शारीरिक कार्य ये शब्द घृणा की मजबूत भावनाओं को ट्रिगर करते हैं, और इसलिए इससे बचा जाना चाहिए।

उन शब्दों के बारे में सोचें जो आप अपनी दैनिक शब्दावली में उपयोग करते हैं, और फिर तय करें कि क्या वे सात आधार भावनाओं में से एक को महसूस करने का लक्ष्य बना सकते हैं: क्रोध, आश्चर्य, भय, घृणा, अवमानना, उदासी या खुशी। फिर तय करें कि वह भावना सकारात्मक है या नकारात्मक। यदि यह हानिकारक डिग्री के लिए संभावित रूप से नकारात्मक है, तो शब्द का उपयोग करने से पहले सावधानी बरतें।

बख्शीश

मेरा उद्योग "पैठ परीक्षण" नामक कुछ करता है। केवल नाम ही गैर-हास्यपूर्ण यौन संकेतों के लिए खुद को खोलता है।
हालाँकि, जितनी बार मैं उल्लेख करना चाहता हूँ, मैंने किसी ऐसे व्यक्ति को सुना है जिसने एक पंचक पूरा किया है, "मैंने उस सर्वर का बलात्कार किया।" यह देखते हुए कि अकेले अमेरिका में हर 98 सेकंड में कोई न कोई यौन उत्पीड़न का शिकार होता है, मुझे यह बयान हास्यास्पद नहीं लगता। वास्तव में, यौन उत्पीड़न का शिकार हुए व्यक्ति के लिए बलात्कार के रूप में वर्णित सुरक्षा परीक्षण सुनने का नकारात्मक प्रभाव आघात को फिर से वापस ला सकता है। अपने काम का वर्णन करने के लिए उस शब्द का प्रयोग न करें!

नियम 2: शब्द जो फ्रेम के साथ परिभाषित हैं, आह्वान करें

चौखटा

उस रात, मैं अपने बरामदे में चला गया, और रोशनी के किनारे कोने में, मैंने एक प्राणी को एक जाल में देखा। यह बाद के भोजन के लिए एक कीड़े को कोकून में लपेट रहा था।

मैंने आपका क्या वर्णन किया? संभवतः आप चित्र 7-3 में जो देखते हैं।

Machine Translated by Google

चित्र 7-3 यदि आप अभी भी अनुमान लगा रहे हैं, हाँ, यह एक मकड़ी है।

आर्ट्यंगेल की फोटो सौजन्य, https://pixabay.com/en/spider-fly-web-insect 2683918/

मुद्दा यह है कि आपको मकड़ी के बारे में सोचने के लिए मुझे मकड़ी शब्द का उपयोग करने की आवश्यकता नहीं थी। मैं केवल एक मकड़ी का वर्णन कर सकता हूं, और आपका दिमाग स्वचालित रूप से इसे चित्रित करता है।

एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में, मेरा बहाना आपको स्वचालित रूप से उस नौकरी के बारे में सोचने पर मजबूर कर देता है जो मैं आपको बताने की कोशिश कर रहा हूं कि मैं वहां हूं। लेकिन मैं धमकियों के बजाय स्थिति का वर्णन करके सही भावनात्मक फ्रेम भी प्राप्त कर सकता हूं।

एक मामले में, मैंने एक क्लाइंट को एक फिश भेजी जो कुछ इस तरह से थी:

> 4 जनवरी को, स्टॉप लाइट मार्कर XCV431 चलाते हुए आपकी कार की फ़ोटो ली गई थी। एक टिकट जारी किया गया था और भुगतान नहीं किया गया है। जुर्माना अदा न करने पर नकारात्मक प्रभाव पड़ सकता है।
>
> आप www.pleaseclickthisnowsoicanhackyou.com पर हमारे सुरक्षित पोर्टल पर दावा दायर कर सकते हैं या अपना भुगतान सत्यापित कर सकते हैं।

(हाँ, सुरक्षा के लिए URL बदल दिया गया है।) ध्यान दें कि मुझे गिरफ्तारी की धमकी देने की आवश्यकता नहीं थी। मुझे भारी जुर्माने की धमकी देने की जरूरत नहीं थी। मैंने जिज्ञासा और भय की भावनाओं को ट्रिगर करने के लिए बस एक शब्द चित्र का पर्याप्त चित्रण किया लेकिन फिर प्राप्तकर्ता को आशा दी कि कोई रास्ता था। (और, हाँ, उसने क्लिक किया।)

Machine Translated by Google

नियम 3: फ्रेम को नकारना

इस दृश्य की कल्पना करें: मेरे छात्र को एक व्यक्ति से कुछ व्यक्तिगत जानकारी प्राप्त करने का काम सौंपा गया था - बस पूरा नाम, जन्म तिथि और कुछ संक्षिप्त इतिहास। भले ही छात्र मेरे द्वारा देखे जाने से घबरा गया था, फिर भी बातचीत काफ़ी अच्छी तरह से शुरू हुई और एक मिनट के बाद कुछ इस तरह सुनाई दी:

छात्र: वाह, आपकी मदद के लिए धन्यवाद। मैं सोच रहा था कि उसे उपहार के लिए क्या खरीदूं, और यह एक अच्छा विचार है। [विद्यार्थी ने अपनी पत्नी को उसके जन्मदिन पर उपहार देने के विचार के लिए एक बहुत अच्छा सत्यापन कथन लागू किया।]

लक्ष्य: हाँ, कोई बात नहीं। तो, मुझे ... [वह कहने वाली थी कि जाओ लेकिन छात्र द्वारा बाधित किया गया था।]

विद्यार्थी: [अपना हाथ बाहर निकालते हुए]: मैं टॉम हूँ, टॉम स्मिथ। [उन्होंने लक्ष्य के नाम को जानने में मदद के लिए एक अच्छी प्राकृतिक लय का इस्तेमाल किया।]

लक्ष्य: उह, हाँ, आपसे मिलकर अच्छा लगा, टॉम। मैं सारा हूँ।

छात्र: सारा, आपसे मिलकर अच्छा लगा। आपका अंतिम नाम क्या था?

लक्ष्य: अच्छा, आप यह क्यों जानना चाहते हैं?

छात्र: ओह, कोई कारण नहीं। बस उत्सुक था। वैसे भी, आप अपने लिए क्या करते हैं जन्मदिन? क्या आप जुलाई में पैदा हुए हैं?

लक्ष्य: हे, टॉम, आपसे मिलकर अच्छा लगा, लेकिन मुझे यकीन नहीं है कि मैं बस करना चाहता हूं वह जानकारी दें। क्षमा मांगना।

छात्र: कोई बात नहीं, सारा, ऐसा नहीं है कि मैं तुम्हें या कुछ भी हैक करने वाला हूँ !

उस आखिरी बयान पर, लक्ष्य सचमुच मेरे छात्र से दूर हो गया, उसकी घड़ी को देखा, कहा कि वह देर हो चुकी है, और चली गई।

उसने क्या किया? यह वह है जिसे हम फ्रेम को नकारना कहते हैं, जिसे उस चीज का जिक्र करने के रूप में परिभाषित किया जाता है जिसे आप नहीं चाहते कि आपका लक्ष्य सोचें, संक्षेप में उन्हें उसी चीज के बारे में सोचने का कारण बनता है।

जब आप एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में उनसे जुड़ रहे हों तो वह कौन सी एक चीज है जिसके बारे में आप अपने लक्ष्य के बारे में नहीं सोचना चाहते हैं? कैसे हैक होने के बारे में ?!

यदि आप नहीं चाहते कि वे इसके बारे में सोचें, तो ऐसी बातें न कहें

- "मैं आपको हैक करने के लिए इसका इस्तेमाल नहीं करने वाला!"
- "ऐसा नहीं है कि मैं अंदर घुसने की कोशिश कर रहा हूँ!"
- "मैं आपको कभी भी फ़िशिंग ईमेल नहीं भेजूंगा।"

Machine Translated by Google

- "मैं एक बदमाश नहीं हूँ!"

ये सभी फ्रेम को नकारने के उदाहरण हैं। जब भी हम विपक्ष के ढाँचे का जिक्र करते हैं, हम अपने ढाँचे को नकार देते हैं। और याद रखें चित्र 7-2 —उनका ढांचा रक्षा करना है।

अपने बहाने, कपड़े, या अन्य उपकरणों का उपयोग करके अपने फ्रेम को बढ़ाने या बढ़ाने के तरीकों की तलाश करें; इसलिए लक्ष्य को किसी भी आंतरिक प्रश्न और संदेह को बायपास करने की क्षमता प्रदान करना।

नियम 4: फ्रेम के बारे में लक्ष्य को सोचने के लिए प्रेरित करना फ्रेम को मजबूत करता है

जब भी हम किसी को फ्रेम के बारे में सोचते हैं, हम उस फ्रेम को मजबूत करते हैं। कोई फर्क नहीं पड़ता कि वह फ्रेम क्या है, हम उसे मजबूत करते हैं। उदाहरण के लिए, माता-पिता के पास अपने बच्चों में सकारात्मक फ्रेम या नकारात्मक फ्रेम को मजबूत करने का विकल्प होता है, जैसा कि इन उदाहरणों में है:

- "आप इतने बेवकूफ हैं!"
- "आप खेल में अच्छे नहीं हैं।"
- "क्या तुम कुछ ठीक नहीं कर सकते?"
- "आप वास्तव में सुंदर और स्मार्ट हैं!"
- "आप कुछ भी हासिल कर सकते हैं जो आप अपना दिमाग लगाते हैं।"
- "मुझे पता है कि यह कठिन है, लेकिन मुझे पता है कि आप इसे कर सकते हैं!"

एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में, आप अपने द्वारा चुने गए शब्दों, कपड़ों और बहाने से फ्रेम को सुदृढ़ कर सकते हैं।

एक आकर्षक काम में मेरी कंपनी कर रही थी, हमारा बहाना यह था कि हम आईटी से कॉल कर रहे थे और हमारे पास एक रात पहले बैज सिस्टम भ्रष्टाचार था। हमारा लक्ष्य उन कर्मचारियों से पूरा नाम, जन्म तिथि, कर्मचारी आईडी और अन्य विवरण प्राप्त करना था जिन्हें हमें कॉल करने के लिए सौंपा गया था। यह कुछ इस प्रकार रहा:

लक्ष्य: बॉब बोल रहा हूँ। मैं आपकी कैसे मदद कर सकता हूँ?

एसई: बॉब, यह आईटी में पॉल डाउन है। कल रात, हमारे पास बैजिंग-सिस्टम भ्रष्टाचार त्रुटि थी, और लगभग 100 खाते फ़्लैग किए गए थे। आप भाग्यशाली विजेता हैं। क्या आपको आज इमारत में प्रवेश करने में समस्या हुई?

नहीं, इसने काम किया। यह कौन है?

Machine Translated by Google

लक्ष्य: नहीं, इसने काम किया। यह कौन है?

जैसा पॉल, आईटी में पॉल विलियम्स। मैं टोनी आर के साथ काम करता हूं। देखो इसमें केवल एसई लगेगा : एक मिनट। कि आप जानते हैं, हमारा बैज सिस्टम पेरोल से जुड़ा हुआ है, इसलिए हम किसी भी त्रुटि को ठीक करने में देरी नहीं करना चाहते हैं।

लक्ष्य: हा, यह सच है। अच्छा, आपको क्या चाहिए?

एसई: मुझे आपका पूरा नाम सत्यापित करने की आवश्यकता है। क्या आप मेरे लिए अपना अंतिम नाम बता सकते हैं?

लक्ष्य: उम, गंभीरता से? यह स्मिथ है। बहुत कठोर नहीं।

एसई: वाह, भगवान का शुक्र है मैंने फोन किया। इस विस्तार के लिए IT के पास इस रिकॉर्ड में रॉबर्ट जोन्स थे। इससे निश्चित रूप से पेरोल गड़बड़ हो जाएगा। मुझे लगता है कि जब भ्रष्टाचार एल्गोरिथ्म चलाया गया था, तो उसने तालिकाओं को फिर से जोड़ने की कोशिश की और डेटाबेस काउंटरों को गलत बताया। [मैंने कहा कि यह जानते हुए कि इसका कोई मतलब नहीं है, लेकिन मैंने एक जुआ खेला कि बॉब लेखांकन से वास्तव में एक गीक नहीं था।]

लक्ष्य: हाँ, मैं नहीं चाहता कि मेरी तनख्वाह किसी और को मिले। चेक करते हैं आराम।

वहां से, यह उसका पूरा नाम, जन्म तिथि, कर्मचारी आईडी, और यहां तक कि उसकी सामाजिक सुरक्षा संख्या के अंतिम चार अंक प्राप्त करने के लिए जानबूझकर झूठे बयानों और सकारात्मक सुदृढीकरण का उपयोग करने की एक श्रृंखला थी। मेरे शब्दों और बहाने ने मेरे फ्रेम को मजबूत किया; इसलिए, लक्ष्य ने इसे अधिक आसानी से स्वीकार कर लिया।

अपने शुरूआती शब्दों में लक्ष्य को अपने फ्रेम के बारे में सोचते रहें, और यह अगले अनुभाग पर जाना इतना आसान बना देगा। और हम उस उत्सर्ग को कहते हैं।

निकालना

आप उत्तोलन को कैसे परिभाषित करेंगे ?

मैं इसे "जानकारी प्राप्त करने के रूप में परिभाषित करता हूं जिसे आप कभी नहीं मांगते।" संक्षेप में, उत्कर्ष एक वार्तालाप की तरह दिखता और लगता है। उस बातचीत में, एक कुशल इलिसिटर आपके द्वारा मांगे बिना जानकारी प्राप्त करने के लिए बातचीत को एक निश्चित दिशा में ले जा रहा है।

उत्कर्ष के कुछ प्राकृतिक नियम और सिद्धांत हैं जो इसकी सफलता में निहित हैं।
इनमें से प्रत्येक अपने आप में एक बिजलीघर है, लेकिन जब आप उन्हें जोड़ते हैं, तो आप बातचीत की कला में महारत हासिल करेंगे, और एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में, जो आपको एक ताकत बना सकता है।

जैसा कि मैं उत्थान के चार नियमों से गुजरता हूं। इस एक महत्वपूर्ण बिंदु को ध्यान में रखें: यदि सही तरीके से किया जाता है, तो उच्चारण सामान्य, गैर-मजबूर जैसा दिखना और महसूस होना चाहिए

Machine Translated by Google

बिंदु: यदि सही तरीके से किया जाता है, तो अभिप्राय आपके लक्ष्य के साथ एक सामान्य, गैर-मजबूर बातचीत की तरह दिखना और महसूस होना चाहिए।

अध्याय 5 में अहंकार अपील

करता है , "मुझे पता है कि आपको मेरे जैसा कैसे बनाया जाए," मैं अहंकार निलंबन के बारे में बात करता हूं, और यह सिद्धांत इसके बिल्कुल विपरीत है। इस मामले में, आप अपने बारे में सोचने के बजाय लक्ष्य के अहंकार पर ध्यान केंद्रित कर रहे हैं।

अहंकार क्या है? ऑक्सफोर्ड इंग्लिश डिक्शनरी इसे "एक व्यक्ति के आत्म-सम्मान या आत्म-महत्व की भावना" के रूप में परिभाषित करती है। यह समझना महत्वपूर्ण है क्योंकि जब हम यह सुनते हैं, तो हम स्वचालित रूप से मान सकते हैं कि हमें लक्ष्य के अहंकार को बढ़ाना है, लेकिन यह वह नहीं है जो मैं कह रहा हूं। मैं कह रहा हूं कि आपको उनके अहंकार को अपील करनी होगी।

लक्ष्य के अहं को आकर्षित करने के लिए निम्नलिखित तीन बातों को ध्यान में रखना चाहिए:

- आपको ईमानदारी का उपयोग करना होगा।
- आपके पास तालमेल का उचित स्तर होना चाहिए।
- आपको यथार्थवादी होना होगा।

"मान लीजिए कि मैं आपसे मिलने से पहले आपसे कभी नहीं मिला हूं, और मैं आपके पास जाता हूं और कहता हूं, वाह, आप उन सबसे आकर्षक लोगों में से एक हैं जिन्हें मैंने कभी देखा है।" अगर मैं फिर आपसे बातचीत शुरू करने की कोशिश करूं, तो आप क्या सोच रहे होंगे? संभवतः निम्न में से एक या अधिक:

- "रेंगना!"
- "आप क्या चाहते हैं?"
- "उम, क्या घोटाला है?"
- "बेशक मैं हूँ। अब दूर जाओ!"

उस क्षण आप जो भी सोचते हैं, वह अपील ईमानदारी से, वास्तविक रूप से और हमारे द्वारा बनाए गए तालमेल के स्तर पर नहीं की गई थी, इसलिए इसका परिणाम अच्छा नहीं होगा।

यहाँ मेरी पत्नी के वास्तविक जीवन की एक कहानी है, जो मैंने अब तक देखी सबसे अच्छी एलिसिटर्स में से एक है। हम न्यूयॉर्क शहर में थे। मैं उसे और परिवार को अपने पुराने पेट भरने के मैदान दिखाने ले गया था। एक बिंदु पर, हम शहर की ओर जाने वाली मेट्रो में थे। यदि आप कभी मेट्रो में रहे हैं, तो आप जानते हैं कि लोग केवल अपने आप में ही रहते हैं।

Machine Translated by Google

आप कभी मेट्रो में रहे हैं, आप जानते हैं कि लोग बस अपने आप में ही रहते हैं।
लोग असभ्य नहीं हैं, लेकिन वे मित्रवत भी नहीं हैं। सभी को कहीं न कहीं जाना है और तनावग्रस्त या थके हुए हैं। आप अपने आप से चिपके रहें और अपने व्यवसाय के बारे में जानें।

मेरी पत्नी इस बूढ़ी अफ्रीकी-अमेरिकी महिला के सामने बैठी थी, जिसे देखकर लग रहा था कि वह अपने रुकने से पहले कुछ नींद लेने वाली है। मेरी पत्नी अपनी जगह पर झुक गई, सामग्री को महसूस करने के लिए अपने दुपट्टे को पकड़ लिया, और कहा, "वाह, यह वास्तव में सुंदर और बहुत नरम है। क्या मैं आपसे पूछ सकता हूं कि आपने इसे कहां से खरीदा?"

अब हम एनवाईसी में सबवे पर थे, और मेरी पत्नी व्यक्तिगत, जातीय और अंतरिक्ष सीमाओं के पार झुक गई - और फिर भी, वे दोनों सेकंड में सबसे अच्छे दोस्त बन गए। क्यों? अहंकार की अपील क्या थी?

न केवल मेरी पत्नी ने महिला के कपड़ों की पसंद को मान्य किया, बल्कि उसने इस महिला से कहा कि वह उसे शिक्षित करे कि इसे कहाँ से प्राप्त करें। और यह कोई घोटाला नहीं था—मेरी पत्नी ने ईमानदारी से दिलचस्पी दिखाई, और वह ईमानदारी देखने में आसान थी।

उन सभी के लिए धन्यवाद, एनवाईसी में अच्छे कपड़े कहां से प्राप्त करें, इस बारे में 20 मिनट की बातचीत हुई। मैं जितना नाराज था, क्योंकि मुझे एहसास हुआ कि मैं अब और अधिक पैसा खर्च करने जा रहा हूं, मैं अपनी पत्नी को आश्चर्यचकित किए बिना नहीं रह सकता था और देखता था और सीखता था क्योंकि उसने मुझे सिखाया कि कैसे एक मास्टर एलिसिटर बनना है।

अब, आप अरीसा की तरह मास्टर कैसे बन सकते हैं? गुप्त चटनी क्या है? यहाँ कुछ संकेत दिए गए हैं:

- वह वास्तव में लोगों से प्यार करती है और उनमें दिलचस्पी रखती है।
- उसके इरादे परोपकारी हैं।
- वह प्यारी है और उसकी मुस्कान बहुत अच्छी है।

लेकिन अगर आप मेरी पत्नी की तरह लोगों से प्यार करने वाली, मिलनसार, मनमोहक, मुस्कुराने वाली, नन्ही एशियाई महिला नहीं हैं तो आप क्या करेंगे?

सबसे पहले, लोगों के बारे में कुछ चीज़ों का अवलोकन करने का अभ्यास करें—मान लें कि आपका परिवार। कल जब आप काम से घर आएं, तो इन बातों का ध्यान रखें: क्या आपकी बेटी बर्तन मांजती थी? क्या आपके बेटे ने कचरा बाहर निकाला? क्या उनका होमवर्क हो गया है? क्या आपकी पत्नी का भी दिन बहुत तनावपूर्ण रहा है?

बस कुछ ऐसा कहने की कोशिश करें, “वाह, जब मैं घर आया तो मैंने देखा कि बर्तन पक चुके थे। धन्यवाद।" या "अरे, प्रिये, तुम बहुत थके हुए लग रहे हो। क्या आपका दिन ठीक था?"

फिर देखिए क्या होता है। एक व्यक्ति की शारीरिक भाषा नरम हो जाएगी। वे खुलेंगे और मिलनसार और अधिक बातूनी बनेंगे। क्यों? आपने उन्हें मान्य किया और उनके अहंकार की अपील की।

Machine Translated by Google

उनके अहंकार की अपील की।

अपने परिवार पर अभ्यास करने के बाद, इसे घर से बाहर ले जाएं और अजनबियों के साथ आजमाएं। यह और भी कठिन होगा। आपको डरे बिना निरीक्षण करना होगा, और अध्याय 5 के सभी पाठों के साथ अपना दृष्टिकोण बनाना होगा। तब आप उनके अहंकार को आकर्षित करना शुरू करते हैं।

इस परिदृश्य की कल्पना करें: आप स्टारबक्स की कतार में अपने लक्ष्य से पीछे हैं। वह 34 वर्षीय लंबा पुरुष है। उन्होंने बड़े करीने से कपड़े पहने हैं और उनकी शैली आकर्षक लेकिन नीरस है। आप उसे एक नया आईफोन निकालते हुए देखते हैं और उस पर एक टेक्स्ट टाइप करते हैं। केवल इस जानकारी के साथ, आपका अहं अपील क्या हो सकता है जो बातचीत शुरू करेगा?
पढ़ने से पहले इसके बारे में एक सेकंड के लिए सोचें।

मैं ऐसा कुछ करने की कोशिश करूंगा: "क्षमा करें। मैंने देखा कि आपके पास उनमें से एक आईफ़ोन है। मैं स्विच ओवर करने की सोच रहा था। क्या आपको पसंद है?"

अगर उसने फोन पर सिर्फ 1000 डॉलर खर्च किए हैं, तो उसकी एक राय होगी। कोई फर्क नहीं पड़ता कि वह आपको क्या राय देता है, आप पुष्टि कर सकते हैं और अपील कर सकते हैं, "वाह, आपने वास्तव में यहां मेरी मदद की। मैं इन फैसलों से कभी भी अच्छा नहीं होता, लेकिन आपने इसे बहुत आसान बना दिया। मेरा नाम क्रिस है, क्रिस हडनागी...' जैसे ही मैंने अपना हाथ हिलाया।

और अब बातचीत शुरू हो गई है।

आपसी हित

आज दुनिया में वास्तव में बहुत सारे गर्म विषय हैं। उनमें से कई न केवल लोगों को अलग करते हैं बल्कि एक छोटे से राज्य के आकार में दरार पैदा करते हैं। इनमें से कुछ ध्रुवीकरण वाले विषय ऐसा जुनून पैदा कर सकते हैं कि असहमति होने पर कुछ लोग हिंसक भी हो जाते हैं।

एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के लिए यह महत्वपूर्ण है कि वह न केवल इसे समझे बल्कि इन गर्म विषयों पर अपने विचारों को अलग रखने और पारस्परिक रुचि खोजने की क्षमता भी हो।

मैं आपको अपने अनुभव से एक उदाहरण देता हूं। मैं आपको यह नहीं बताऊंगा कि मैं बाड़ के किस तरफ हूं। स्थिति की कल्पना करें जैसे कि आप वहां थे।

मैं एक ऑफिस-बिल्डिंग लॉबी में गया, जिसमें मुझे प्रवेश करने की कोशिश करने का काम सौंपा गया था, और मैंने टीवी के आसपास लोगों का एक समूह खड़ा पाया। एक भयानक घटना हुई थी - एक स्कूल की शूटिंग। बच्चे मर गए और घायल हो गए। शूटर ने खुद को मार डाला। यह सचमुच भयानक स्थिति थी।

एक आदमी ने कहा, "अगर मैं वहां होता, तो मेरे पास मेरी बंदूक होती, और वह अपना पहला चक्कर लगाने से पहले ही मर जाता।"

एक अन्य व्यक्ति ने उत्तर दिया, "यही तो समस्या है! ऐसा इसलिए है क्योंकि बंदूकें इतनी आसान हैं

Machine Translated by Google

एक अन्य व्यक्ति ने उत्तर दिया, "यही तो समस्या है! ऐसा इसलिए है क्योंकि बंदूकें खरीदना इतना आसान है कि ये चीजें होती रहती हैं!"

आप कह सकते हैं कि कमरा विभाजित हो रहा था और स्पष्ट रूप से दो शिविर थे।
कमरे में माहौल तनावपूर्ण था क्योंकि लोग इस मामले पर अपनी राय व्यक्त कर रहे थे। एक व्यक्ति ने मुझे वहाँ देखने के लिए ऊपर देखा और यह भी नहीं पूछा कि मैं कौन हूँ। उसने सिर्फ इतना कहा, “क्या तुमने खबर सुनी? देखो, यह बहुत भयानक है।

मैंने उत्तर दिया, “नहीं, मैंने तब तक नहीं सुना जब तक मैं अंदर नहीं आया। यह वास्तव में भयानक लगता है। क्या उस इलाके में आपका कोई परिवार या दोस्त है?”

"भगवान का शुक्र है, नहीं," उसने जवाब दिया। फिर बिना सांस लिए उसने कहा, "लेकिन, कोई बात नहीं। बिल के पास समाधान है - वह देश में हर किसी को हैंडगन देगा, और हम वाइल्ड वेस्ट में लौट सकते हैं।

बिल, जिसे मैं देख सकता था कि शारीरिक रूप से परेशान हो रहा था, ने कहा, "या हम बस आपका विचार ले सकते हैं और गाते और प्रार्थना करते हुए बैठ सकते हैं जबकि हर कोई हमारे बच्चों को मार रहा है।"

आउच। यह तेजी से नीचे जा रहा था। मुझे एहसास हुआ कि यह वास्तव में एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर बनने का समय नहीं था, लेकिन मैं स्थिति को शांत करने की कोशिश कर सकता था। चूँकि उनकी दोनों टिप्पणियाँ मेरी ओर इशारा कर रही थीं, जब बिल ने बोलना समाप्त किया, तो वे दोनों एक-दूसरे को घूरते रहे और फिर मेरी ओर, लगभग मानो कहने लगे, "तो, आप किस पक्ष की ओर ले जा रहे हैं?"

यह जानते हुए कि अगर मैंने कोई पक्ष लिया तो मैं आधे कमरे को अलग कर दूंगा, मैंने कहा, "ओह, मेरे। वो गरीब परिवार। मेरे खुद के दो बच्चे हैं। मैं उनमें से एक के मारे जाने की खबर से निपटने की कल्पना नहीं कर सकता। यह वास्तव में एक दुखद दिन है।"

अचानक दरार बंद हो गई। अब कोई गैप नहीं था। वे सभी एक-दूसरे को देखते थे और याद करते थे कि यह बंदूक समर्थक या विरोधी होने के बारे में नहीं था। यह हमारे बच्चों के बारे में था।
इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप बंदूकों के लिए हैं या आप उनसे नफरत करते हैं- बच्चों को स्कूल में गोली मार दी जाना एक ऐसा विषय है जिससे हम सभी सहमत हो सकते हैं कि यह भयानक है।

जब आपका कार्य किसी व्यक्ति या समूह को सामाजिक इंजीनियर बनाना है, और विषय चुनौतीपूर्ण हो सकता है या लोग आपके पसंदीदा नहीं हो सकते हैं, तो सामान्य आधार की तलाश करें। आमतौर पर एक चीज है जो आप पा सकते हैं जो आप सभी को आम जमीन पर रहने और बातचीत शुरू करने की अनुमति देगी।

पिछला उदाहरण गंभीर है, लेकिन यह मामूली मामलों में भी काम करता है।
यहां कुछ ऐसे विषय दिए गए हैं जो आम तौर पर आपको बातचीत शुरू करने में मदद कर सकते हैं जो सामान्य आधार स्थापित करता है:

> मौसम विशेष रूप से अगर कुछ विषम मौसम है- एक भारी बर्फीला तूफान, बहुत अधिक बारिश, बेमौसम गर्म या ठंडी अवधि-मौसम बर्फ तोड़ने के लिए त्वरित शुरुआती विषय प्रदान कर सकता है।

Machine Translated by Google

प्रौद्योगिकी तकनीक के बारे में सलाह मांगना लक्ष्य के पास (सेल फोन, लैपटॉप, स्मार्ट घड़ी, आदि) है जो आपने देखा है कि उन्हें बात करने का एक शानदार तरीका हो सकता है।

बच्चे जब तक आप संबंध के उचित स्तर पर प्रश्न पूछते हैं- और आप बच्चों के बारे में सामान्य प्रश्न पूछ रहे हैं, विशेष रूप से उनके बच्चों के बारे में नहीं- तो यह वास्तव में लोगों को बात करने के लिए प्रेरित कर सकता है।

पालतू जानवर लोग अपने पालतू जानवरों के बारे में बात करना (और उनकी तस्वीरें साझा करना) पसंद करते हैं।

खेल वैसे तो खेल में हर किसी की दिलचस्पी नहीं होती, लेकिन अगर आप किसी को किसी खास टीम की जर्सी या टोपी पहने हुए देखते हैं, तो यह एक अच्छा विषय हो सकता है। जब तक आप "आह, काउबॉय के प्रशंसक, हुह" जैसा कुछ नहीं कहते हैं? क्षमा करें। ”- जो कि बहुत अच्छा सलामी बल्लेबाज नहीं है।

मेरा सुझाव है कि आप राजनीति, स्वास्थ्य देखभाल, धर्म, अन्य बहुत ही गहरी व्यक्तिगत पसंद, या किसी भी हिंसक समाचार जैसे विषयों से बचें। ये विषय आपके और आपके लक्ष्य के बीच एक विशाल दरार पैदा कर सकते हैं।

लक्ष्य और उनके परिवेश के अवलोकन के माध्यम से (चाहे OSINT या भौतिक अवलोकन के माध्यम से), उस विषय को खोजें जो पारस्परिक रुचि का हो सकता है, फिर बातचीत शुरू करने के लिए उस विषय का उपयोग करें।

जानबूझकर झूठा बयान

सुविचारित असत्य कथन का सिद्धांत इतना शक्तिशाली है कि आपको इसे आजमाना होगा।
आपके साथ क्या होता है जब आप किराने की दुकान में होते हैं और आप लाइन में किसी को कुछ ऐसा कहते हुए सुनते हैं जो आप जानते हैं कि झूठ है?

मैंने सब कुछ सुना और देखा है जिसमें कोई अपनी सांस के नीचे शोर करता है (जैसे "एचआरएमपी" या "हाँ, ठीक है") किसी को एक पूर्ण अजनबी को सुधारना।

लोग इस तरह प्रतिक्रिया क्यों करते हैं? हमें सही होने और गलत चीजों को सही करने की आवश्यकता है। जब हम कुछ सुनते हैं जिसे हम "जानते हैं" गलत है, हम आम तौर पर इसे सही करते हैं, भले ही यह पहले हमारे अपने दिमाग में हो। हम कौन हैं, हम कहां हैं, और विषय के प्रति हमारे जुनून के आधार पर, हम विचार को अपने दिमाग से बाहर और खुले में जाने दे सकते हैं।

यहाँ एक उदाहरण है जिसने मुझे चौंका दिया कि इसने कितनी अच्छी तरह काम किया। मैं रॉबिन ड्रेक के साथ एक रेस्तरां में बैठा था, और हमने यह देखने के लिए इस बातचीत की योजना बनाई थी कि जानबूझकर झूठा बयान कैसे काम करेगा। यह एक छोटा सा रेस्टोरेंट था

Machine Translated by Google

टेबल जो एक दूसरे के करीब थे। यदि वे चाहते तो भोजन करने वालों के लिए दूसरों की बातचीत सुनना कठिन नहीं था।

रोबिन ने काफी तेज आवाज में कहा, "अरे, क्या आपने टाइम्स में वह लेख देखा है जिसमें कहा गया है कि 80% से अधिक लोग अपनी जन्म तिथि को अपने एटीएम पिन के रूप में उपयोग करते हैं?"

यह अध्ययन वास्तव में अस्तित्व में नहीं था, रॉबिन जिस लेख का जिक्र कर रहा था वह वास्तविक नहीं था, और पवित्र सभी के प्यार के लिए, मुझे उम्मीद है कि आंकड़े वास्तव में वास्तव में बंद हैं।

मैंने झिझकते हुए कहा, "नहीं, यह सच नहीं है। मैं अपनी पत्नी और अपनी जन्म तिथि के संयोजन का उपयोग करता हूं, इसलिए यह 0411 है।

रॉबिन ने कहा, “ठीक है, मुझे लगता है कि यह सच है, क्योंकि मैं करता हूँ।”

फिर हम दोनों बस एक दो सेकंड के लिए चुप हो गए, और जैसे कि इशारे पर, हमारे बगल में जोड़े ने देखा, और पति ने कहा, "मैं उसे हर समय उस पिन के लिए अपनी जन्मतिथि का उपयोग नहीं करने के लिए कहता हूं, लेकिन वह मुझे बताता है कि इसे याद रखना आसान है। आश्चर्यजनक रूप से पर्याप्त, उसकी पत्नी ने कहा, "ठीक है, आप 0660 को कैसे याद नहीं रख सकते हैं, है ना?"

वाह, क्या इस महिला ने हमें—रेस्तरां में बिल्कुल अजनबी—अपना पिन नंबर दिया? काश मैं कह सकता हूं कि यह वहीं रुक गया। लेकिन ऐसा नहीं हुआ! हम में से दूसरी तरफ का आदमी उस महिला की ओर मुड़ा जिसके साथ वह था और कहा, "तो, आप किस तरह के पिन का उपयोग करते हैं?"

और बिना किसी हिचकिचाहट के, उसने जवाब दिया, "मेरा बैंक मुझे छह अंकों का उपयोग करने देता है, इसलिए मैं वास्तव में अपनी बेटी की पूरी जन्मतिथि का उपयोग करती हूं: 031192।"

वेट्रेस जो यह सब देख रही थी, ने कहा, "मेरा बैंक मुझे एक वास्तविक शब्द चुनने देता है, जिसे मैं कीपैड का उपयोग करके टाइप करता हूँ। मेरे बेटे ने अपने पहले पालतू जानवर का नाम सैमसन रखा है, इसलिए मैं उसका इस्तेमाल करता हूं।”

यहाँ मैं एक सार्वजनिक रेस्तरां में बैठा था, एक जानबूझकर झूठे बयान के कारण सभी की जन्मतिथि, पालतू जानवरों के नाम, और, पर्याप्त रूप से, बैंक कार्ड पिन एकत्र कर रहा था।

मैं इस सिद्धांत से इतना प्रभावित हुआ कि मैंने हर जगह इसका इस्तेमाल करना और इसे सिखाना शुरू कर दिया। तब मेरे पास एक छात्र था जो मेरा शिक्षक बन गया। मैंने इस कहानी को कक्षा में बताया, और उसने कहा, "वाह, मुझे कुछ चीजों का अंदाजा है, जिन्हें मैं आजमाना चाहता हूं।"

बाद में कक्षा में, मैं उसे सार्वजनिक रूप से कुछ लक्ष्यों के साथ बातचीत करते हुए देख रहा था। वह एक महिला के पास गया जो टेबल पर बैठी एक कटोरी स्ट्रॉबेरी खा रही थी। बिना किसी परिचय के, बिना किसी तालमेल के, उनसे यह बातचीत हुई:

स्टूडेंट: अरे, आपको स्ट्रॉबेरी बहुत पसंद है। आपका जन्म फरवरी में होना चाहिए!

लक्ष्य: उम्म, नहीं, वास्तव में मेरा जन्म जुलाई में हुआ था।

ओह, जैसे चौथे पर, छुट्टी के साथ?

Machine Translated by Google

छात्र: ओह, जैसे चौथे पर, छुट्टी के साथ?

लक्ष्य: नहीं, 11वां। क्यों? [उसने उसे भ्रमित रूप दिया।]

छात्र: ठीक है, मस्त। अलविदा।

और फिर वह चला गया। मैंने कहा, "कोई रास्ता नहीं है जो फिर से काम करेगा।" लेकिन वह एक के बाद एक पूर्ण अजनबी के पास गया और अजीब जानबूझकर झूठे बयानों को फेंक दिया। हर बार लोगों ने उन्हें जानकारी दी।

इस पद्धति का दोष यह था कि कोई तालमेल नहीं था। इसलिए, जब वह कर चुका था, तो उसके लक्ष्य भ्रमित रह गए थे और सोच रहे थे कि अभी क्या हुआ था। वे निश्चित रूप से "उससे मिलने के लिए बेहतर महसूस नहीं कर रहे थे।"

जानबूझकर झूठे बयानों से सावधान रहें और इन दिशानिर्देशों का उपयोग करें:

- लगातार कई बार जान-बूझकर गलत बयान देने से आप अनजान बन सकते हैं, और इससे आपका लक्ष्य आप पर विश्वास खो सकता है।
- फ्रेम को नकारने के साथ जानबूझकर झूठे बयान को भ्रमित न करें। यदि आप नहीं चाहते कि लक्ष्य हैकिंग के बारे में सोचे, तो जानबूझकर झूठे बयान में "हैकिंग" का उल्लेख न करें।
- लक्ष्य के साथ कुछ स्तर का तालमेल बनाने के बाद जानबूझकर गलत बयान देना बेहतर काम करता है।
- जानबूझकर किए गए झूठे बयान में सच्चाई की एक अंगूठी होनी चाहिए। अगर मेरे छात्र ने पहली महिला से संपर्क किया और कहा, "ओह, आपको स्ट्रॉबेरी पसंद है - आपको ड्रेगन उड़ना चाहिए," उसके पास उसके साथ जाने के लिए कहीं नहीं होता; भ्रम का परिणाम होता, सही करने की आवश्यकता नहीं।

मैं वास्तव में आपको जानबूझकर गलत बयान देने की कोशिश करने की चुनौती देता हूं। आप चकित होंगे कि यह कितनी अच्छी तरह काम करता है, और आपको कितनी जानकारी प्राप्त होगी।

एक पूर्ण अजनबी के पास चलना और उसका पिन, जन्म तिथि, या अन्य व्यक्तिगत जानकारी के बारे में पूछना (ज्यादातर समय) सभी प्रकार के अलार्म उठाए जाने का परिणाम होगा। लेकिन जानबूझकर गलत बयान देकर, आप उन सभी व्यक्तिगत विवरणों को सीधे बातचीत में शामिल कर सकते हैं।

झूठा बयान प्लस क्विड प्रो क्वो

मैंने अपने छात्र की पद्धति को एक उत्कर्ष कार्य में आजमाया, और यह

Machine Translated by Google

जादू की तरह काम किया। फिर मैंने आगे कहा, “आह, 12 अगस्त। यह मजेदार है, मेरी बहन का जन्म भी अगस्त में हुआ था।”

कुछ मुआवज़ा देने से लक्ष्य को आसानी से महसूस करने में मदद मिलती है कि उन्होंने अभी-अभी क्या त्याग दिया है। मैंने जोड़ा, "मेरी दादी कहती थीं कि अगस्त के बच्चे अधिक कलात्मक और रचनात्मक थे। क्या आपके पास कोई संगीत प्रतिभा है?

महिला ने हंसते हुए कहा, "नहीं, मैं गणित में अधिक माहिर हूं। इसलिए मैं एक एकाउंटेंट हूं। मुझे लगता है कि दादी हमेशा सही नहीं होतीं, है न?"

मैंने कहा, "हा, मुझे नहीं लगता। लेकिन उसे मत बताना। मेरी इतालवी दादी आपका कान पकड़ लेंगी और आप पर चिल्लाएंगी!"

महिला ने उत्तर दिया, "ओह, मुझे पता है कि यह कैसा है। मेरा परिवार आयरलैंड से आया था। उन्होंने पंच के बराबर चुटकी नहीं ली!

"आउच! अंतिम नाम लग रहा ... एक ... आनंद। तो, क्या आपके पास वास्तव में आयरिश है है?" मैंने सोचा कि अधिक व्यक्तिगत जानकारी प्राप्त करने के लिए यह एक अच्छा तर्क हो सकता है।

"आप मेरे नाम से अधिक आयरिश नहीं पा सकते हैं: मैरी ओ'डॉनेल," उसने कहा, उस पर एक आयरिश लिल्ट डालते हुए।

मैंने जवाब दिया, "ओह, आपके पास बहुत अच्छा लहजा है। अफसोस की बात है कि मैंने अपशब्दों को छोड़कर अपना पूरा इतालवी खो दिया है।

"ठीक है, यह अभी भी काम आ सकता है।"

ध्यान दें कि एक जानबूझकर झूठे बयान और कुछ बदले में, मैं इस महिला का पूरा नाम, जन्म तिथि, नौकरी समारोह, और उसके जीवन और परिवार के बारे में अन्य विवरण प्राप्त करने में सक्षम था।

ज्ञान होना ज्ञान होने को सर्वज्ञ होने के

साथ भ्रमित न करें। दोनों चीजें बिल्कुल अलग हैं। जिस विषय को आप अपने लक्ष्य के साथ कवर करेंगे उस पर ज्ञान होने से उत्कर्ष के दौरान बहुत मदद मिल सकती है। एक और असफल कहानी का समय आ गया है, और यह कहानी काम में असफलता का कारण बनी।

मेरी कंपनी को एक विश्वविद्यालय के सर्वर रूम में प्रवेश करने का काम सौंपा गया था। जिस बिल्डिंग में सर्वर रूम था, उसका पता लगाने में, हमने देखा कि एक प्रोफेसर सुबह लगभग 7:00 बजे बिल्डिंग में जाएगा, उस समय बिल्डिंग में कोई अन्य कर्मचारी नहीं था, इसलिए हमने सोचा कि प्रवेश पाने का यह एक अच्छा समय होगा। . दरवाजे सब

Machine Translated by Google

उस समय, इसलिए हमने सोचा कि यह प्रवेश पाने का एक अच्छा समय होगा। सभी दरवाज़ों में RFID लॉक का उपयोग किया गया था, और क्योंकि यह एक SE कार्य था, हमने सोचा कि हम पहले मानव कोण का प्रयास करेंगे।

हमने प्रोफेसर पर OSINT किया और देखा कि उन्होंने क्वांटम भौतिकी से संबंधित कुछ और कुछ अन्य बड़े शब्दों पर एक पेपर लिखा है जो मुझे समझ में नहीं आया। अपने असीम ज्ञान और कौशल (यहाँ व्यंग्य की भारी खुराक) के साथ, मैंने पेपर का नाम याद किया, और अगली सुबह, मैंने प्रोफेसर के पास जाने की योजना बनाई।

जैसे ही वह इमारत की ओर तेजी से चला, मेरी योजना कागज के बारे में बातचीत शुरू करने की थी, और हम एक साथ इमारत में चलेंगे, और जब हम अलग होंगे, तो मैं सर्वर रूम क्षेत्र में घुस जाऊंगा।

मैंने शुरू किया, "गुड मॉर्निंग, सर। मेरा नाम पॉल विलियम्स है। तुम प्रोफेसर स्मिथ हो, सही?"

"हाँ मैं। मैं आपकी कैसे मदद कर सकता हूँ?" प्रोफ़ेसर ने बिल्डिंग की ओर बिना रुके पूछा।

"मैं आपसे क्वांटम भौतिकी पर आपके द्वारा लिखे गए पेपर के बारे में कुछ प्रश्न पूछना चाहता था," मैंने पेपर के शीर्षक को सहजता से रटते हुए कहा।

थोड़ा रुका, और उसने कहा, “ठीक है। आपके क्या सवाल हैं?"

ओह तेरी! मेरा दिमाग दौड़ गया। मैंने इस भाग के बारे में कैसे नहीं सोचा? हम अभी भी दरवाजे की ओर चल रहे थे, लेकिन ऐसा लग रहा था कि अब यह मीलों दूर है। मैंने वास्तव में कहने के लिए एक बुद्धिमान बात सोचने की कोशिश की, और मेरी सबसे अच्छी प्रतिक्रिया थी, "उम, तो, आपने वह पेपर क्यों लिखा?" अंत में मेरी आवाज अनिश्चितता में फंस गई।

जब से मैं पहली बार उसके पास गया, प्रोफेसर रुक गए, पूरी तरह से मेरी ओर मुड़े, और कहा, "मुझे यकीन नहीं है कि तुम किस तरह का खेल खेल रहे हो, बेटा, लेकिन जब तुम वास्तव में इसे पढ़ चुके हो तो वापस आना।" फिर वह मुड़ा और और भी तेज गति से दरवाजे की ओर चला।

ज़रूर, मैं पेपर पढ़ सकता था, लेकिन भले ही मैंने उस पेपर को कुछ दर्जन बार पढ़ा हो, मुझे संदेह है कि मैं उस विषय पर एक या दो बुद्धिमान प्रश्न भी निकाल सकता था। या मुझे कोई ऐसा व्यक्ति मिल सकता था जो इस विषय को समझता हो ताकि मुझे बुद्धिमान प्रश्नों को तैयार करने में मदद मिल सके। हालाँकि, उन समाधानों में से किसी ने भी चीजों को सरल नहीं रखा होगा। मेरे लिए सबसे आसान रास्ता यह होता कि मैं किसी ऐसे बहाने का इस्तेमाल करता जो मेरे ज्ञान के अनुकूल हो। शायद मैं एक छात्र हो सकता था जो इस प्रोफेसर की कक्षा लेना चाह रहा था, और मैं जानना चाहता था कि उनकी कक्षा को और अधिक मनोरंजक बनाने के लिए मुझे कौन से पेपर या किताबें पढ़नी चाहिए।

जब मैंने उनसे संपर्क किया, तो मुझे विश्वविद्यालय के बारे में जानकारी होनी चाहिए थी कि मैं किन पाठ्यक्रमों और शिक्षकों के साथ बातचीत करूंगा और कौन से कार्यक्रम मौजूद हैं।

Machine Translated by Google

पाठ्यक्रम और शिक्षक जिनके साथ मैं बातचीत करूँगा, और कौन से कार्यक्रम मौजूद हैं।
इस ज्ञान के होने का मतलब यह नहीं है कि मुझे अपनी बात को साबित करने के लिए इसका उपयोग करना होगा और शुरुआत से ही इसे उगल देना होगा, लेकिन उस ज्ञान के होने से मेरे बात करने के तरीके और मेरे द्वारा कही गई बातों को और अधिक विश्वसनीय बना दिया जाएगा। इस तरह, यदि कोई प्रश्न "अभी आप किस पाठ्यक्रम में हैं?" ऊपर आ गया होता, तो मेरे पास वह ज्ञान होता, जिससे मैं विश्वसनीय बना रह सकता था।

आप जितने अधिक विश्वसनीय हैं, लक्ष्य के लिए यह मान लेना उतना ही आसान है कि आप वह हैं जो आप कहते हैं कि आप हैं।

प्रश्नों का उपयोग

प्रश्न बातचीत का एक स्वाभाविक हिस्सा हैं। जिस क्षण से हम बोलना शुरू करते हैं, हम डेटा भेजने और प्राप्त करने के लिए प्रश्नों का उपयोग करते हैं। यही कारण है कि चार अलग-अलग प्रकार के प्रश्नों को समझना - साथ ही साथ उनका उपयोग कैसे करना है - एक अच्छा इलिसिटर बनने के लिए आवश्यक है। यही वह है जो यह अगला भाग कवर करेगा।

प्रश्न संचार के शक्तिशाली भाग हैं। जैसे ही हम कोई सवाल सुनते हैं, हमारा दिमाग उसका जवाब तैयार करना शुरू कर देता है। यहां तक कि अगर वह उत्तर कभी नहीं बोला जाता है, तो प्रतिक्रिया देना अपरिहार्य है।

प्रश्नों के कुशल उपयोग से बातचीत में निवेशित लक्ष्य प्राप्त होता है। एक कुशल सामाजिक इंजीनियर द्वारा प्रत्येक प्रकार के प्रश्न का उपयोग लक्ष्यों से सूचना और भावनाओं दोनों को प्राप्त करने के लिए किया जा सकता है।

आपको यह समझने में मदद करने के लिए कि आप सामाजिक इंजीनियरिंग के लिए विभिन्न प्रकार के प्रश्नों का उपयोग कैसे कर सकते हैं, यहाँ मेरे अपने अनुभव से एक कहानी है, जिसे मैं OpOfficeSpace के रूप में संदर्भित करता हूँ।

मेरा काम एक कार्यालय भवन की 16वीं मंजिल पर प्रवेश करना था, लेकिन जिस कंपनी ने उस मंजिल पर कब्जा किया था, वह पूरी इमारत की मालिक नहीं थी। मैं इस बहाने से आया कि मुझे कॉरपोरेट से यह देखने के लिए औचक निरीक्षण करने के लिए भेजा गया था कि क्या कार्यक्षेत्र सुरक्षा नीतियों, जैसे कि निकास को अनब्लॉक रखना, का पालन किया जा रहा है।

मैंने कुछ OSINT पर बहाने का आधार बनाया था जिसे हमने नई नीतियों और खराब प्रेस के बारे में पाया था जो इस कंपनी को खराब कर्मचारियों के काम करने की स्थिति के लिए मिला था। सार्वजनिक रूप से, कंपनी ने उन समस्याओं को ठीक करने की कसम खाई थी और दावा किया था कि उन्होंने सभी उपग्रह कार्यालयों को कड़े संदेश भेजे थे कि क्या करना है।

मैंने एक बैज बनाया जिस पर कॉर्पोरेट लोगो और शीर्ष पर मोटे अक्षरों में "सुरक्षा निरीक्षक" था। अपने क्लिपबोर्ड, कैमरे और कुछ अन्य उपकरणों के साथ सशस्त्र, मैं सामने के दरवाजे में प्रवेश किया और सुरक्षा डेस्क के ठीक पीछे चला गया।

Machine Translated by Google

फ्रंट डेस्क के पीछे की महिला अपने पैरों पर खड़ी हो गई और पूछा, "माफ़ कीजिए सर, आप कहाँ जा रहे हैं?"

मैं जवाब देते हुए मुश्किल से धीमा हुआ, "मैं 16 साल का होने जा रहा हूं।"

"उम, कृपया बंद करो। मुझे आपकी आईडी प्राप्त करने की आवश्यकता है क्योंकि आपके पास लिफ्ट का उपयोग करने के लिए सही बैज नहीं है।"

"ओह मैं माफी चाहता हूँ। मुझे समझाने दो। आपका नाम क्या है, महोदया?"

"मैं एलिसिया स्मिथ हूँ," उसने अपने बैज की ओर इशारा करते हुए कहा।

"आपसे मिलकर अच्छा लगा, एलिसिया। मैं 16 को एबीसी कॉर्पोरेशन के लिए काम करता हूं, और हमारी कुछ सुविधाओं में हाल की घटनाओं के कारण, मुझे औचक निरीक्षण करने का काम सौंपा गया है। सुविधाओं की जानकारी नहीं दी गई है। क्या आपने कर्मचारियों की कार्य स्थितियों के साथ हाल की समस्याओं के बारे में सुना है?"

उसने अपने कंधे उचकाए लेकिन जवाब दिया, "हां, मैंने इसे समाचार में देखा था।"

“ठीक है, तो आप जानते हैं कि हम कितनी परेशानी में पड़ गए हैं। मुझे यकीन है कि आपका नियोक्ता आपकी अच्छी देखभाल करता है, और ये निरीक्षण यह सुनिश्चित करने के लिए हैं कि हमारे लोगों की देखभाल की जा रही है, लेकिन प्रभावी होने के लिए उन्हें आश्चर्य होना चाहिए।

"ठीक है, मैं समझता हूँ। मुझे लगता है कि ऐसी कंपनी को देखना बहुत अच्छा है जो इसे इतनी गंभीरता से लेती है। मैं लिफ्ट में आपको 16 नंबर का बैज दूंगा। उसके साथ, मैं अपने नए सहयोगी के साथ सुरक्षित लिफ्ट की ओर चल रहा था।

मैं रुक गया और पूछा, "एलिसिया, कुछ लिफ्टों को दोनों दिशाओं के लिए बैज की आवश्यकता होती है।
लिफ्ट में आपके पास किस तरह की सुरक्षा व्यवस्था है?"

"ओह, मूर्ख मुझे। मैं लगभग भूल ही गया था, हाँ। हमने अभी-अभी इस नई प्रकार की एलिवेटर सुरक्षा प्रणाली स्थापित की है, और आपको दोनों करने के लिए एक बैज की आवश्यकता है। मैं तुम्हें एक आगंतुक पकड़ लेता हूँ।
यहाँ इंतजार करें।" वह मेरे लिए एक अहस्ताक्षरित बैज लेने के लिए वापस डेस्क पर दौड़ी और फिर मुझे अपने रास्ते पर भेज दिया।

मैं 16वीं मंजिल पर लिफ्ट से बाहर निकला, और मेरे बाएँ और दाएँ दोनों तरफ कांच के दरवाजे थे। मैं अपने दाहिनी ओर बैठी एक सेक्रेटरी को देख सकता था, और वह मुझे और अधिक उत्सुकता से देख रही थी। जैसे ही मैं डेस्क के पास गया, मुझे पता था कि वह मुझसे कुछ सवाल पूछेगी, और मैं उसे पहले से बताना चाहता था, इसलिए मैंने कहा, “हाय। मैं कॉर्पोरेट से पॉल हूं। मैंने अपना बैज निकाला और संक्षेप में उसे दिखाया, लेकिन मुझे यकीन नहीं था कि यह कितना सही था, इसलिए मैंने अपना पेन निकाला और क्लिपबोर्ड की ओर इशारा किया।

"यह कार्यालय 43211 है, है ना?" मैंने यह पूछा क्योंकि मैंने एक कार्य आदेश की ओर इशारा किया था।

"उम, हाँ। पॉल, तुम यहाँ क्यों हो? आप शेड्यूल पर नहीं हैं, ”उसने कहा, बहुत उलझन में लग रही थी।

"मैं समय पर नहीं होता - यह एक औचक निरीक्षण है। पिछले महीने के बाद

Machine Translated by Google

"मैं समय पर नहीं होता - यह एक औचक निरीक्षण है। OSHA के साथ पिछले महीने की समस्याओं के बाद, हमें यह सुनिश्चित करने की आवश्यकता है कि हमारे कार्य स्थान में काफी सुधार हुआ है। आपको वह आंतरिक ज्ञापन मिला है, है ना?"

उसने हाँ में सिर हिलाया और कहा, “हाँ। मुझे इसे प्रिंट करने और यह सुनिश्चित करने के लिए कहा गया था कि सभी के पास एक फिजिकल कॉपी हो।”

"अच्छा। ठीक है कि मेरा पहला चेक बॉक्स बंद हो गया। मैं दूसरे पृष्ठ पर गया और कहने से पहले एक बॉक्स को चेक किया, "धन्यवाद! आपने मेरे काम की शानदार शुरुआत की! मैं इसके आगे आपका नाम उन कर्मचारियों में से एक के रूप में लिखना चाहता हूं जिन्होंने निर्देशों का पालन किया। आपका क्या नाम है?"

"बेथ। बेथ सिमंस।

"बहुत बढ़िया, बेथ। जैसा कि आप चौकस हैं, मुझे यकीन है कि आपने कुछ ऐसे क्षेत्रों को देखा है जिन पर विशेष ध्यान देने की आवश्यकता है। मुझे कहाँ से शुरू करना चाहिए?”

उसने एक क्षेत्र की ओर देखा और कहा, "मुझे लगता है कि हम सभी यहाँ आज्ञाकारी हैं, लेकिन मुझे यकीन नहीं है। मैं किसी को परेशानी में नहीं डालना चाहता।"

"मैं समझ गया, बेथ। इतने ईमानदार होने के लिए धन्यवाद। मैं अपना वॉकथ्रू शुरू करने जा रहा हूं। जब मेरा काम हो जाएगा तो मैं आपको व्यक्तिगत रूप से बता दूंगा। इसके साथ ही, मैं बिना पर्यवेक्षण के ऑफिस स्पेस में था।

ओपन एंडेड सवाल

जैसा कि यह लगता है, एक खुला प्रश्न वह है जो रिसीवर को किसी विशेष दिशा में निर्देशित नहीं करता है बल्कि इसके बजाय उन्हें केवल उनकी राय से उत्तर देने की अनुमति देता है। ओपन-एंडेड प्रश्नों का उत्तर आम तौर पर एक साधारण हां या ना में नहीं दिया जा सकता है। एक खुला प्रश्न लक्ष्य को यह तय करने की अनुमति देता है कि वे कितनी जानकारी प्रदान करेंगे। यह शामिल व्यक्ति के लिए सशक्त और मान्य है, और यह तालमेल बनाने में मदद कर सकता है। एक खुला प्रश्न कुछ ऐसा है, "शहर में आपका पसंदीदा रेस्तरां कौन सा है?"; इसके विपरीत, "क्या इस होटल के पास कोई अच्छा रेस्तरां है?" दोनों वैध प्रश्न हैं, लेकिन एक ऐसी जानकारी प्राप्त करता है जो आपको लक्ष्य को अधिक अच्छी तरह से प्रोफाइल करने में सक्षम बनाती है। प्रश्न में आप जिन शब्दों का प्रयोग करते हैं वे भावनाओं को उद्घाटित करते हैं, और वे भावनाएँ आपको प्राप्त होने वाले उत्तर को प्रभावित करती हैं। एक खुला प्रश्न लक्ष्य को उनके ज्ञान, दृष्टिकोण, विश्वास, राय और भावनाओं को संलग्न करने के लिए प्रोत्साहित करता है।

इन प्रश्नों की सफलता काफी हद तक इस बात पर निर्भर करती है कि एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में आप किस तरह सक्रिय रूप से सुनते हैं और उपयोगी जानकारी प्राप्त करने के लिए प्रश्नों को निर्देशित करते हैं। यह समझना महत्वपूर्ण है, इसलिए जब आप अपना बहाना तैयार कर रहे हों, तो आप यह योजना बनाना शुरू कर सकते हैं कि आप स्वाभाविक रूप से किस प्रकार के प्रश्नों का उपयोग करेंगे। याद रखें, लक्ष्य लक्ष्य को प्रासंगिक विवरणों के बारे में खुलकर बात करना है जो सामाजिक को पूरा करने के अंतिम लक्ष्य में सहायता कर सकता है

Machine Translated by Google

प्रासंगिक विवरण जो सामाजिक इंजीनियरिंग सहभागिता को पूरा करने के अंतिम लक्ष्य में सहायता कर सकते हैं।

प्रो टिप

आदर्श वाक्य "बस उन्हें बात करते रहो" सोशल इंजीनियरिंग के लिए वास्तव में प्रासंगिक नहीं है। हम नहीं चाहते कि हमारे लक्ष्य सिर्फ बात करें- हम चाहते हैं कि वे ऐसी जानकारी के बारे में बात करें जो हमारी ज़रूरतों के लिए प्रासंगिक हो।

OpOfficeSpace में, मैं कई बार ओपन-एंडेड प्रश्नों का उपयोग करने में सक्षम था, लेकिन आपको याद हो सकता है कि जब मैंने एलिसिया से लिफ्ट के बारे में सुरक्षा गार्ड से पूछा था।
उसने न केवल सवाल का जवाब दिया बल्कि लिफ्ट में स्थापित नई सुरक्षा प्रणाली के बारे में मुझे बताया। इस स्थिति में एक ओपन-एंडेड प्रश्न का उपयोग करने से मुझे न केवल एक बैज बल्कि उनकी सुरक्षा प्रणालियों पर महत्वपूर्ण जानकारी एकत्र करने की अनुमति मिली।

बंद-समाप्त प्रश्न

बंद प्रश्न संक्षिप्त और संकीर्ण उत्तर प्राप्त करते हैं। आमतौर पर, उनका उत्तर एक या दो शब्दों में दिया जा सकता है। कुशल पूछताछकर्ता अक्सर प्राप्त किए गए तथ्यों को सत्यापित करने के लिए बंद-समाप्त प्रश्नों का उपयोग करते हैं। इसके अलावा, गैर-मौखिक पढ़ने के लिए बंद-समाप्त प्रश्न उत्कृष्ट हैं। जब एक बंद प्रश्न पूछा जाता है, तो हमारे मुंह से पहले हमारे शरीर जवाब देते हैं। कई बार, हमारी बॉडी लैंग्वेज झूठ बोलने पर भी एक ईमानदार जवाब देती है। हम अपना सिर हिला सकते हैं या ना में हिला सकते हैं लेकिन "हाँ" शब्द कह सकते हैं।

मैंने अपने बच्चों के साथ कई बार सीमित प्रश्नों का प्रयोग किया है। उदाहरण के लिए, मैं उनमें से किसी से यह कह सकता हूं: "मैंने तुमसे कहा था कि रात के 11:00 बजे सोने का समय था। क्या आपने वास्तव में कंप्यूटर बंद कर दिया था और 11 बजे सो गए थे?" सिर नहीं हिलाता लेकिन बच्चा कहता है, "मुझे ऐसा लगता है। मैंने सही समय नहीं देखा।"

बंद प्रश्नों का एक लाभ यह है कि वे सुनिश्चित करते हैं कि सामाजिक इंजीनियर विवरण प्राप्त करने में सक्षम है और जानकारी के विशिष्ट अंशों को सुरक्षित करता है। जब आप क्लोज्ड-एंडेड प्रश्नों का उपयोग कर रहे हों, तो यह एक अच्छा विचार है कि कुछ भी गहराई तक जाने से पहले बुनियादी प्रश्नों से शुरुआत करें। कौन, क्या, कहाँ, क्यों और कैसे की मूल बातें शुरू करने के लिए अच्छे स्थान हैं।

OpOfficeSpace में, जब मैंने उससे पूछा कि क्या उसने मेमो प्राप्त किया है, तो मैंने रिसेप्शनिस्ट बेथ के साथ सीमित प्रश्नों का उपयोग किया। उसने न केवल हाँ में सिर हिलाया

Machine Translated by Google

लेकिन उसने भी मौखिक रूप से "हां" उत्तर दिया। हालाँकि, जब मैंने एबीसी कॉर्पोरेशन में समस्याओं के बारे में कोई समाचार देखने के बारे में एलिसिया से उसी प्रकार का प्रश्न किया, तो उसने कंधा उचकाते हुए उत्तर दिया, "हाँ।" यह असंगति मुझे बताती है कि अगर वह इस बारे में जानती थी तो वह वास्तव में निश्चित नहीं थी। उसके भ्रम की मेरी धारणा के कारण, मैं कुछ ऐसे तथ्य जोड़ सकता था जो शायद पूरी तरह से सत्य न हों।

प्रमुख सवाल

मुझे एक वेब पेज का लिंक भेजा गया था जिसमें एक वीडियो था। पृष्ठ कुछ इस तरह से शुरू हुआ: "इस अध्ययन में, केवल वास्तव में चौकस और स्मार्ट लोग ही गिन सकते हैं कि सफेद शर्ट कितनी बार गेंद को पास करती है।"

मैं वहाँ बैठ कर सोच रहा था, “मैं एक सोशल इंजीनियर हूँ—इस ग्रह के सबसे चौकस इंसानों में से एक। मुझे यह मिल गया!" मैंने प्ले पर क्लिक किया।

मैंने कभी पलक नहीं झपकाई, और मैंने हर पास को गिना। मैं पूरे समय स्क्रीन पर देखता रहा।
जब वीडियो बनाया गया था, तो मुझे पास काउंट के लिए कुछ विकल्पों के साथ प्रस्तुत किया गया था।
जब सही संख्या सामने आई, तो मैंने स्क्रीन पर कहा, "बस!" मेरी आवाज में गंभीर गर्व के साथ।

फिर वीडियो में कहा गया, "लेकिन आप में से कितने लोगों ने गोरिल्ला की वेशभूषा में एक आदमी को अदालत के पार नृत्य करते देखा और दूसरी तरफ से बाहर निकल गया?"

पूर्ण अविश्वास में, मैंने कहा, "कोई गोरिल्ला नहीं था!" आखिरकार, मैं एक सोशल इंजीनियर हूं और ग्रह पर सबसे अधिक चौकस इंसानों में से एक हूं, है ना? ऐसा कोई रास्ता नहीं है कि मैं कुछ स्पष्ट याद कर सकता हूं।

मैंने शुरुआत से वीडियो को फिर से चलाया, और मेरे विस्मय के लिए, गोरिल्ला पोशाक और टूटू में एक छह फुट का आदमी अदालत में आया, एक चक्कर लगाया, और दूसरी तरफ से बाहर निकल गया।

मैंने यह कैसे नहीं देखा?

उत्तर सरल है: अग्रणी। मुझे एक चीज़ पर ध्यान केंद्रित करने के लिए प्रेरित किया गया - सफेद शर्ट में लोगों की पास गिनती - और मेरे दिमाग ने बाकी सब कुछ रोक दिया।

तो, एक सामाजिक इंजीनियर प्रश्न के रूप में अग्रणी का उपयोग कैसे कर सकता है? OpOfficeSpace के परिदृश्य में, मैं CEO के कार्यालय में आने के अपने अनुरोध का पालन न करने के संभावित नतीजों के बारे में सोचने के लिए लक्ष्य का नेतृत्व करने में सक्षम था। मैंने एक बयान को एक प्रमुख प्रश्न के साथ जोड़कर ऐसा किया: "मैं समझता हूं कि मैं शेड्यूल पर नहीं हूं, बेथ, तो आप कैसे सुझाव देते हैं कि हम मिस्टर स्मिथ को समझाएं कि उनके वापस आने के बाद मैं उनका कंप्यूटर ठीक नहीं कर सका छुट्टी?

प्रमुख प्रश्नों के अलावा, जब मैं किसी भवन में प्रवेश कर रहा होता हूं तो मैं अक्सर गलत दिशा का उपयोग करता हूं। मेरे पास एक क्लिपबोर्ड है जिसमें सामने एक कैमरा लगा हुआ है। वहां एक है

Machine Translated by Google

इमारत। मेरे पास एक क्लिपबोर्ड है जिसमें सामने एक कैमरा लगा हुआ है। एक लेंस के साथ एक बड़ा (चौथाई आकार) छेद होता है और एक माइक्रोफोन के साथ एक और छोटा छेद होता है। मुझे लगातार चिंता रहती है कि कोई लक्ष्य इसे देख लेगा। मैं क्लिपबोर्ड के सामने एक वर्क ऑर्डर या अन्य पेपर रखता हूं, और एक अच्छी धातु की कलम के साथ, मैं उस पेपर पर कुछ ऐसा कहते हुए टैप करता हूं, "हाँ, आप यहाँ देखते हैं? मुझे यह देखने के लिए मोटर के सीरियल नंबर की जांच करनी है कि क्या कोई रिकॉल है। अब तक, किसी ने भी कैमरा नहीं देखा है, क्योंकि मैं उन्हें इससे दूर देखने के लिए ले जाता हूं।

एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में, आपको अग्रणी प्रश्नों का उपयोग करने में सक्षम होने के लिए आगे की योजना बनानी होगी। उन्हें अपने बहाने बनाएँ। योजना बनाएं कि आप लक्ष्य को उन चीज़ों से दूर ले जाने के लिए क्या करेंगे जिन्हें आप नहीं चाहते कि वे नोटिस करें।

OpOfficeSpace में, मैं नहीं चाहता था कि बेथ मेरे बैज को घूरते हुए बहुत देर करे। यदि यह एक असली बैज के लिए मेल नहीं होता, तो उसने गौर किया होता, इसलिए मैंने जल्दी से अपनी कलम और एक वर्क ऑर्डर का उपयोग करके उसे वहाँ ले गया जहाँ मैं चाहता था कि वह ध्यान केंद्रित करे। यह शक्तिशाली था, और मुझे न केवल पुनर्निर्देशित करने की अनुमति दी, बल्कि मेरे दावों में वैधता भी जोड़ दी।

अनुमानित प्रश्न

एक और तरीका है कि एक सामाजिक इंजीनियर ज्ञान प्राप्त करने के दौरान बुद्धि एकत्र कर सकता है, धारणात्मक बयानों और प्रश्नों का उपयोग करना है। आप इस प्रकार के प्रश्नों का उपयोग तब कर सकते हैं जब आपके पास कुछ ज्ञान हो और एक प्रश्न या कथन के साथ उस ज्ञान की पुष्टि करने के लिए एक धारणा बना सकते हैं।

यह एक और तकनीक है जिसका उपयोग मैंने अपने बच्चों के साथ उन विवरणों का पता लगाने के लिए किया है जो स्पष्ट नहीं हैं। उदाहरण के लिए:

मुझे: तो, जब आप पार्टी में थे, तो क्या टैमी दिखाई दी?

मेरा बच्चा: उस रात तक नहीं—पिताजी, आपको चिंता करने की ज़रूरत नहीं है।

उस संक्षिप्त आदान-प्रदान ने मुझे बताया कि मेरा बेटा पार्टी में था, इसलिए मैं और जानकारी प्राप्त करने के लिए उस दिशा में जांच जारी रख सकता था।

एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में, कुछ वार्तालाप-रोकने वालों को बायपास करने के लिए प्रारंभिक दृष्टिकोण पर अनुमानित प्रश्नों का उपयोग किया जा सकता है। एक वार्तालाप-रोकने वाला वही है जो यह लगता है: एक बयान या बयान जो किसी व्यक्ति को किसी विशेष व्यक्ति से आगे बढ़ने से रोकने के इरादे से किया जाता है या क्षेत्र।

ओपऑफिसस्पेस में, मैंने शुरुआती दृष्टिकोण पर एलिसिया और बेथ दोनों के साथ धारणाओं का इस्तेमाल किया। मैंने मान लिया कि मैं वहीं का हूं जहां मैं था और उन्हें पता होना चाहिए कि मैं वहां क्यों था और उन्हें इसकी अनुमति देनी चाहिए थी। मैंने अहंकार या क्रोध का उपयोग नहीं किया - बस अपनेपन की एक हवा, जैसे कि मुझे पता था कि मैं कहाँ जा रहा था और वास्तव में मैं वहाँ क्यों था।

Machine Translated by Google

मैं वहां था।

सारांश

बातचीत प्याज की तरह होती है—दोनों में कई परतें होती हैं। जैसे-जैसे आप एक परत को पीछे हटाते हैं, आप केंद्र में और गहरे होते जा सकते हैं।

प्रत्येक उत्कर्ष तकनीक बातचीत का एक महत्वपूर्ण हिस्सा है। प्रत्येक का उपयोग करना सीखने से आपको बातचीत में निपुण और एक उत्कृष्ट सामाजिक इंजीनियर बनने में मदद मिल सकती है। इलीटेशन का लक्ष्य सामान्य लगने वाली बातचीत में जानकारी निकालना है। यदि आप इन कौशलों का अभ्यास करते हैं, तो ठीक यही आप कर पाएंगे। आकर्षक बात यह है कि यह मौखिक बातचीत तक ही सीमित नहीं है - ये वही कौशल काम करते हैं चाहे आप ईमेल, चैट, टेक्स्ट, फोन या किसी अन्य माध्यम से बातचीत कर रहे हों।

जिस तरह एक रसोइया यह तय करता है कि व्यंजन बनाने के लिए कौन से उपकरण और सामग्री का उपयोग करना है, आप अपनी बातचीत में कुछ प्रश्न छिड़क सकते हैं, जानबूझकर झूठे बयानों का एक डैश जोड़ सकते हैं, और आपको आवश्यक जानकारी प्राप्त करने के लिए आपसी हित की स्वस्थ खुराक में मिला सकते हैं।

जैसा कि आप इस कौशल में महारत हासिल करना शुरू करते हैं, आप अभिज्ञान और बातचीत के उत्तम व्यंजन परोस रहे होंगे। आपके तरकश में उस तीर के साथ, आपको जो आखिरी चाहिए वह वह है जिसका मैं अगले अध्याय में वर्णन करता हूं: गैर-मौखिक और शरीर की भाषा पढ़ना।

Machine Translated by Google

8

मैं देख सकता हूं कि आपने क्या नहीं कहा

> भावनात्मक रूप से बुद्धिमान बनना सीखना हमारी जिम्मेदारी है। ये कौशल हैं, ये आसान नहीं हैं, प्रकृति ने इन्हें हमें नहीं दिया है—हमें इन्हें सीखना होगा।
>
> -डॉ। पॉल एकमैन

जब मैंने अपनी पहली पुस्तक, सोशल इंजीनियरिंग: द आर्ट ऑफ़ ह्यूमन हैकिंग (विली, 2010) लिखी, तो मैं अशाब्दिक शब्दों की दुनिया में अपेक्षाकृत नया था। लेकिन मैंने डॉ. पॉल एकमैन के साथ एक रिश्ता शुरू किया था और अपने गुरु के रूप में उनसे सीखा था। डॉ।

पॉल एकमैन ने 1950 के दशक के उत्तरार्ध में अशाब्दिक को समझने के लिए अपनी यात्रा शुरू की, और पिछले 60 से अधिक वर्षों से वे अशाब्दिक संचार में अनुसंधान के क्षेत्र का नेतृत्व कर रहे हैं।

डॉ. एकमैन ने न केवल मेरे काम को निखारने में मेरी मदद की, बल्कि यह भी कि मैंने कैसे संवाद किया।
इसने मेरी दूसरी पुस्तक, अनमास्किंग द सोशल इंजीनियर: द ह्यूमन एलिमेंट ऑफ सिक्योरिटी (विली, 2014) का नेतृत्व किया, जो चेहरे के भाव, शरीर की भाषा, हाथ के इशारों और गैर-मौखिक के हर पहलू पर गहराई से प्रकाश डालती है। मैं अशाब्दिक संचार के उस हिस्से को भी कवर करता हूं जो आप नहीं देखते हैं: अमिगडाला का अपहरण।

यदि आपने पहले मेरे किसी काम का अनुसरण किया, पढ़ा या सुना, तो शायद यह विश्वास करना बहुत कठिन नहीं है कि जब डॉ. एकमैन की बात आती है, तो मैं काफी हद तक उसी तरह प्रतिक्रिया करता हूं जैसा आप चित्र 8-1 में देखते हैं, जब मैं उनके आसपास होता हूं .

Machine Translated by Google

चित्र 8-1 जब मैं डॉ. एकमैन (सच्चाई से दूर नहीं) को देखता हूँ तो अधिकांश लोग मेरी कल्पना करते हैं।

फोटो स्रोत: https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Elvis_Presley_-_TV_Radio_Mirror,_March_1957_01.jpg

इस अध्याय के साथ मेरे कुछ लक्ष्य हैं। सबसे पहले, मैं यह सुनिश्चित करना चाहता हूं कि मैं डॉ। मैं जो कुछ भी कहता हूं उसे सुनिश्चित करने के एकमैन के उच्च मानकों को अनुसंधान के साथ समर्थित किया जा सकता है। दूसरा, मैं अपनी पिछली किताबों में से किसी एक की नकल नहीं करना चाहता, खासकर यदि आपने उनमें से एक या दोनों को पढ़ा हो। इस पुस्तक में, मैं एक प्रमुख क्षेत्र से गैर-मौखिक प्रस्तुत करता हूं जो सचमुच एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में आपके जीवन को बदल सकता है: आराम और असुविधा के बीच आधारभूत परिवर्तनों की समझ।

इस अध्याय में, मैं किसी भी पूर्वकल्पित झूठी धारणाओं को तोड़ता हूं जो आपके पास कुछ शारीरिक भाषा के बारे में बताती हैं और आपको दिखाती हैं कि वास्तव में एक सामाजिक इंजीनियरिंग पेशेवर के रूप में क्या देखना है।

अशाब्दिक आवश्यक हैं

इससे पहले कि मैं इस अध्याय के बारे में बात करूं, मैं आपको यह समझने में मदद करता हूं कि अशाब्दिक संचार को कैसे पढ़ा जाए, यह समझना क्यों महत्वपूर्ण है। बेशक, ऐसा करने का सबसे अच्छा तरीका एक कहानी बताना है।

जब मैं डॉ. एकमन के साथ सामाजिक अभियंता को बेनकाब करने पर काम कर रहा था, तो उनका

Machine Translated by Google

भूमिका यह सुनिश्चित करने के लिए थी कि मैं जो कह रहा था वह वैज्ञानिक रूप से सटीक था, समझ में आया, तार्किक था, और उनके दशकों के शोध के माध्यम से अनुमोदित किया गया था।

मैंने एक अध्ययन के बारे में एक अध्याय लिखा था जो मिरर न्यूरॉन्स पर किया गया था।
अध्ययन में मूल रूप से कहा गया है कि शोधकर्ताओं का मानना है कि मस्तिष्क में न्यूरॉन्स का एक समूह था जिसकी अन्य लोगों से देखे जाने वाले अशाब्दिक को प्रतिबिंबित करने की भूमिका थी।

डॉ. एकमैन के शोध के आधार पर, हम जानते हैं कि जब हम एक भावना महसूस करते हैं, तो हमारे पास एक अनैच्छिक प्रतिक्रिया होती है, और यह प्रतिक्रिया सूक्ष्म अभिव्यक्ति द्वारा प्रदर्शित होती है।
इसके अलावा, जब हम चेहरे के भाव बनाते हैं, तो हम उस अभिव्यक्ति से जुड़ी भावना पैदा करते हैं।

मैंने कनेक्शन बनाया है कि अगर दर्पण न्यूरॉन्स हमें किसी के भावों को प्रतिबिंबित करते हैं-जो भावनाओं के साथ होते हैं-हम अपने लक्ष्यों की भावनात्मक सामग्री को नियंत्रित कर सकते हैं।

जब मैं अनमास्किंग द सोशल इंजीनियर लिख रहा था, तब मिरर न्यूरॉन्स और इसके पीछे के शोध पर वैज्ञानिक बहस चल रही थी। नतीजतन, डॉ. एकमैन ने मुझे एक बहुत अच्छा ईमेल लिखा, जिसमें उन्होंने मूल रूप से कहा, "क्या आप चाहते हैं कि आपकी पुस्तक पुरानी या अस्वीकृत शोध हो, अगर यह शोध रद्द हो जाता है?"

मैंने जवाब दिया, "लेकिन, लेकिन, लेकिन मेरे पास·पहले से ही इसके बारे में 40 पेज लिखे हुए हैं। और अध्याय पाँच दिनों में होने वाला है। मुझे उम्मीद थी कि डॉ. एकमैन मूल रूप से जवाब देंगे, "ठीक है, यह बढ़िया है।"

इसके बजाय, उन्होंने कहा, "ठीक है, तो मुझे लगता है कि आपके पास अमिगडाला पर इस शोध को पढ़ने और उस पर एक अध्याय लिखने के लिए पांच दिन हैं।" और इसके साथ ही, मेरे पास लगभग 60 पन्नों की जानकारी थी, जिसके बारे में मैं शोध करने, समझने और लिखने के लिए मुश्किल से उच्चारण कर सकता था।

बेशक, डॉ. एकमैन ने मेरी बहुत मदद की, लेकिन इसमें मेरे लिए एक या तीन सबक थे।

- यह समझना महत्वपूर्ण है कि अगर मैं वास्तव में अपने ग्राहकों की मदद करने जा रहा हूं तो चीजें कैसे काम करती हैं।

- नए शोध के साथ अनुकूलन और विकास करना महत्वपूर्ण है।
- नींद वास्तव में कम है।

अमिगडाला हाइजैकिंग पर उस अध्याय को लिखते समय, मैंने फिर से भावनात्मक सामग्री को रोपण करने और लक्ष्य को नियंत्रित करने के बीच शोध में एक संबंध देखा

Machine Translated by Google

भावनात्मक सामग्री रोपण और लक्ष्य की प्रतिक्रिया को नियंत्रित करने के बीच अनुसंधान। यदि मस्तिष्क को "चालू" करने का मौका मिलने से पहले अमिगडाला भावनात्मक उत्तेजनाओं को संसाधित करता है, और मैं लक्ष्य को थोड़ी सी उदासी या भय महसूस कर सकता हूं, तो मैं उनकी सहानुभूतिपूर्ण प्रतिक्रिया का लाभ उठा सकता हूं।

दूसरे शब्दों में, बहानों के उपयोग में महारत हासिल करने से मुझे उन भावनाओं को बाहर निकालने में मदद मिल सकती है जो मैं अपने विषयों में चाहता हूं; मैं उन्हें यह महसूस करा सकता हूं कि मैं उन्हें कैसा महसूस कराना चाहता हूं। अब हम इस बिंदु पर आ रहे हैं, आखिरकार, अशाब्दिक को समझना इतना महत्वपूर्ण क्यों है।

जब मैं नौकरी के हिस्से के रूप में किसी जगह पर जाने वाला होता हूं, या मैं कुछ विशिंग करने वाला होता हूं, तो मुझे कुछ बहुत तीव्र भय महसूस होता है: असफलता का डर, पकड़े जाने का डर, गड़बड़ होने का डर। मुझे जो भावना महसूस होती है, उसकी जांच करते हैं।

डर मुझे शारीरिक रूप से कैसे प्रभावित करता है?

- मेरी आंखें खुली हुई हैं और मेरी पलकें तनावग्रस्त हैं।
- मेरा मुंह एक "ईक" आकार में वापस आ जाता है, और मैं तेज़ साँसें लेता हूँ।
- लड़ाई या उड़ान के लिए तैयारी करते समय मेरी मांसपेशियां तनावग्रस्त हो जाती हैं और अक्सर जम जाती हैं।
- मेरी हृदय गति बढ़ जाती है।
- मेरा पसीना उत्पादन बढ़ जाता है।

अब, आइए चर्चा करें कि मेरे लक्ष्य से वांछित भावनात्मक प्रतिक्रिया प्राप्त करने के लिए मेरी शारीरिक स्थिति क्या होनी चाहिए (जो, जैसा कि मैंने पहले उल्लेख किया है, सहानुभूति प्राप्त करने के लिए थोड़ी उदासी होगी:

- मेरी आंखें कोमल हैं और तनावग्रस्त नहीं हैं।
- मेरे होंठ कोनों पर झुके हुए हैं।
- मेरा सिर नीचा है।
- मेरी मांसपेशियां तनावग्रस्त नहीं हैं।
- मेरी श्वास उथली हो जाती है।

आपको फर्क दिखता हैं? यदि मेरा बहाना दुख की भावना का उपयोग कर रहा है, लेकिन मेरी हावभाव की भाषा भय दिखा रही है, तो लक्ष्य का क्या होता है? मुझे लगता है कि अधिकांश लोग कभी नहीं सोचेंगे, "वाह, यह व्यक्ति एक दुख आधारित कहानी का उपयोग कर रहा है लेकिन डर दिखा रहा है। यह असंगत भावनात्मक सामग्री है, जो मुझे असहज महसूस कराती है।" हालाँकि, हम सभी के पास आंतरिक रडार है जो हमें बताता है कि जब हम ढाल को ऊपर उठाने और अधिक रक्षात्मक होने जैसा महसूस करते हैं (या महसूस करना चाहिए)। अगर मैंने डर दिखाया लेकिन दुख और सहानुभूति को दूर करने की कोशिश की, तो मेरे लक्ष्य का रडार होगा

Machine Translated by Google

डर दिखाया लेकिन दुख और सहानुभूति बटोरने की कोशिश की, मेरे लक्ष्य का राडार उस ढाल को फेंक देगा।

"चेमोसेंसरी क्यूज़ टू कॉन्सिफिक इमोशनल स्ट्रेस एक्टिवेट एमिग्डाला इन ह्यूमन" (www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2713432) शीर्षक वाला वास्तव में
अभूतपूर्व अध्ययन इसे रोचक तरीके से साबित करते हैं। ... उह ...

शोधकर्ताओं ने व्यायाम करने वाले लोगों से पसीने के पैड एकत्र किए। फिर उन्होंने लोगों के एक समूह से पसीने के पैड एकत्र किए, जो एक साथ स्काइडाइव में 13,000 फीट की ऊंचाई पर एक विमान से बाहर कूद गए थे। फिर शोधकर्ताओं ने विषयों के एक समूह का उनके सिर पर एक fMRI संलग्न करके परीक्षण किया और उन्हें प्रत्येक पसीने वाले पैड को सूंघने के लिए कहा। (सकल, लेकिन सच।)

जब इस परीक्षण समूह ने एक विमान से कूदने वाले समूह के पसीने के पैड को सूँघ लिया, तो विषयों का भय केंद्र, अर्थात् अमिगडाला, ट्रिगर हो गया।
जब विषयों ने व्यायाम समूह से पैड सूँघे, तो कोई डर पैदा नहीं हुआ। तो, पुरानी कहावत है कि आप डर महसूस कर सकते हैं वास्तव में सच है।

अब जब हम जानते हैं कि अन्य लोग हमारे डर को समझ सकते हैं, आइए सोचें कि मुझे क्या करना चाहिए जब मैं एक लक्ष्य तक पहुंचने के लिए तैयार हो जाऊं। मेरे पास दो विकल्प हैं: अपने डर को नियंत्रित करना

- सीखें ताकि मैं उचित भावना प्रदर्शित कर सकूं।
- यदि यह संभव नहीं है, तो एक बहाना बनाएं जो मेरी स्वाभाविक भावना का उपयोग करे।

इसके बारे में सोचो

DEF CON 25 में, द सोशल-इंजीनियर पोडकास्ट के हमारे लाइव एपिसोड में हमारे अतिथि के रूप में टिम लार्किन थे। टिम ने एक मुस्लिम महिला के बारे में एक कहानी सुनाई जो युवकों के एक समूह की ओर चल रही थी। पुरुषों ने महिला से कुछ नहीं कहा, लेकिन उनकी किसी बात ने उसे असहज कर दिया। तो, उसने होशियारी की, और मुड़ी और दूसरी दिशा में चलने लगी।

हालाँकि, उसने अपने ईयरबड्स अंदर छोड़ दिए, इसलिए उसका फायदा उठा रही थी।
उनमें से एक युवक उसके पीछे भागा और उसे पीछे से कोल्ड-कॉक किया, जिससे वह गिर गई।

यह एक दुखद और विचित्र कहानी है, लेकिन यह इस बात को बयां करती है कि हमारे आंतरिक राडार कैसे काम करते हैं, भले ही हम कभी-कभी चेतावनी के संकेतों को शांत करने की कोशिश करते हैं। मैं हमेशा कहता हूं कि उस राडार को अनदेखा न करें- इसे सुनें क्योंकि

Machine Translated by Google

यह आपकी जान बचा सकता है।

इसे समझने से आपको यह जानने में मदद मिल सकती है कि आप क्या प्रदर्शित कर रहे हैं और एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में भावनाओं और उन भावनाओं के अशाब्दिक उत्पादों का उपयोग करना, पढ़ना और फिर ठीक से प्रतिक्रिया करना सीखें।

इससे पहले कि मैं अशाब्दिक के बारे में विवरण में जाऊं, आपको सबसे पहले यह समझने की जरूरत है कि भावनात्मक आधार रेखाओं की व्याख्या कैसे करें।

आपके सभी आधार हमारे हैं

किसी की भावनात्मक सामग्री को पढ़ने में सक्षम होने से वास्तव में आपकी संचार क्षमता में वृद्धि हो सकती है। मैं इस बात पर ध्यान केंद्रित करना चाहता हूं कि बेसलाइन में परिवर्तन देखने से पेशेवर सामाजिक इंजीनियर को कैसे मदद मिलती है।

मुझे पहले एक आधार रेखा परिभाषित करने दें। सीधे शब्दों में कहें, यह वह भावनात्मक सामग्री है जिसे आप उस समय प्रदर्शित होते हुए देखते हैं जब आप अवलोकन करना शुरू करते हैं। आप उनकी आजीवन आधार रेखा को समझने की कोशिश नहीं कर रहे हैं। तो, सांस लें- मैं आपसे प्रत्येक परीक्षा से पहले महीनों या वर्षों तक अपने लक्ष्यों को पूरा करने के लिए नहीं कह रहा हूं।

चित्र 8-2 को देखें । अमाया ने कुछ ऐसा किया जो बहुत अच्छा नहीं था, और उसकी माँ उसे बता रही है।

Machine Translated by Google

चित्र 8-2 आप यहाँ कौन-सी आधार रेखाएँ देखते हैं?

आप क्या देखते हैं? चित्र 8-2 में , मेरी पत्नी, अरेसा की भावनात्मक सामग्री क्या है? क्या आपको तंग जबड़ा दिखाई देता है? नुकीली उंगली और टेढ़े होंठ? वह गुस्से का इशारा कर रही है।

और अमाया का क्या? उसकी बाहें मुड़ी हुई हैं, उसकी ठुड्डी हवा में है, और उसका चेहरा जलन व्यक्त करता है। वह बंद है और वास्तव में सुनने के मूड में नहीं है।

अब यह देखने के लिए चित्र 8-3 देखें कि "चर्चा" समाप्त होने के बाद अमाया कैसी दिखती है और अरीसा और अमाया अलग हो गए हैं।

Machine Translated by Google

चित्र 8-3 आप यहाँ क्या परिवर्तन देखते हैं?

अमाया थोड़ी उदास और आत्म-सुखदायक लग रही है। शायद वह तर्क पर भी विचार कर रही है।

अब चित्र 8-4 को देखें । अमाया और अरीसा ने अभी-अभी एक अच्छे कप चाय का आनंद लिया और खरीदारी के अपने मजेदार दिन के बारे में बात की।

Machine Translated by Google

चित्र 8-4 आप इसमें कौन-सी आधार रेखाएँ देखते हैं?

यहाँ क्या आधार रेखाएँ मौजूद हैं? दोनों खुश नजर आ रहे हैं। वे एक-दूसरे की ओर झुक रहे हैं और बातचीत का आनंद ले रहे हैं।

तीन तस्वीरें एक ही लोगों को अलग-अलग परिस्थितियों में दिखाती हैं और अलग-अलग बेसलाइन प्रदर्शित करती हैं। इसमें एक बहुत ही मूल्यवान सीख निहित है। आधार रेखा किसी व्यक्ति के व्यक्तित्व की परिभाषा नहीं है। यह एक मनोवैज्ञानिक प्रोफ़ाइल नहीं है। यह लंबी अवधि को कवर नहीं करता है। आधार रेखा केवल एक विशिष्ट क्षण में प्रदर्शित होने वाली भावनात्मक सामग्री है।

किसी व्यक्ति की भावनात्मक स्थिति को उस समय पढ़ने में सक्षम होना जब आप उस व्यक्ति से संपर्क करते हैं, एक सामाजिक अभियंता के रूप में आपके लिए महत्वपूर्ण है। यदि आप सफल होना चाहते हैं, तो चित्र 8-2 से चित्र 8-4 तक एरियासा को लक्षित करने के लिए आपके दृष्टिकोण में बहुत अंतर होगा।

मैंने कई बार लोगों को यह कहते सुना है कि झूठ और सच में फर्क सेकंडों में करना सिखाया जा सकता है।

डॉ डेविड मात्सुमोतो, डॉ हई सुंग ह्वांग, डॉ लिसा स्किनर और डॉ मार्क फ्रैंक ने "सत्यता का मूल्यांकन और धोखे का पता लगाने" शीर्षक से एक लेख लिखा था।

Machine Translated by Google

(https://leb.fbi.gov/articles/featured-articles/evaluating सच्चाई-और-पहचान-धोखा) जिसमें वे एक बहुत ही महत्वपूर्ण बिंदु बनाते हैं: "यह केवल उपस्थिति या व्यवहार की अनुपस्थिति नहीं है, जैसे टकटकी लगाना घृणा या फ़िडगेटिंग, जो झूठ बोलने का संकेत देता है। बल्कि यह है कि कैसे ये अशाब्दिक संकेत किसी व्यक्ति की आधार रेखा से समय के साथ बदलते हैं और कैसे वे व्यक्ति के शब्दों के साथ जुड़ते हैं। और, जब इन स्रोतों से व्यवहारिक संकेतों पर विचार किया जाता है, तो वे झूठ बोलने और सच बोलने के बीच सटीक अंतर करते हैं।

क्या आप उनके कथन को स्पष्ट रूप से समझते हैं? ऐसा कोई रहस्यमय रहस्य नहीं है जो हमेशा झूठ या सच्चाई का संकेत देता हो। समय के साथ किसी व्यक्ति के संकेत कैसे बदलते हैं, यह भावना की सामग्री को इंगित करता है और जिस तरह से हमें इसे समझना चाहिए।

भ्रांतियों से सावधान रहें

लोग अक्सर कुछ बॉडी लैंग्वेज "बताते हैं" के बारे में कुछ पूर्वकल्पित गलत धारणाएँ रखते हैं जिन्हें आपको इस सड़क पर उतरने से पहले समझने और छुटकारा पाने की आवश्यकता है। यदि आप नहीं करते हैं, तो आप कुछ बुरी धारणाएँ बना लेंगे।

आइए कुछ उदाहरणों का एक साथ विश्लेषण करें। चित्र 8-5 को देखें । आप क्या देखते हैं?

Machine Translated by Google

चित्र 8-5 अमाया परेशान है या नहीं?

वर्षों से, लोगों को बताया जाता रहा है कि मुड़े हुए हाथ बंद होने का एक स्पष्ट संकेतक हैं। यह जरूरी नहीं कि सच हो। अगर कोई मेरे पास आते ही खुले प्रदर्शन से बंद स्थिति में बदल जाता है, तो यह सच हो सकता है, लेकिन कुछ लोग नियमित रूप से अपनी बाहों के साथ बैठते या खड़े रहते हैं क्योंकि यह आरामदायक है और इसलिए नहीं कि वे बंद हैं । चित्र 8-5 के दोनों ओर , अमाया की भुजाएँ मुड़ी हुई हैं, लेकिन उसके चेहरे के भाव और उसके सिर की स्थिति से संकेत मिलता है कि वह किस भावना को महसूस करती है।

अब चित्र 8-6 को देखें ।

Machine Translated by Google

चित्र 8-6 क्या वह चिड़चिड़ा है, झूठ बोलने वाला है, ठंडा है, या सहज है?

आप इसे इस स्टिल तस्वीर में नहीं देख सकते, लेकिन अमाया का पैर लगभग 500 बीट प्रति मिनट की दर से उछल रहा था। क्या यह धोखा होने का संकेत है? या शायद वह नहीं है

Machine Translated by Google

आरामदायक? यह बताना कठिन है। कुछ लोगों के पैर बस व्यस्त रहते हैं या बहुत चलते हैं।
दोबारा, ध्यान दें कि इस तरह का आंदोलन कब शुरू होता है और यह पता लगाने के लिए कि यह कितनी बार शुरू होता है या बंद हो जाता है इसका मतलब क्या है। चित्र 8-6 में पूरी तस्वीर देखें : अमाया के शरीर की स्थिति, उसका पैर उछाल, उसकी गर्दन के पीछे उसका हाथ। जब आप सभी पहलुओं पर विचार करते हैं, तो आप तय कर सकते हैं कि अमाया असहज दिख रही है।

मेरे बेटे कॉलिन का पैर एक सतत गति मशीन की तरह है। मैंने हमेशा सोचा है कि अगर हम इसे जनरेटर से जोड़ सकें, तो हम अपने घर के लिए बिजली का उत्पादन कर सकते हैं। वह धोखेबाज़ नहीं है; वह बस बहुत चलता है। यहाँ एक उदाहरण है कि मैंने कॉलिन की आदतों के बारे में इस ज्ञान का उपयोग कैसे किया:

मैंने कहा, "अरे, कॉलिन, उस रात की पार्टी कैसी रही? क्या आपको मजा आया?"

कॉलिन, अपने पैर से धरती में छेद करते हुए कहते, "हाँ, यह ठीक था। कुछ ज्यादा नहीं।"

अब, इस मामले में, मुझे पता था कि स्टीवर्ट के साथ लड़ाई हुई थी, और मैं विवरण प्राप्त करना चाहता था। मैं कहूंगा, "ओह, अच्छा। फिर कौन था?"

कॉलिन ने वहां सभी लोगों को सूचीबद्ध किया, लेकिन उन्होंने स्टीवर्ट को छोड़ दिया। हम्म। मैंने उत्तर दिया, "ओह, तो स्टीवर्ट वहाँ नहीं था? मुझे लगा कि वह जा रहा है।

अब कॉलिन का पैर मरना बंद हो गया, "हाँ, वह वहाँ भी था," उसने कहा, जैसे उसका पैर फिर से चलने लगा।

"ओह। क्या स्टीवर्ट के साथ सब ठीक है?" मैंने पूछ लिया।

अपने पैर को अब मजबूती से जमीन पर टिका कर, कॉलिन ने कहा, "हाँ, ठीक है।" इस बार, कॉलिन के फिर से अपना पैर हिलाने से पहले एक विराम था।

समस्या का सूचक यह नहीं था कि कॉलिन का पैर चल रहा था, बल्कि यह था कि वह रुक गया था। वहाँ से, यह कुछ सेकंड की बात थी जब तक कि मेरे पास पूरी कहानी नहीं थी।

प्रो टिप

अपने बच्चों को बात करने के लिए अपने तरीकों के बारे में तब तक न लिखें जब तक कि वे इतने बड़े नहीं हो जाते कि या तो वे इसका पता लगा लें या आप उन युक्तियों का उपयोग न करें। हमारे घर में, यह देखने के लिए दिमाग की निरंतर लड़ाई की तरह है कि कौन जीतेगा। अब तक, मैं बहुत आगे हूं। अगर हम स्कोर बना रहे होते, तो मैं कहता कि अब यह माता-पिता: 5,981,387 से किड्स: 5 है।

Machine Translated by Google

पीएस मेरी बेटी इस स्कोर से असहमत है और कहती है कि नंबर उलटे हैं।

अब चित्र 8-7 पर एक नज़र डालें और देखें कि आप क्या व्याख्या कर सकते हैं।

Machine Translated by Google

चित्र 8-7 क्या यह आराम या परेशानी है?

चेहरा रगड़ना, खरोंचना, या अन्य प्रकार के जोड़तोड़ इसके संकेतक हो सकते हैं

Machine Translated by Google

चेहरे को रगड़ना, खरोंचना, या अन्य प्रकार के जोड़तोड़ असुविधा के संकेतक हो सकते हैं, लेकिन कभी-कभी लोगों के चेहरे पर सिर्फ खुजली होती है। ध्यान दें कि यह कब और क्यों शुरू होता है।

मैं इस उदाहरण के लिए अपने बेटे कॉलिन का भी उपयोग कर सकता हूं। उन्हें अस्थमा और एलर्जी थी। कई बार ऐसा हुआ जब उनकी त्वचा में खुजली होने लगी। जब पराग का मौसम था, कॉलिन हमेशा अपने चेहरे को छू रहा था या खरोंच रहा था। इस मामले में, फ़िडगेटिंग इसलिए नहीं थी क्योंकि कॉलिन झूठ बोल रहा था बल्कि उसकी एलर्जी के कारण था।

यदि हम इन भ्रांतियों में फंस जाते हैं, तो हम भावनात्मक सामग्री को वहां पर सौंपने के जाल में फंस सकते हैं जहां यह मौजूद नहीं है। यह खतरनाक हो सकता है क्योंकि आप उस भावना पर प्रतिक्रिया करना शुरू कर सकते हैं जो वहां नहीं है। आप किसी के साथ ऐसा व्यवहार नहीं करना चाहते हैं जैसे कि वे ठंडे होने पर बंद हो जाते हैं, या मान लें कि कोई व्यक्ति धोखा दे रहा है जब उनका व्यवहार एलर्जी होने का परिणाम है।

इस त्रुटि का मुकाबला करने का सबसे अच्छा तरीका है कि पूर्वकल्पित निर्णयों का उपयोग किए बिना प्रत्येक स्थिति से संपर्क करें, भले ही आप उस लक्ष्य तक पहुंच रहे हों जिसके साथ आपने पहले बातचीत की हो। शुरुआती 15 से 20 सेकंड के बाद के लिए अपने निर्णय सुरक्षित रखें
सामना करना।

जब बॉडी लैंग्वेज की बात आती है, तो मैं बेसलाइन से होने वाले बदलावों पर ध्यान केंद्रित करने की कोशिश करता हूं और फिर ऐसे बदलाव की तलाश करता हूं जो आराम बनाम परेशानी का संकेत देता हो। अनमास्किंग द सोशल इंजीनियर में , मैंने चेहरे के हाव-भाव और हावभाव के बारे में विस्तार से लिखा है, इसलिए यदि आप उस विषय के बारे में अधिक जानना चाहते हैं, तो आप उस पुस्तक को देख सकते हैं।

इस पुस्तक के लिए, मैं आपको आराम और असुविधा के बीच के अंतर को समझने की मूल बातें देना चाहता हूं। एक बार जब आप उन संकेतकों की तरह दिखने की स्पष्ट समझ प्राप्त कर लेते हैं, तो आपके पास एक नक्शा होगा जो आपको बताता है कि क्या देखना है और आप जो देखते हैं उसे कैसे समझना है।

बुनियादी नियम जानें

यह खंड चार अच्छे नियमों को शामिल करता है, जिन्हें आपको शारीरिक भाषा पढ़ते समय ध्यान में रखना चाहिए। यदि आप इन्हें लागू करते हैं, तो आप बॉडी लैंग्वेज को पढ़ने और व्याख्या करने के तरीके में भारी अंतर देखेंगे।

ये नियम इस अर्थ में "गणित" नहीं हैं कि आपको 1 + 2 + 3 + 4 अवश्य करना चाहिए, लेकिन यदि आप अशाब्दिक पढ़ने में महारत हासिल करना चाहते हैं तो इन सभी को अवश्य करना चाहिए।

नियम 1: क्या पर ध्यान केंद्रित करें— क्यों पर नहीं

यह नियम सीधा है: पूरी जानकारी के बिना क्या और क्यों के बीच संबंध न बनाएं।

Machine Translated by Google

मैं अक्सर छात्रों को एक बात याद रखने में मदद करने के साथ अपने अशाब्दिक प्रशिक्षण दिवस की शुरुआत करता हूं: "सिर्फ इसलिए कि आप देख सकते हैं कि इसका मतलब यह नहीं है कि आप क्यों जानते हैं।"

इस बारे में सोचें: जब मैं कक्षा से बात कर रहा होता हूं, तो मैं कुछ कहता हूं जैसे मैं आपसे संपर्क करता हूं। मैंने देखा है कि आप अपनी बाहों को मोड़ते हैं, आपकी भौहें नीचे जाती हैं जबकि आपकी आंखें खुली रहती हैं, और आपका जबड़ा कस जाता है। मुझे आपकी बाहों और हाथों में तनाव दिखाई देता है। ये सभी संकेत क्रोध या बेचैनी की ओर इशारा करते हैं।

मैं मान सकता हूँ कि आप मुझसे या मेरी किसी बात से नाराज़ या असहज महसूस कर रहे हैं। हालाँकि, हो सकता है कि आप उस दर्द पर प्रतिक्रिया कर रहे हों जो आपको पिछले साल हुई सर्जरी के कारण महसूस हुआ हो। या हो सकता है कि आपके पेट में मरोड़ हो जिससे आपको गुस्सा आए। या हो सकता है कि आप ध्यान भी नहीं दे रहे थे, और आपने कुछ ऐसा सोचा जिससे आप पागल हो गए।

आपकी हावभाव की वजह चाहे जो भी हो, मैं क्या को क्यों से कैसे जोड़ूं ? जैसा कि मैंने अध्याय 7, "अपनी कलाकृति का निर्माण" में चर्चा की है, यह सभी प्रश्नों के बारे में है। कक्षा के परिदृश्य में, यह पूछने के लिए कि आप गुस्से में क्यों दिख रहे हैं, अपना व्याख्यान रोकना मेरे लिए उचित नहीं है।

नियम 2: समूहों की जांच करें

जब आप लक्ष्यों के साथ उलझने का अभ्यास करना शुरू करते हैं, तो एक विशेष बॉडी-लैंग्वेज मूवमेंट या चेहरे की अभिव्यक्ति को देखना आसान होता है और आपको लगता है कि आप समझ सकते हैं कि क्या संप्रेषित किया जा रहा है। हालांकि, एक क्यू पर ध्यान केंद्रित करना खतरनाक है। वास्तव में क्या कहा जा रहा है यह इंगित करने के लिए आपको संदर्भ और अन्य बॉडी लैंग्वेज संकेतों की आवश्यकता है। मेल खाने वाले अशाब्दिक समूहों की तलाश करें जो इंगित करते हैं कि कौन सी भावना प्रदर्शित की जा रही है।

इस परिदृश्य पर विचार करें: आप अपने जीवनसाथी से बात कर रहे हैं और उन्हें बता रहे हैं कि आप किसी निर्णय से असहमत हैं। जैसा कि आप अपनी राय बता रहे हैं, आपका जीवनसाथी अपनी बाहों को मोड़ लेता है। क्या इसका स्वचालित रूप से मतलब है कि वे चुप हैं, नाराज हैं, या वे जो सुन रहे हैं उसे पसंद नहीं कर रहे हैं?

अपनी दृष्टि को थोड़ा विस्तृत कीजिए। क्या आपको अपने जीवनसाथी के चेहरे पर गुस्सा नज़र आता है? क्या आप उनके कूल्हों और पैरों की स्थिति में बदलाव देखते हैं, जिससे कि वे अब आपसे दूर इशारा कर रहे हैं? अन्य भावनात्मक "क्लस्टर" क्या हैं जो आपको यह इंगित करने में मदद कर सकते हैं कि क्या हाथ-फोल्डिंग एक अलग आंदोलन या एक बड़े भावनात्मक बयान का हिस्सा था?

नियम 3: सर्वांगसमता की तलाश करें मौखिक और अशाब्दिक

संचार के बीच सर्वांगसमता की तलाश करें। यदि कोई अपना सिर ना हिलाता है, लेकिन हां शब्द कहता है , तो वे दो संकेतक आपको बता रहे हैं कि चीजें सर्वांगसम नहीं हैं।

Machine Translated by Google

जब आप किसी के बारे में अनुभव की जाने वाली जानकारी में अनुरूपता की कमी की पहचान करते हैं, तो यह इंगित करने के लिए अशाब्दिक संदेश पर भरोसा करें कि वास्तव में क्या कहा जा रहा है।
अशाब्दिक समूहों की जांच करना और अशाब्दिक संचार और मौखिक संचार के बीच अनुरूपता की कमी की तलाश करना। लक्ष्य आपको जो बता रहा है उसे सटीक रूप से पढ़ने के बहुत करीब आने में आपकी मदद करेगा।

नियम 4: संदर्भ पर ध्यान दें

मान लीजिए कि मैं अपने कार्यालय की खिड़की से बाहर देखता हूं और अपनी बेटी को बाहर बैठा हुआ देखता हूं। उसने खुद को छोटा कर लिया है, लगभग एक गेंद में बैठी हुई है। उसकी बाहें उसकी छाती पर मुड़ी हुई हैं, और उसकी ठुड्डी नीचे है। उसका सिर उसकी मुड़ी हुई भुजाओं में कम टिका हुआ है। ये सभी उदासी और बेचैनी के संकेत हैं।

जो मैंने आपको नहीं बताया वह यह है कि बाहर तापमान केवल 35 डिग्री फ़ारेनहाइट है, और उसने उचित जैकेट नहीं पहनी हुई थी।

संदर्भ में, आप समझते हैं कि अमाया ठंडी है। तापमान के बारे में प्रासंगिक विवरण के बिना, वह उदास और असहज लगती है। अशाब्दिक शब्दों को गलत तरीके से पढ़ने से बचने के लिए, आपको उस स्थिति के संदर्भ को समझना चाहिए जिसमें आपका लक्ष्य है।

इन चार नियमों के अलावा, प्रत्येक भावना के बारे में विस्तार से बताने से पहले आपको बॉडी लैंग्वेज की कुछ मूलभूत बातें जानने की आवश्यकता है।

अशाब्दिक के मूल को समझें

जब आप अशाब्दिक का मार्ग शुरू करते हैं तो कुछ मूलभूत बातें हैं जिन्हें आपको समझना चाहिए। ये बुनियादी विशेषताएँ सभी मनुष्यों पर लागू होती हैं और किसी विशिष्ट संस्कृति, लिंग, जाति या धर्म से बंधी नहीं होती हैं। इन मूल बातों को समझने से आपको यह समझने में मदद मिलेगी कि हम जो भी प्रदर्शित करने की कोशिश कर रहे हैं उसके बावजूद हमारे शरीर वास्तव में क्या महसूस कर रहे हैं।

बाहरी उत्तेजना हमारे मस्तिष्क में हमारे पांच तरीकों से आती है, यह मानते हुए कि कोई क्षतिग्रस्त नहीं है: दृष्टि, गंध, स्वाद, स्पर्श और श्रवण। इन उत्तेजनाओं को हमारे दिमाग द्वारा संसाधित किया जाता है, और उत्तेजनाएं सात आधार भावनाओं में से एक को ट्रिगर कर सकती हैं: क्रोध, भय, आश्चर्य, घृणा, अवमानना, उदासी या खुशी। उत्पन्न होने वाली भावना हमारे चेहरे और हमारे शरीर दोनों में शारीरिक प्रतिक्रियाएँ पैदा करती है।

उदाहरण के लिए, जब एक व्यक्ति आश्वस्त होता है, तो वे खुद को बड़ा बनाते हैं, जो शोधकर्ताओं आरएस मिनवालेव, एडी नोजद्रचेव, वीवी किर द्वारा "स्वस्थ विषयों में हार्मोन स्तर पर पोस्टुरल प्रभाव" नामक एक अध्ययन के अनुसार, टेस्टोस्टेरोन को बढ़ाता है और रक्त में कोर्टिसोल को कम करता है। यानोवा और एआई

Machine Translated by Google

इवानोव।

(https://link.springer.com/article/10.1023/B:HUMP.0000036341.80214.28)। शोधकर्ता यह परीक्षण करना चाहते थे कि क्या कुछ योगासन कोर्टिसोल, टेस्टोस्टेरोन, डीहाइड्रोएपियनड्रोस्टेरोन (डीएचईए) और एल्डोस्टेरोन को बढ़ाते या घटाते हैं। हमारे उद्देश्य के लिए, आइए कोर्टिसोल और टेस्टोस्टेरोन पर ध्यान दें।

शोधकर्ताओं ने पाया कि आत्मविश्वास से भरे व्यवहार से जुड़े कुछ आसनों को करने से ही एक व्यक्ति का टेस्टोस्टेरोन 16% से अधिक बढ़ जाता है और उनका कोर्टिसोल 11% कम हो जाता है। संयोग से, टेस्टोस्टेरोन उन व्यवहारों को बढ़ाने के लिए जाना जाता है जो एक आत्मविश्वासी व्यक्ति के साथ जुड़े होंगे। तो, लगभग स्वयं को पूरा करने वाली भविष्यवाणी के रूप में, ऐसा प्रतीत होता है कि आत्मविश्वास से भरे पोज़ धारण करने से ऐसे रसायन निकलते हैं जो आपको अधिक आत्मविश्वास महसूस करने और कार्य करने में मदद करते हैं।

टिप्पणी

कोर्टिसोल एक हार्मोन है जो शरीर में चयापचय और प्रतिरक्षा प्रतिक्रियाओं सहित विभिन्न प्रकार की प्रक्रियाओं को नियंत्रित करता है। कोर्टिसोल को अक्सर "तनाव हार्मोन" कहा जाता है क्योंकि यह तनाव के प्रति शरीर की प्रतिक्रिया से जुड़ा होता है। शोधकर्ताओं ने पाया है कि कोर्टिसोल का उच्च स्तर चिंता और अवसाद से जुड़ा हुआ है।

संक्षेप में, आपके लिए यह समझना महत्वपूर्ण है: ऐसा प्रतीत होता है कि आराम आधारित अशाब्दिक खुश, आत्मविश्वासी और मजबूत रासायनिक और शारीरिक प्रतिक्रियाओं को बनाने में सहायता करते हैं, जबकि असुविधा-आधारित अशाब्दिक तनाव, चिंता और नकारात्मक भावना-आधारित प्रतिक्रियाएँ पैदा कर सकते हैं।

यह समझना महत्वपूर्ण है कि कुछ अशाब्दिक शब्द आप और आपके लक्ष्य दोनों को कैसे प्रभावित कर सकते हैं। एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में, आप अपने लक्ष्य की भावनात्मक सामग्री को प्रभावित या जोड़ तोड़ कर रहे हैं। इसे हल्के में न लें।

क्योंकि आपके लक्ष्य पर आपके बहाने का प्रभाव अल्पकालिक या लंबे समय तक चलने वाला हो सकता है, इसलिए अपने बहाने की सावधानीपूर्वक योजना बनाना महत्वपूर्ण है। आदर्श वाक्य याद रखें: उन्हें आपसे मिलने के लिए बेहतर महसूस कराएं। जब भी संभव हो, बहाने का उपयोग करने का प्रयास करें जो भावनात्मक सामग्री को ट्रिगर करता है जिसका आपके लक्ष्यों पर लंबे समय तक चलने वाला, हानिकारक प्रभाव नहीं होगा।

आप यह कैसे निर्धारित कर सकते हैं कि आपके द्वारा चुने गए बहाने का लंबे समय तक चलने वाला नकारात्मक प्रभाव हो सकता है? यह निर्धारित करने का प्रयास करें कि आप किस भावना पर अपना बहाना बना रहे हैं। भय, क्रोध, घृणा और अवमानना इतनी मजबूत नकारात्मक भावनाएं हैं कि आप

Machine Translated by Google

भय, क्रोध, घृणा और अवमानना इतनी मजबूत नकारात्मक भावनाएं हैं कि आप मिलने के लिए लक्ष्य को क्षतिग्रस्त छोड़ने का एक बड़ा मौका जोखिम में डालते हैं।

उदाहरण के लिए, एक फिश में अंतर होता है जो कहता है, "55 इंच के इस टीवी के आपके हाल के आदेश के लिए धन्यवाद," और एक जो कहता है, "आपका खाता हैक कर लिया गया है और आपका बैंक खाता खाली कर दिया गया है।"

यह समझना कि अशाब्दिक और भावनाएँ लक्ष्य को गहराई से प्रभावित कर सकती हैं, आपको यह निर्धारित करने में मदद करनी चाहिए कि अपने सोशल इंजीनियरिंग गिग्स के दौरान इन भावनाओं का उपयोग कैसे करें। इस प्रभाव के लिए, डॉ. एकमैन से मैंने जो सबसे गहरा सबक सीखा है, वह यह है कि न केवल एक भावना होने से एक अशाब्दिक प्रतिक्रिया उत्पन्न होती है, बल्कि यदि आप अपने आप पर अशाब्दिक को बल देते हैं, तो आप भावना को ट्रिगर कर सकते हैं।

इस अवधारणा को कई शोधकर्ताओं द्वारा समर्थित किया गया था, जिसमें "इंहिबिटिंग एंड फैसिलिटेटिंग कंडीशंस ऑफ द ह्यूमन स्माइल: ए नॉनऑब्सट्रसिव टेस्ट ऑफ द फेशियल फीडबैक हाइपोथिसिस" (www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/3379579) शीर्षक वाला एक अध्ययन शामिल है । शोधकर्ताओं स्ट्राक, मार्टिन और स्टेपर ने 1970 और 1980 के दशक से डॉ. एकमैन की परिकल्पना का परीक्षण किया और यह दिखाने में सक्षम थे कि यदि आप अभिव्यक्ति बनाते हैं, तो आप भावनाओं को ट्रिगर कर सकते हैं। उन्होंने ऐसा विषयों को अपने मुंह में एक कलम लगाने के लिए कहकर किया, जो मांसपेशियों के उपयोग को ट्रिगर करने के लिए एक मुस्कान का अनुकरण करते थे। वे उसी बात को साबित करने में सक्षम थे जो डॉ. एकमैन ने अपने शोध में कहा था: चेहरे की अभिव्यक्ति (बल द्वारा भी) बनाने से इससे जुड़ी भावना पैदा होती है।

याद रखने वाली मुख्य बात यह है कि यदि आप कोई भावना पैदा करते हैं, या आप उस भावना को व्यक्त करने के लिए लक्ष्य का कारण बनते हैं, तो आप उस भावना को महसूस करते हुए लक्ष्य को छोड़ सकते हैं। इस महाशक्ति का उपयोग करते समय आपको सावधानी बरतनी होगी।

आराम बनाम बेचैनी

यह सीखना महत्वपूर्ण है कि कैसे प्रभावी ढंग से संवाद करना है, और उस संचार का एक हिस्सा अशाब्दिक है। कुछ शोधकर्ता ऐसे हैं जिन्होंने इस बारे में आँकड़े विकसित किए हैं कि हम जो कहते हैं वह कितना अशाब्दिक है। मैंने 80%, 85%, और यहां तक कि 90% सुना है, लेकिन एक बात जो मैंने डॉ. एकमैन से सीखी, वह यह थी कि भले ही हम सभी सहमत हों कि संचार का एक बड़ा प्रतिशत अशाब्दिक है, संचार की विधि (बोली जाने वाली, लिखित, व्यक्तिगत रूप से) अशाब्दिक शब्दों के उपयोग के तरीके को प्रभावित करता है।

सामान्य संचार के दौरान हमारे शरीर और चेहरे जो दिखाते हैं वह उन लोगों के लिए भारी हो सकता है जो प्रदर्शित होने वाली भावनाओं को पहचान सकते हैं। सामान्य संचार के दौरान, एक व्यक्ति का शरीर और चेहरा असंख्य भावनाओं को प्रदर्शित कर सकता है, और उनकी व्याख्या करने की कोशिश भारी पड़ सकती है। इस कारण से, जब आप पहली बार एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में शुरुआत करते हैं, तो अशाब्दिक पर ध्यान देना सबसे अच्छा होता है

Machine Translated by Google

जब आप पहली बार एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में शुरुआत करते हैं, तो उन अशाब्दिक शब्दों पर ध्यान देना सबसे अच्छा होता है जिनकी व्याख्या करना सबसे आसान है: आराम और परेशानी।

इस पुस्तक के लिए मैं कुछ ऐसा प्रयास कर रहा हूँ जो मैंने अपनी अन्य पुस्तकों में नहीं किया है। मैं इस विषय पर भावना के दृष्टिकोण से आ रहा हूं और फिर चर्चा कर रहा हूं कि क्या आप, एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में, इस भावना को अपने लक्ष्यों में ट्रिगर करना चाहेंगे। मैं समझाता हूं कि उन संकेतों की तलाश कैसे करें जो उस भावना से जुड़े आराम या असुविधा को प्रदर्शित कर सकते हैं। मैंने इस खंड को प्रत्येक भावना से विभाजित किया है और चेहरे और शरीर में उस भावना के कुछ संकेतकों का वर्णन किया है। यह हर आंदोलन की एक विस्तृत सूची होने के लिए नहीं है, लेकिन जब आप अभ्यास करते हैं और इस कौशल में महारत हासिल करना शुरू करते हैं तो यह आपके लिए एक मूलभूत आधार प्रदान करता है।

दूसरों की हावभाव की भाषा को पढ़ने का तरीका जानने के लिए इस खंड का अध्ययन करने के अलावा, आपको इस जानकारी का उपयोग यह जानने के लिए करना चाहिए कि आपकी हाव-भाव आपके लक्ष्यों को कैसे प्रभावित कर सकता है। यदि आप उन भावनाओं को प्रदर्शित कर रहे हैं जिनका मैं इस खंड में वर्णन करता हूं, तो आप उन भावनाओं को दूसरों में ट्रिगर कर सकते हैं। तय करें कि आप किन भावनाओं को ट्रिगर करना चाहते हैं, और फिर उन भावनाओं के लिए अशाब्दिक अभ्यास करें। उन भावनाओं और ट्रिगर्स को पहचानना भी सीखें जिन्हें आप दूसरों में प्रकट नहीं करना चाहते हैं।

गुस्सा गुस्सा

एक मजबूत भावना है जिसे गेटवे इमोशन के रूप में लेबल किया गया है। इसका मतलब यह है कि कई बार क्रोध अन्य भावनाओं, भावनाओं या कार्यों की ओर ले जाता है।
वे कार्य अपशब्दों या गुस्से वाले शब्दों के उपयोग से लेकर हिंसक व्यवहार प्रदर्शित करने तक बढ़ सकते हैं।

शारीरिक रूप से, क्रोध हमें तनावग्रस्त, तंग और लड़ने या बचाव करने के लिए तैयार करता है।
मांसपेशियाँ तनी हुई हैं, जबड़ा कसता है, और व्यक्ति अपनी मुट्ठी भींच सकता है—सभी लड़ाई या बचाव की तैयारी में। जैसे-जैसे व्यक्ति हिंसक कार्रवाई करने के करीब आता है, आप गर्दन की सुरक्षा के लिए उसकी ठुड्डी को एक सुरक्षात्मक उपाय के रूप में नीचे भी देख सकते हैं।

हालाँकि चीजें तनावपूर्ण और तंग हैं, आप एक ऐसे व्यक्ति को नोटिस कर सकते हैं जो क्रोध का अनुभव कर रहा है और खुद को बड़ा बनाने की कोशिश कर रहा है। उदाहरण के लिए, एक क्रोधित व्यक्ति अपनी छाती को चौड़ा कर सकता है, अपने कंधों को चौकोर कर सकता है और अपना रुख चौड़ा कर सकता है। इसके अलावा, उनकी सांस गहरी होती है और उनकी हृदय गति बढ़ जाती है।

क्रोधित व्यक्ति के चेहरे की निम्न विशेषताएं होती हैं:

- भौंहें टेढ़ी हो जाएंगी, लेकिन आंखें तिरछी नहीं होंगी। वे व्यापक रूप से खुलते हैं।
- जबड़ा कड़ा हो जाता है।

Machine Translated by Google

» दाँत भींचते हैं, या, यदि मुँह खुला है, तो व्यक्ति अक्सर सुखद बातें नहीं कह रहा है।

यह सब आप चित्र 8-8 में देख सकते हैं।

चित्र 8-8 चेहरे पर गुस्सा

शरीर के बाकी हिस्सों में भी गुस्सा प्रदर्शित किया जा सकता है। चित्र 8-9 मुझे एक तंग जबड़े और बंधी हुई मुट्ठियों के साथ दिखाता है। इसके अलावा, मुझे बड़ा दिखाने के लिए मेरी छाती फूली हुई है। यह सब गुस्से की ओर इशारा करता है। (FYI करें: यह वही तस्वीर है जो मैं किसी भी लड़के को दूंगा जो अमाया में दिलचस्पी दिखाता है।) यदि आप किसी व्यक्ति से संपर्क करते समय इनमें से कोई भी संकेत देखते हैं, तो उस व्यक्ति से बचना सबसे अच्छा हो सकता है।

Machine Translated by Google

चित्र 8-9 शरीर में क्रोध

चित्र 8-10 में क्रोध का एक अन्य रूप दिखाया गया है , जिसमें अमाया सूक्ष्म क्रोध का प्रदर्शन कर रही है। उसकी चकाचौंध, तंग जबड़ा, और थोड़ी टेढ़ी भौहें सभी क्रोध के लक्षण हैं।

Machine Translated by Google

चित्र 8-10 सूक्ष्म क्रोध

सबसे अधिक संभावना है, आप यह पता लगा सकते हैं कि क्रोध एक अशाब्दिक असुविधा है। यह एक ऐसा है जिसे मैं विशेष रूप से अपने लक्ष्यों में शामिल करना पसंद नहीं करता। नतीजतन, मैं इस भावना के संकेतों के लिए देखता हूं और इसे अपने कार्यों में उपयोग नहीं करने का प्रयास करता हूं।

कई बार, यदि मैं अपने दृष्टिकोण में बहुत अधिक आक्रामक हूँ या यदि मेरा बहाना बहुत अधिक नकारात्मक है, तो मैं क्रोध के लक्षण पकड़ सकता हूँ। यह मेरे लक्ष्य में कुछ गुस्से की भावनाओं को कम करने के लिए पीछे हटने और मेरी आवाज या शरीर की भाषा को नरम करने के लिए एक महान चेतावनी संकेत है।

घृणा

घृणा भी एक बहुत प्रबल भावना है। किसी व्यक्ति, स्थान या वस्तु के प्रति घृणा महसूस की जा सकती है। अक्सर, कोई चीज जो हमें बहुत तीव्र घृणित प्रतिक्रिया देती है, उसके संपर्क में आने के बाद बहुत लंबे समय तक हमारे साथ रहती है।

जब मैं एक छोटा लड़का था, मेरे माता-पिता ने मुर्गियां पालीं। मुझे रन आउट करना अच्छा लगेगा

Machine Translated by Google

जब मैं एक छोटा लड़का था, मेरे माता-पिता ने मुर्गियां पालीं। मैं मुर्गी के घर भाग जाना पसंद करूंगा, कुछ ताजे अंडे ले लूंगा, और वह बनाऊंगा जिसे मैं बुद्धिमानी से "ब्रेड में अंडा" कहता हूं। यह बस बीच में एक अंडे के साथ एक कड़ाही में मक्खन वाली रोटी का एक टुकड़ा था।

एक दिन, मैंने अपना अंडा पकड़ा और उसे अपने सुपरहीट कास्ट-आयरन पैन में खोल दिया।
जो निकला वह ताजा अंडा नहीं बल्कि आधा बना हुआ चूजा था। जैसे ही यह पैन से टकराया, यह मरते ही इधर-उधर होने लगा। दृष्टि और गंध ने मुझे सिंक में गर्म कर दिया। क्योंकि मुझे बहुत घृणा हो रही थी, मैं बर्नर बंद करना भूल गया था, इसलिए बेचारा भुन गया, और चूजे के जलने की गंध रसोई में भर गई।

घृणित भावना जो ट्रिगर की गई थी वह इतनी मजबूत थी कि एक दशक बाद भी, खाना पकाने वाले अंडे की गंध मुझे तुरंत बीमार महसूस कराती थी। आखिरकार, मैं उस पर काबू पा लिया, लेकिन घृणा इतनी मजबूत भावना है कि यदि आप इसे अपने लक्ष्य में ट्रिगर करते हैं, तो आप ठीक नहीं हो पाएंगे।

उन चीजों के बारे में सोचें जो आपके लक्ष्यों में घृणित भावना को ट्रिगर कर सकती हैं: शरीर की गंध, शारीरिक कार्य, आपके चेहरे पर या आपके दांतों में भोजन, अभद्र भाषा, शब्द पसंद, और इसी तरह। इससे पहले कि आप संपर्क करें, अपने दृष्टिकोण और स्वयं का सावधानीपूर्वक विश्लेषण करना महत्वपूर्ण है ताकि आप अपने लक्ष्य को घृणा महसूस न करें।

घृणा को कुछ अलग तरीकों से प्रदर्शित किया जाता है। चेहरे पर, यह एक द्विपक्षीय अभिव्यक्ति है, जिसका अर्थ है कि चेहरे के दोनों किनारों पर एक ही अभिव्यक्ति दिखाई देती है, जैसा चित्र 8-11 में दिखाया गया है।

Machine Translated by Google

चित्र 8-11 घृणा जब हम

चित्रों के लिए तैयारी कर रहे थे, मेरे कुत्ते ने लिविंग रूम में कुछ बुरा किया था। मैं इस अवसर को हाथ से जाने नहीं दे सकता था, और मैंने अरीसा की सफाई करते हुए एक तस्वीर खींची। ध्यान दें कि उसकी नाक के किनारे कैसे उठे हुए हैं, जो घ्राण भावना और साथ ही दृष्टि की रेखा दोनों को अवरुद्ध करता है। संक्षेप में, वह शारीरिक रूप से उन चीजों को रोक रही है जो उसे घृणा पैदा कर रही हैं।

शरीर में, एक व्यक्ति आपको रोककर या आपसे दूर जाकर घृणा प्रदर्शित करता है। रुचि या प्रतिकर्षण की कमी के संकेतों के लिए देखें।

चित्र 8-12 में अमाया के पैरों की स्थिति पर ध्यान दें । उसकी रुचि कहाँ है? यह निश्चित रूप से उसके पिता में नहीं है (जितना दुखी मुझे बनाता है)। और यद्यपि वह सच्ची घृणा का एक मजबूत संकेत नहीं दिखा रही है, उसकी शारीरिक भाषा बेचैनी और अरुचि के संकेत दिखा रही है।

Machine Translated by Google

चित्र 8-12 अरुचि

क्योंकि घृणा एक ऐसी तीव्र नकारात्मक भावना है, मैं इसे सगाई के दौरान उपयोग नहीं करता। हालाँकि, मुझे इसका उपयोग उन लोगों की जमात बनाने के लिए करने के बारे में कहा गया है जो एक ही चीज़ से घृणा करते हैं। हालांकि यह काम कर सकता है और बहुत शक्तिशाली हो सकता है, अगर ठीक से संभाला न जाए तो इसके कुछ खतरनाक परिणाम भी हो सकते हैं।

अवमानना

अवमानना एक अनूठी भावना है। ऑक्सफोर्ड इंग्लिश डिक्शनरी अवमानना को परिभाषित करती है, "यह महसूस करना कि एक व्यक्ति बेकार है।" डॉ. एकमैन एक सरल परिभाषा प्रस्तुत करते हैं, जिसमें कहा गया है कि अवमानना नैतिक श्रेष्ठता की भावना है।

डॉ. एकमैन की अवमानना की परिभाषा के अनुसार, इसे केवल एक व्यक्ति के प्रति महसूस किया जा सकता है, और यह एकमात्र एकपक्षीय अभिव्यक्ति है, जिसका अर्थ है कि यह चेहरे के केवल एक तरफ दिखाई देती है। सबसे पहले, अवमानना एक मुस्कराहट, या यहां तक कि एक मुस्कान की शुरुआत के रूप में दिखाई दे सकती है, जैसा कि चित्र 8-13 में दिखाया गया है।

Machine Translated by Google

चित्र 8-13 अवमानना को खुशी से भ्रमित किया जा सकता है।

अवमानना को चेहरे के एक तरफ उठाए जाने की विशेषता है - उदाहरण के लिए, होठों का कोना केवल एक तरफ उठाया जाता है जैसा कि चित्र 8-13 में है। यह असामान्य नहीं है कि यह ठुड्डी के ऊपर उठने के साथ दिखाई दे, भले ही यह मामूली ही क्यों न हो।

क्योंकि अवमानना दूसरे व्यक्ति से श्रेष्ठ होने की भावना है और अक्सर क्रोध का प्रवेश द्वार हो सकता है, आप निम्नलिखित प्रकार की शारीरिक भाषा को अवमानना के साथ देख सकते हैं:

- किसी दूसरे व्यक्ति से बेहतर महसूस करना किसी को आत्मविश्वासी बना सकता है। आत्मविश्वास की उस भावना को कई तरीकों से प्रदर्शित किया जा सकता है, लेकिन अक्सर, व्यक्ति खुद को बड़ा बनाकर अधिक स्थान लेता है।
- यदि अवमानना के कारण गुस्सा आया है, तो आप उसी हावभाव को देख सकते हैं जैसा मैंने पिछले भाग में वर्णित किया था। हालांकि, इससे पहले कि वे क्रोध अशाब्दिक पूरी तरह से प्रदर्शित हों, आप जबड़े को कसने और अधिक आक्रामक मुद्रा देख सकते हैं।

Machine Translated by Google

मेरी राय में, पेशेवर सामाजिक इंजीनियरिंग कार्य में अवमानना का बहुत कम या कोई उपयोग नहीं है। मैं देख सकता हूं कि कैसे एक राष्ट्र-राज्य इसका उपयोग कर सकता है, और मैंने देखा है कि आतंकवादी संगठनों द्वारा भर्ती करने और फिर लोगों को अपने उद्देश्य में परिवर्तित करने के लिए इसका उपयोग कैसे किया जाता है, लेकिन अधिकांश मानक सामाजिक इंजीनियरिंग कार्यों के लिए, यह एक वांछनीय परिणाम नहीं देगा .

टिप्पणी

आतंकवादी संगठन अक्सर उस गुस्से का इस्तेमाल करते हैं जो लोग अपनी सरकारों या कुछ विचारधाराओं के प्रति महसूस करते हैं और उस गुस्से को खिलाकर इसे अवमानना में बदल देते हैं। एक बार लक्ष्य क्रोध की वस्तु के लिए अवमानना या नैतिक रूप से श्रेष्ठ महसूस कर रहा है, तो आतंकवादी संगठन उन्हें "समाधान" या "कार्रवाई" देता है जिसे लिया जा सकता है। यह अविश्वसनीय रूप से विभाजनकारी है, लेकिन यह आश्चर्यजनक रूप से अच्छी तरह से काम करता है।

डर

डर के कई उद्देश्य हैं, जैसे कि यह हमें खतरे के प्रति सचेत करता है, लेकिन नियंत्रित होने पर यह आनंददायक और आनंददायक भी हो सकता है। कुछ लोगों को डरने या डर महसूस करने में मज़ा भी आता है।

निराशा का डर, असफलता का डर, या गलत निर्णय लेने का डर पेशेवर सोशल इंजीनियर के लिए उपयोगी हो सकता है, लेकिन मैं आम तौर पर डर के मजबूत उपयोग से दूर रहता हूं। बहाने जो किसी व्यक्ति को शाब्दिक रूप से धमकाते या डराते हैं - जैसे कि वे जो उन्हें अपनी नौकरी, जीवन, या परिवारों के लिए डरने का कारण बनते हैं - ऐसी मजबूत भावना को ट्रिगर करते हैं कि जब उन्हें पता चलता है कि उनका परीक्षण किया जा रहा है, तो उन्हें घृणा या अवमानना के साथ छोड़ा जा सकता है। क्रोध से।

डर की कुछ स्पष्ट शारीरिक विशेषताएं हैं:

- पूरे दृश्य को देखने के लिए आंखें खुली हुई हैं।
- शरीर तन जाता है, और आमतौर पर हवा की एक श्रव्य हांफती होती है।
- मुंह खुला है, होंठ कानों की ओर पीछे खींच रहे हैं जैसे कि व्यक्ति "ईक" कह रहा हो।

आप इन विशेषताओं को चित्र 8-14 में देख सकते हैं।

Machine Translated by Google

चित्र 8-14 एक उत्कृष्ट भय अभिव्यक्ति

शरीर में भय की अभिव्यक्तियाँ चेहरे के भावों के समान होती हैं। शरीर पीछे की ओर खिंचता है, तनावग्रस्त होता है, जमता है और लड़ाई या उड़ान के लिए तैयार होता है। यदि आप अपने लक्ष्य को चौंकाते हैं, तो आप उस व्यक्ति को चित्र 8-15 में दर्शाई गई प्रतिक्रिया के अनुसार देख सकते हैं।

Machine Translated by Google

चित्र 8-15 शरीर की भाषा में चौंका देने वाला भय

ध्यान दें कि कैसे अमाया अपने पूरे शरीर को तनाव में लेकर वापस आ गई है। उसका मुंह उस "ईक" स्थिति में है। इस प्रकार का भय तीव्र हो सकता है क्योंकि उसके पास भागने का कोई भौतिक तरीका नहीं है। वह अपनी कुर्सी पर बैठी हुई है।

चित्र 8-16 एक और पहलू दिखाता है जिसे हम महिलाओं द्वारा प्रदर्शित किए जाने पर डर में देखते हैं - सुपरस्टर्नल पायदान को कवर करते हुए।

Machine Translated by Google

चित्र 8-16 सुपरस्टर्नल पायदान को ढंकना भय को दर्शाता है।

सूक्ष्म शरीर-भाषा संकेतकों के लिए देखें जो आपको इस बात का संकेत दे सकते हैं कि लक्ष्य कैसा महसूस कर रहा होगा। यदि आप डर के संकेत देखते हैं, तो आप यह तय कर सकते हैं कि दिखाया जा रहा डर उचित है या नहीं और आप इसका उपयोग करने के लिए कितनी दूर जाने को तैयार हैं। जैसा कि मैंने पहले उल्लेख किया है, मैं एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में डर का उपयोग करता हूं, लेकिन मैं उस प्रकार के डर से दूर रहता हूं जो लक्ष्य को खतरे में या नुकसान के रास्ते में छोड़ सकता है।

आश्चर्य

आश्चर्य अक्सर डर से भ्रमित होता है क्योंकि यह बहुत समान दिखता है। आश्चर्य से, आँखें चौड़ी हो जाती हैं, जैसे वे भय में करते हैं। शरीर आमतौर पर जम जाता है और मुंह भी खुला रह जाता है। लेकिन "ईक" आकार के साथ खुलने के बजाय, मुंह "ओएचएचएचएचएच" आकार में खुलता है। आप इसे चित्र 8-17 में देख सकते हैं ।

Machine Translated by Google

चित्र 8-17 आश्चर्य, जिसे अक्सर डर के रूप में गलत समझा जा सकता है

आश्चर्य एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के लिए उपयोगी हो सकता है, लेकिन, जैसा कि मैंने कुछ अन्य भावनाओं का उल्लेख किया है, यह इस बात पर निर्भर करता है कि आप इसका उपयोग कैसे करते हैं। मैं एक कोठरी में छिपने और फिर अपने लक्ष्यों को आश्चर्यचकित करने के लिए बाहर कूदने का सुझाव नहीं देता, लेकिन एक आश्चर्यजनक ऑडिट, यात्रा या इनाम सही प्रतिक्रिया प्राप्त करने के लिए काम कर सकता है। एक सगाई में, जो पूरी तरह से एक आकर्षक सगाई थी, मैंने कुछ आश्चर्यजनक परिणाम प्राप्त करने के लिए एक आश्चर्यजनक इनाम का इस्तेमाल किया। कॉल कुछ इस तरह थी:

लक्ष्य: हैलो, बेथ बोल रहा हूँ। मैं आपकी कैसे मदद कर सकता हूँ?

मैं: बेथ, यह एचआर से पॉल है। मेरे पास कुछ अच्छी खबर है। आपने सुना नहीं होगा, लेकिन हमने आपके विभाग को एक नए आईफोन के लिए ड्राइंग में शामिल किया है, और आपका नाम चुना गया है!

लक्ष्य: चलो! आप मजाक कर रहे हो! यह आश्चर्यजनक है!

मैं: मुझे पता है। मुझे ये कॉल पसंद हैं। हम 10 दे रहे हैं, और ये कॉल हैं बहुत मज़ा आया।

लक्ष्य: हाँ, मैं कभी कुछ नहीं जीतता। यह आश्चर्यजनक है!

मैं: जैसा कि आप जानते हैं, हमारे यहां XYZ में कुछ बेथ हैं, इसलिए मुझे यह सुनिश्चित करने के लिए आपके साथ कुछ विवरण सत्यापित करने की आवश्यकता है कि मेरे पास सही बेथ है। क्या आप मेरे लिए अपना पूरा नाम बता सकते हैं?

Machine Translated by Google

लक्ष्य: एलिजाबेथ स्मारस्टन।

मैं: बहुत बढ़िया। इसे सिस्टम में दर्ज करने के लिए मुझे आपकी कर्मचारी आईडी चाहिए।

लक्ष्य: T238712P।

मैं: ठीक है, तुम सही बेथ हो। अब मुझे आपको एक ऐसी साइट पर जाने की आवश्यकता है जहां आपको अपने डोमेन क्रेडेंशियल्स के साथ लॉग इन करने के लिए कहा जाएगा, और आप उस साइट को बताएंगे जहां आप फोन भेजना चाहते हैं, आदि। iphone.company website.com पर जाएं । [यह एक ऐसी वेबसाइट थी जिसे हमने स्थापित किया था जिसने कुछ नहीं किया; किसी भी बटन ने काम नहीं किया।]

लक्ष्य: ठीक है, साइट आ गई। मैं हमारा लोगो देखता हूं, लेकिन जब मैं एंटर बटन पर क्लिक करता हूं, तो कुछ नहीं हो रहा है। मुझे क्या करना?

मैं: हम्म, मैं अभी इस पर हूं। जब आप एंटर पर क्लिक करते हैं, तो यह दूसरी स्क्रीन पर नहीं जाता है? मैं अभी एक और स्क्रीन देखता हूं।

लक्ष्य: नहीं। मैं एक अलग ब्राउज़र की कोशिश कर रहा हूँ। [उसके पास मौजूद हर ब्राउज़र को आज़माया।] आंकड़े; मैं कुछ जीतता हूं और इसका दावा भी नहीं कर सकता।

मैं: नहीं, हम इसके लिए खड़े नहीं होंगे। देखो, मैं तुम्हारे लिए यह दावा करूंगा। क्या तुम मुझे चाहते हो अपनी जानकारी दर्ज करने के लिए?

लक्ष्य: वाक़ई? आप ऐसा करेंगे?

मैं: बेशक, मैं करूँगा। [साँप की तरह दोषी महसूस करना।] यह आपका पूरा नाम पूछ रहा है, जो मेरे पास है...।" [मैं प्रत्येक अक्षर कहता हूं क्योंकि मैं इसे टाइप करने में नकली हूं।]
ठीक है, अगला मार रहा हूँ। यह आपकी कर्मचारी आईडी चाहता है - आपने मुझे वह दिया है, इसलिए मैं उसे अभी दर्ज करूँगा।

लक्ष्य: बहुत-बहुत धन्यवाद। यह बहुत अच्छा है।

मैं: ठीक है। यह आपका डोमेन लॉगिन चाहता है, जो मुझे लगता है कि सिर्फ ई.स्मारस्टन है?

लक्ष्य: नहीं, मेरे पास वास्तव में यह बी.स्मारस्टन के रूप में है। बेथ मी के लिए: ठीक है, ...

बढ़िया। अब आखिरी चीज जो मुझे चाहिए वह है आपका पासवर्ड।

लक्ष्य [एक सेकंड के लिए भी रुके बिना]: मैं लंबे पासवर्ड के साथ वास्तव में अच्छा करता हूं। यह "जस्टिनैंडबेथ99" है!

मैं: बहुत बढ़िया, यह काम कर गया। इसमें कहा गया है कि फोन पर दावा करने के लिए क्या करना है, इस बारे में आगे के निर्देशों के साथ आपको 24 घंटे के भीतर एक ईमेल मिलेगा। बधाई हो, बेथ!

लक्ष्य: बहुत-बहुत धन्यवाद!

उसके साथ, हमारे पास नेटवर्क का पूर्ण समझौता था। हां- आप सभी के लिए जो अपना नफरत भरा मेल तैयार कर रहे हैं- वह चालाकी थी और एक बहाने का इस्तेमाल किया जिसने लक्ष्य को थोड़ा परेशान कर दिया जब उसे बाद में इसके बारे में पता चला। लेकिन, याद रखना, मैंने उसे धमकी नहीं दी थी; मैंने उसे शर्मिंदा नहीं किया; मैंने उसे नुकसान नहीं पहुंचाया। मैं करने के लिए एक आश्चर्य इस्तेमाल किया

Machine Translated by Google

उसे धमकाना; मैंने उसे शर्मिंदा नहीं किया; मैंने उसे नुकसान नहीं पहुंचाया। मैंने एक खुशी-आधारित भावना को ट्रिगर करने के लिए एक आश्चर्य का उपयोग किया, और इसने बिना सोचे-समझे मुझे हर तरह की जानकारी देने के लिए प्रेरित किया।

बॉडी लैंग्वेज के नजरिए से, कुछ चीजें हैं जो आप नोटिस कर सकते हैं जो आश्चर्य का संकेत देती हैं। इन्हें चित्र 8-18 और चित्र 8-19 में दिखाया गया है।

चित्र 8-18 आश्चर्य के कारण व्यक्ति उठे हुए चेहरे के भावों के साथ पीछे की ओर झुक सकता है।

Machine Translated by Google

चित्र 8-19 सदमा, आश्चर्य का एक रूप, किसी व्यक्ति द्वारा अपने मुंह को ढके होने का संकेत हो सकता है।

मेरी राय में, एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के लिए आश्चर्य एक अच्छी भावना है।
उचित योजना और क्रियान्वयन के साथ, यह आपके लिए बड़ी जीत का कारण बन सकता है।

उदासी

उदासी एक बहुत ही जटिल भावना है। इसकी एक विशाल श्रृंखला भी है, क्योंकि यह थोड़ा नीला महसूस करने से लेकर पूरी तरह निराशा तक हो सकती है। एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में, कुछ तरीके हैं जिनसे आप उदासी का उपयोग कर सकते हैं:

Machine Translated by Google

आप उदासी का उपयोग कर सकते हैं:

- एक लक्ष्य में उदासी को नोटिस करना और फिर उस भावना का उपयोग प्रतिक्रिया प्राप्त करने के लिए करना
- एक ऐसी स्थिति का निर्माण करना जिससे सबसे अधिक संभावना है कि लक्ष्य को उदासी महसूस हो और जिस तरह से आप उन्हें चाहते हैं उस पर प्रतिक्रिया करने के लिए उन्हें नेतृत्व करें
- सहानुभूति-आधारित प्रतिक्रिया प्राप्त करने के लिए अपने स्वयं के अशाब्दिक शब्दों में उदासी प्रदर्शित करना

इनमें से कुछ तरीके दूसरों की तुलना में अधिक जोड़ तोड़ वाले दृष्टिकोण को नियोजित करते हैं। यह सब इस बात पर निर्भर करता है कि आप इन भावनाओं को कैसे नियोजित करते हैं और जिस व्यक्ति पर आप इसका उपयोग करते हैं उसकी परिणामी भावनात्मक स्थिति क्या होती है।

उदासी के कुछ चेहरे के संकेतक हैं, जो चित्र 8-20 में प्रदर्शित किए गए हैं।

चित्र 8-20 उदासी के चेहरे के तत्व

चेहरे पर मायूसी झलकती है

Machine Translated by Google

- मुंह के कोने नीचे की ओर मुड़े हुए
- पलकें झपकती हैं
- भौंहों के कोने एक साथ आना और ऊपर जाना

उदासी के कुछ चरम मामलों में, आप चेहरे के सिर्फ एक हिस्से से भावनाओं को पढ़ सकते हैं।

उदासी को व्यक्ति के शरीर द्वारा भी व्यक्त किया जा सकता है। उदासी हमें सुरक्षा, आराम, और छोटा बनना चाहती है - आत्मविश्वास महसूस करने की विपरीत प्रतिक्रियाएँ।

आत्म-आरामदायक अशाब्दिक प्रदर्शनों के कुछ उदाहरण चित्र 8-21, चित्र 8-22 और चित्र 8-23 में दिखाए गए हैं।

Machine Translated by Google

चित्र 8-21 स्वयं को सुकून देने वाला आलिंगन

Machine Translated by Google

चित्र 8-22 नेत्र अवरोधन

Machine Translated by Google

चित्र 8-23 झुकी हुई शारीरिक हाव-भाव यह एक छोटी

सूची है, लेकिन आप समझ गए होंगे। ये अशाब्दिक आपको यह देखने में मदद कर सकते हैं कि व्यक्ति निश्चित रूप से असुविधा महसूस कर रहा है।

Machine Translated by Google

व्यक्ति निश्चित रूप से बेचैनी महसूस कर रहा है।

उदासी, इसकी सभी जटिलताओं में, एक सामाजिक इंजीनियर के लिए बहुत उपयोगी हो सकती है - इसे पढ़ने और इसे प्रदर्शित करने के तरीके सीखने में। हालाँकि, मैं आपको इस बात पर संयम बरतने के लिए सावधान करता हूँ कि आप इस भावना का उपयोग कैसे करते हैं और आप इसे अपने बहानों में किस स्तर तक उपयोग करते हैं।

मैं अपने लक्ष्यों को कभी भी दुःख या शोक की अत्यधिक भावना के साथ नहीं छोड़ना चाहता, लेकिन उदासी के उचित स्तर का उपयोग करने से एक मजबूत सहानुभूतिपूर्ण प्रतिक्रिया प्राप्त हो सकती है। जॉर्ज ए. बर्राज़ा और पॉल जे. ज़क द्वारा किए गए एक अध्ययन में "अजनबियों के प्रति सहानुभूति ऑक्सीटोसिन रिलीज और बाद की उदारता," (https:// nyaspubs.onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1749- 6632.2009.04504.x), शोधकर्ताओं ने दिखाया कि जब
सहानुभूति ट्रिगर हुई थी तब भी ऑक्सीटोसिन रिलीज में 47% की वृद्धि हुई थी, तब भी जब पूर्ण अजनबियों के बीच सहानुभूति की भावना थी, जबकि उदासी सेरोटोनिन, डोपामाइन और ऑक्सीटोसिन की कमी पैदा कर सकती है। दिमाग। एक पेशेवर के रूप में, मैं स्पेक्ट्रम के चिंता, शोक या अवसाद पक्ष के बजाय उदासी के समानुभूति पक्ष से चिपके रहने की कोशिश करता हूं।

ज़रा सोचिए कि मार्केटिंग और चैरिटी ड्राइव में कितनी बार इस रणनीति का इस्तेमाल किया जाता है। बेघर बच्चों से लेकर प्रताड़ित जानवरों तक, लक्ष्य एक सहानुभूतिपूर्ण प्रतिक्रिया को ट्रिगर करना है ताकि आप अपने पैसे के साथ अधिक आसानी से निर्णय लेने के लिए प्रोत्साहित हो सकें। इसका मतलब यह नहीं है कि वे संगठन बेईमानी या चालाकी कर रहे हैं - वे सिर्फ यह जानते हैं कि हमारा दिमाग कैसे काम करता है, और इससे उन्हें अपना लक्ष्य हासिल करने में मदद मिलती है।

ख़ुशी

खुशी एक भावना है जिससे हम सभी सहमत हो सकते हैं कि यह सभी मानवीय अंतःक्रियाओं के लिए बहुत उपयोगी है। जब हम खुश, संतुष्ट, शांति या तनावमुक्त महसूस करते हैं, तो हम अधिक परोपकारी निर्णय लेने के लिए अधिक प्रवृत्त होते हैं। हम उन लोगों, स्थानों या चीजों को पसंद करते हैं जो हमें इस भावना का एहसास कराते हैं।

इस कारण से, यह देखना आसान है कि, एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में, खुशी एक ऐसी भावना होगी जिसे आप पढ़ना और ग्रहण करना चाहते हैं। पहली चीज जो वास्तव में आपको यह देखने में मदद कर सकती है कि क्या आप अच्छा काम कर रहे हैं और खुशी पैदा कर रहे हैं, असली मुस्कान और नकली मुस्कान के बीच के अंतर को पहचानना सीख रहे हैं। एक चीज़ जो असली मुस्कान को नकली मुस्कान से अलग करती है, वह है ऑर्बिकुलरिस ओकुली पेशी की सक्रियता। जब ट्रिगर किया जाता है, तो यह मांसपेशी आपके गालों को ऊपर उठाती है और आंखों के चारों ओर "कौवा के पैर" कहते हैं।

1800 के दशक के मध्य में, गिलाउम डचेन नाम के एक फ्रांसीसी शोधकर्ता ने पोस्ट किया

Machine Translated by Google

कि एक असली मुस्कान नकली हो सकती है। वह इलेक्ट्रोशॉक के एक बहुत ही आक्रामक रूप के उपयोग के साथ तंत्रिका विज्ञान का अध्ययन कर रहा था। उन्होंने मांसपेशियों की गति को प्रोत्साहित करने के लिए झटके दिए (www.thevintagenews.com/2016/05/07/44782-2)।

शामिल दर्द के कारण, डचेन इस शोध से बहुत दूर नहीं गए, लेकिन चेहरे के भावों के माध्यम से भावनाओं को कैसे प्रदर्शित किया गया, इस पर उनके शोध से पता चला कि चेहरा भावनाओं का एक रोडमैप है। 1855 के आसपास, उन्होंने मांसपेशियों की प्रतिक्रिया को ट्रिगर करने के लिए इलेक्ट्रोशॉक उत्तेजना का उपयोग करने के लिए एक विधि विकसित की, और उन्होंने मेकनिस्म डे ला फिजियोनोमी ह्यूमेन में अपने निष्कर्षों के बारे में लिखा। परिणाम वह था जो आप चित्र 8-24 में देखते हैं।

चित्र 8-24 एक नकली असली मुस्कान

फोटो स्रोत HTTPS: //PUBLICDOMAINREVIEW.ORG/COLLECTIONS/THE-MECHANISM-OF-HUMAN PHYSIOGNOMY फ्रॉम मैकेनिज़्म ऑफ़ ह्यूमन फ़िज़िओनॉमी

इस शोध के बारे में पढ़ने से आपको यह समझने में मदद मिल सकती है कि खुशी से चेहरे पर मुस्कान क्यों आती है। लेकिन एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में, आपको खुशी के अन्य शारीरिक भाषा संकेतकों को पहचानना सीखना होगा।

किसी व्यक्ति की शारीरिक भाषा से खुशी की भावना कैसे प्रदर्शित होती है? यदि खुशी मजबूत न्यूरो रसायन छोड़ती है और एक आत्मविश्वासपूर्ण वातावरण बनाती है,

Machine Translated by Google

तब हम शरीर के कुछ भावों को भी देखने की उम्मीद कर सकते हैं। चित्र 8-25, चित्र 8-26 और चित्र 8-27 में दर्शाई गई शारीरिक मुद्राओं को देखें ।

चित्र 8-25 खुले, आत्मविश्वास से भरे हाथ की स्थिति पर ध्यान दें।

Machine Translated by Google

चित्र 8-26 खुला उदर प्रदर्शन विश्वास और खुशी दर्शाता है।

Machine Translated by Google

चित्र 8-27 ओपन वेंट्रल डिस्प्ले अक्सर स्वागत या सौहार्दपूर्ण अभिवादन से जुड़े होते हैं।

टिप्पणी

वेंट्रल एक जानवर या कमजोर पक्ष का निचला भाग है। में

Machine Translated by Google

मनुष्य, इसका मतलब है कि हमारी कलाई, कंठ, और हमारे शरीर के क्षेत्र हम स्वाभाविक रूप से हमले से बचाएंगे।

चेहरे पर, हम मुंह को बंद या खुले मुंह वाली मुस्कान बनाने के अलावा मुस्कान में लगी हुई आंखों की तलाश करते हैं (चित्र 8-28 देखें)। कई बार खुश महसूस करने वाले लोग भी अपनी खुशी की वस्तु की ओर झुक जाते हैं।

चित्र 8-28 चेहरे पर खुशी वास्तविक मुस्कान और सिर झुकाने से दिखाई देती है

खुशी के अन्य संकेतों में पैर की उंगलियों को ऊपर उठाना या पैरों की गेंदों पर उछलना जैसी चीजें शामिल हो सकती हैं। जब लोग आत्मविश्वासी या अच्छा महसूस करते हैं, तो वे खुद को बड़ा या अधिक उछालने लगते हैं।

खुशी उन भावनाओं में से एक है जिसे मैं एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में अक्सर उपयोग करना चाहता हूं। किसी व्यक्ति के अहंकार को आकर्षित करना खुशी पैदा करने का एक शानदार तरीका है जिससे भावनात्मक निर्णय लिया जा सकता है। इसके लिए काम करने के लिए, हालांकि, अहंकार की अपील यथार्थवादी, विश्वसनीय और आपके द्वारा बनाए गए तालमेल के स्तर के लिए उपयुक्त होनी चाहिए।

Machine Translated by Google

पल।

मुझे लगता है कि, अगर यह मेरे बहाने फिट बैठता है, तो खुले वेंट्रल डिस्प्ले के साथ एक लक्ष्य तक पहुंचना और एक उचित सिर झुकाव के साथ एक गर्म मुस्कान लक्ष्य को मेरे साथ सहज महसूस कराने में एक लंबा रास्ता तय कर सकती है।

अपने सोशल इंजीनियरिंग के बहाने एक खुशनुमा माहौल बनाने के तरीकों की तलाश करें, और आपको अच्छे परिणामों के साथ पुरस्कृत किया जाएगा।

सारांश

अशाब्दिक शब्द एक जटिल और विशाल विषय है जो मुझे लगता है कि अपेक्षाकृत छोटे अध्याय में शामिल नहीं किया जा सकता है। जैसा कि मैंने शुरुआत में उल्लेख किया था, मेरी आशा है कि इस जानकारी के उच्च-स्तरीय अवलोकन के माध्यम से, आप अपने शस्त्रागार में कुछ अलग चीजों के साथ चल सकते हैं। यह समझना कि भावना कैसे काम करती है, आपको कई बहानों से लाभान्वित करेगी। शब्दों का उपयोग किए बिना कोई व्यक्ति क्या कह रहा है, इसके बारे में जितना अधिक आप समझते हैं, आपको उनके संचार को और अधिक स्पष्ट रूप से समझने में मदद मिल सकती है। यहां मुख्य विचार हैं जो मुझे आशा है कि आप इस अध्याय से दूर ले जाएंगे:

मूलभूत उपकरण प्रारंभिक बिंदु के रूप में, यह अध्याय आपको यह जानने में मदद कर सकता है कि प्रत्येक भावना के लिए चेहरे और शरीर में कौन सी सूक्ष्म चीज़ें देखनी चाहिए।

बेहतर समझ मुझे उम्मीद है कि आपको इस बात का बेहतर अंदाजा होगा कि कौन सी भावनाएं आपके लिए काम करेंगी और उन भावनाओं को न केवल दूसरों में कैसे देखें बल्कि उन्हें खुद भी प्रदर्शित करें।

रक्षा यह समझना कि चेहरे के हाव-भाव और हावभाव के माध्यम से भावनाओं को कैसे व्यक्त किया जाता है, एक रक्षा तंत्र के रूप में भी आपके लिए बहुत मददगार हो सकता है। यह महसूस करना कि इन भावनाओं का उपयोग कैसे किया जा सकता है और किया जा रहा है, जब आप उनका उपयोग आपके विरुद्ध कर रहे हैं तो आपको अधिक जागरूक बना देगा।

एन्हांसमेंट एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में, आपके लिए यह आवश्यक है कि आप हमेशा सीखते रहें और अपने कौशल सेट को बढ़ाते रहें।

मैं आपको सोशल इंजीनियरिंग के बारे में एक और कहानी बताना चाहता हूं जो इस अध्याय के विचारों को ठोस बनाने में मदद कर सकती है। एक DEF CON के दौरान, मेरी एक कर्मचारी के साथ बातचीत हुई जिसने मुझे यह देखने में मदद की कि हर समय अशाब्दिक शब्दों का अवलोकन करना कितना महत्वपूर्ण है।

सम्मेलन हमेशा मेरे और मेरी टीम के लिए व्यस्त समय होता है। मुझे ऐसा लगता है कि मुझे उन पांच दिनों के दौरान शायद ही कभी एक ब्रेक या खुद के लिए कुछ मिनट भी मिलते हैं। मैं अभी फ्लिप करता हूं

Machine Translated by Google

उन पांच दिनों के दौरान खुद के लिए एक ब्रेक या कुछ मिनट भी। मैं बस स्विच को "चालू" करता हूं और इसे वहीं छोड़ देता हूं क्योंकि मैं भीड़ से ऊर्जा और सकारात्मक वाइब्स को खिलाता हूं।

यह मेरे लिए शक्तिशाली है, लेकिन यह मुझे दूसरों की भावनाओं से अनभिज्ञ भी बना सकता है। मैं इधर-उधर उछलता-कूदता हूं, आदेशों की अवहेलना करता हूं और यह सुनिश्चित करता हूं कि चीजें हो रही हैं। इस एक सम्मेलन में, मैंने कुछ कर्मचारियों को चीजों को पैक करने के लिए कुछ आदेश दिए थे। यह हमारा आखिरी दिन था, और हम सब कुछ व्यवस्थित करने के लिए दौड़ रहे थे ताकि हम बाहर जा सकें और अपनी पसंदीदा सुशी जगह पर अपनी अंतिम टीम का डिनर कर सकें।

चीजें सुचारू रूप से चल रही थीं; सब कुछ 100% सही चल रहा था। हमें समापन समारोह करने की जरूरत थी, और फिर हम अंत में डीकंप्रेस कर सकते थे। मैं दूसरों की भावनाओं के बारे में अधिक जागरूक होने की कोशिश कर रहा था, और मैंने देखा कि एक व्यक्ति के चेहरे पर न केवल थकान बल्कि पूरी तरह से थकावट दर्ज की गई थी। एक अन्य व्यक्ति कुछ गंभीर संकट व्यक्त कर रहा था।

पहले व्यक्ति से, मैंने कहा, "अरे, यदि आप वास्तव में थके हुए हैं, तो आप जानते हैं कि आप इस भाग से बाहर बैठने का अनुरोध कर सकते हैं - आपको समापन पर आने की आवश्यकता नहीं है।"

"क्या? वास्तव में? मैं ऑप्ट आउट कर सकता था?" उसने बड़े आश्चर्य से पूछा।

"हाँ, भाई- मैंने सोचा कि यह एक दिया गया था। क्षमा करें मैंने पहले इसका उल्लेख नहीं किया।

"मुझे कोई सुराग नहीं था कि हम बाहर निकल सकते हैं। मैंने सोचा कि यह अनिवार्य था," उन्होंने कहा।

"ठीक है, यह केवल मिशेल के लिए अनिवार्य है। बाकी—आप ऑप्ट आउट कर सकते हैं।"

तब मेरे कर्मचारी ने राहत की सांस ली।

जब मैंने अगले व्यक्ति से संपर्क किया, तो मुझे नाजुक होने की जरूरत थी। मैं दूसरों के सामने समस्या पैदा किए बिना उसे बाहर नहीं बुला सकता था। मैं उस पर जो भाव पढ़ रहा था, वह उदासी, क्रोध और भय का मिश्रण था।

मैंने अकेले में उससे संपर्क किया, उसे समूह से दूर खींच लिया, और पूछा कि क्या वह ठीक है। मैं बातचीत का विस्तार से वर्णन नहीं करूंगा, लेकिन बहुत सारे आंसू थे।
वह तनाव महसूस कर रही थी क्योंकि उसे लग रहा था कि चीजें छूट गई हैं या नजरअंदाज कर दी गई हैं। और डाउनटाइम की कमी के कारण वह बहुत तनाव में थी।

तो, मैंने एक नया सबक सीखा। सम्मेलन के उस अंतिम दिन के दौरान, मैं अपनी टीम की भावनाओं के प्रति विशेष रूप से चौकस और चौकस था। हालांकि, मुझे एहसास हुआ कि तनाव के उस स्तर तक पहुंचने से पहले मुझे मुद्दों पर ध्यान देने के लिए सम्मेलन के पूरे पांच दिनों में इस कौशल का उपयोग करना चाहिए था।

मुझे इस कहानी को सोशल इंजीनियरिंग पर लागू करने दें: चौकस रहें, लेकिन केवल सगाई के दौरान ही नहीं। "झंडे" की तलाश करें, लेकिन सभी संचारों के दौरान चौकस रहें। बेसलाइन में बदलाव और भावनात्मक के लिए सावधान रहें

Machine Translated by Google

संचार। बेसलाइन में बदलाव और भावनात्मक रिसाव के लिए चौकस रहें जो आपको यह देखने में मदद कर सकता है कि कोई व्यक्ति आपकी बातचीत से पहले, दौरान और यहां तक कि क्या महसूस कर रहा होगा।

अशाब्दिक पढ़ने में सक्षम होना एक शक्तिशाली कौशल है। जब आप अपने लक्ष्यों में भावनाओं को प्रकाश में लाने के लिए अशाब्दिक शब्दों का उपयोग करने की क्षमता जोड़ते हैं, तो आपने लगभग सुपरहीरो स्तर हासिल कर लिया है।

यह उन अध्यायों को समाप्त करता है जिनमें मैं एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में उपयोग किए जाने वाले अधिकांश कौशलों को रेखांकित करता हूं। अगले अध्याय में, आप सीखेंगे कि कैसे आप इन कौशलों को सोशल इंजीनियरिंग पैठ परीक्षण में लागू कर सकते हैं। ये कौशल किन सदिशों पर लागू हो सकते हैं? यही अगले अध्याय का विषय है।

Machine Translated by Google

9
इंसानों को हैक करना

अगर पैसा आपकी आजादी की उम्मीद है तो आपके पास यह कभी नहीं होगा। इस दुनिया में मनुष्य के पास एकमात्र वास्तविक सुरक्षा ज्ञान, अनुभव और क्षमता का भंडार है।

-हेनरी फ़ोर्ड

एक त्वरित पुनर्कथन के रूप में, मैंने कवर किया है कि पिछले सात या इतने वर्षों में एसई में क्या बदलाव आया है: OSINT और इसका उपयोग कैसे करें, संचार मॉडलिंग, प्रीटेक्स्टिंग, तालमेल निर्माण, प्रभाव, हेरफेर, इलिसिटेशन और नॉनवर्बल्स। एक संचार दृष्टिकोण से, यह ज्ञान का एक बड़ा आधार है, लेकिन क्योंकि मैं एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर हूँ, मुझे आपको यह बताने की आवश्यकता है कि इस जानकारी को कैसे लागू किया जाए और इसे SE संदर्भ में कैसे उपयोग किया जाए।

एक दुर्भावनापूर्ण सोशल इंजीनियरिंग कोण से, चार मुख्य वैक्टर हैं जिन्हें मैं हमलों में इस्तेमाल करते हुए देखता हूं: फ़िशिंग, विशिंग, एसएमआईशिंग और प्रतिरूपण। उन हमलों के संयोजन भी हैं जो हमें फंसाते हैं।

इस अध्याय में, मैंने चर्चा की है कि आप उन कौशलों का उपयोग कैसे कर सकते हैं जिनकी चर्चा मैंने इनमें से प्रत्येक सदिश में की है। फिर मैं रिपोर्टिंग के हमेशा-मजेदार विषय पर (संक्षेप में, मैं वादा करता हूं) जाता हूं।
और अंत में, मैं इस बात पर चर्चा करता हूं कि कैसे व्यापार में प्रवेश किया जाए और कुछ ग्राहकों को बंद किया जाए।

इससे पहले कि मैं इनमें से किसी में जाऊं, हालांकि, मुझे पेंटेस्ट के सिद्धांतों पर चर्चा करनी होगी। यह इस बात की नींव रखेगा कि आप सोशल इंजीनियरिंग के पेंटेस्ट को कैसे अपनाते हैं।

टिप्पणी

इस अध्याय में जिन चीजों पर मैं चर्चा नहीं करता, उनमें से एक यह है कि बाड़ के दुर्भावनापूर्ण पक्ष से इन कौशलों का उपयोग कैसे किया जाए। यह पूरी किताब इस बात पर केंद्रित है कि "आपसे मिलने के लिए उन्हें बेहतर महसूस कराने के लिए" छोड़ने के लक्ष्य के साथ एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर कैसे बनें। मैंने जिन कौशलों के बारे में बात की है, उनके दुर्भावनापूर्ण उपयोग से किसी को भी आपसे मिलने के लिए बेहतर महसूस नहीं होता है।

Machine Translated by Google

एक समान अवसर पीड़ित

दूसरी बात जो मैं शुरू से उल्लेख करना चाहता हूं वह यह है कि सोशल इंजीनियरिंग वैक्टर ऐसी चीजें नहीं हैं जो सिर्फ मूक इंसानों पर काम करती हैं। वे सभी मनुष्यों पर काम करते हैं।
सही भावनात्मक ट्रिगर के साथ, सही स्थिति में, सही बहाना हममें से किसी को भी शिकार बना सकता है।

मुझसे अक्सर पूछा जाता है कि क्या मैं कभी दुर्भावना से सामाजिक रूप से इंजीनियर रहा हूं। दुर्भाग्य से, उत्तर है, हाँ। सही समय पर सही ट्रिगर ने मुझे एक फ़िशिंग ईमेल का शिकार बना दिया। सौभाग्य से, कुछ शर्मिंदगी के अलावा, मेरे लिए कोई बड़ा नुकसान नहीं हुआ, क्योंकि मुझे पता था कि कैसे जल्दी से प्रतिक्रिया करनी है और समस्या को ठीक करने के लिए क्या करना है। मेरे पास एक एमएपीपी था (जो अध्याय 10 का विषय है , "क्या आपके पास एमएपीपी है?")।

मैं "मानव मूर्खता के लिए कोई पैच नहीं है" जैसे नारों का प्रशंसक नहीं हूं। हां, मैं मानता हूं कि सुरक्षा के नजरिए से कई समस्याएं हैं जो आलस्य या मूर्खता का परिणाम हैं, लेकिन इसका मतलब यह नहीं है कि केवल बेवकूफ लोग ही इन चीजों के झांसे में आ जाते हैं।

एक ऐसा मामला था जहां एक कॉलेज के प्रोफेसर को 419 स्कैम फिश (जिसे नाइजीरियन प्रिंस स्कैम के रूप में भी जाना जाता है) मिला। प्रोफेसर इसके लिए 100% गिर गए। वह इसके लिए इतनी मेहनत से गिर गया कि उसने अपने जीवन की बचत को समाप्त करने के बाद विश्वविद्यालय के खजाने से पैसे चुरा लिए। उसके पकड़े जाने और FBI के शामिल होने के बाद भी, उसने एजेंटों पर आरोप लगाया कि वे उसका सुराग लेने की कोशिश कर रहे हैं ताकि वे उन लाखों लोगों का लाभ उठा सकें जिन्हें वह अपने खातों में देखने वाला था।

टिप्पणी

एक 419 घोटाला, जिसे अन्यथा नाइजीरियाई घोटाले के रूप में जाना जाता है, ने अपना नाम नाइजीरियाई कानून के लेख (अनुच्छेद 419) से प्राप्त किया जो धोखाधड़ी से संबंधित है।
नाइजीरियाई घोटाले आम तौर पर "मैं लाखों डॉलर वाला राजकुमार हूं ..." से शुरू होता है, लेकिन हाल ही में एक विधवा महिला के बारे में बदल गया है जिसे मदद की ज़रूरत है। किसी भी तरह से, ये घोटाले उन लोगों पर काम करना जारी रखते हैं जो इस उम्मीद में बने रहना चाहते हैं कि एक छोटे से निवेश से भारी भुगतान हो सकता है।

बेवकूफ लगता है, है ना? खैर, इसका आसान सा जवाब है। इसके बजाय, मैं स्थिति को देखता हूं और इस बात पर विचार करता हूं कि किस वजह से इस आदमी ने हमले में इतना निवेश किया। यहाँ कुछ विचार दिए गए हैं:

Machine Translated by Google

विचार करने के लिए विचार:

- उन्हें धन की गंभीर समस्या हो रही थी, और घोटाले ने उन्हें वित्तीय स्वतंत्रता की आशा दी।

- उसके लालच की भावना उस विशाल संख्या से शुरू हुई जो उसने सोचा था कि वह अपने बैंक खाते में स्थानांतरित होता देखेगा।
- एक बार प्रतिबद्ध होने के बाद, वह अपने फैसले के अनुरूप रहना चाहता था ।
- उसने महसूस किया कि वह तीसरी दुनिया के देश में एक व्यक्ति को बेहतर जीवन के लिए मदद कर रहा था, साथ ही खुद की भी मदद कर रहा था।

इस कोण से स्थिति की जांच करने पर, मैं और आसानी से समझ सकता था कि कैसे प्रोफेसर इस घोटाले में इतना निवेशित हो सकता है कि उसने अपना जीवन बर्बाद कर लिया, चोरी और धोखाधड़ी की, और अपनी पत्नी को धोखा दिया - सब कुछ आशा, लालच और रहने की इच्छा के लिए खुद को और दूसरे व्यक्ति की मदद करने के लिए लगातार और प्रतिबद्ध।

मैं आपको यह नहीं बता सकता कि कितनी बार एक सीईओ या अन्य उच्च-स्तरीय व्यक्ति ने मुझे बताया है कि वे मेरे घोटालों के लिए कभी नहीं गिरेंगे, केवल वास्तव में क्रोधित होंगे जब उन्हें पता चलेगा कि वे पेंटेस्ट के दौरान रिमोट एक्सेस के स्रोत हैं। किसी संगठन में उनकी स्थिति की परवाह किए बिना कोई भी हमले का शिकार हो सकता है।

पेंटेस्ट के सिद्धांत

पेंटेस्टिंग, पैठ परीक्षण शब्द का एक छोटा रूप है, जहां एक कंपनी कंपनी के नेटवर्क में प्रवेश करने की कोशिश करने के लिए एक पेशेवर को काम पर रखती है। अंतिम लक्ष्य यह है कि दुर्भावनापूर्ण हमलावरों द्वारा उनका उपयोग करने से पहले एक पेंटेस्ट को किसी भी समस्या को उजागर करने और पैच करने में मदद करनी चाहिए।

वर्षों से, पेंटेस्टिंग एक मानक सुरक्षा उपकरण बन गया है, और कई अनुपालन बोर्डों को कम से कम वार्षिक रूप से पेंटेस्ट आयोजित करने के लिए कंपनियों की आवश्यकता होती है। फ़िलहाल, ऐसे बहुत से सरकारी अनुपालन कानून नहीं हैं जिनके लिए कंपनियों को इन परीक्षणों में सामाजिक इंजीनियरिंग को शामिल करने की आवश्यकता होती है।

उस मामले के लिए, एक कंपनी जो केवल एक बॉक्स को चेक करना चाहती है जिसे अनुपालन आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए एक परीक्षण किया गया है, आमतौर पर एक बहुत ही गरीब ग्राहक है।
वे ऐसा इसलिए कर रहे हैं क्योंकि वे ऐसा करने के लिए बने हैं, इसलिए नहीं कि वे ऐसा करना चाहते हैं। इसे इस तरह से सोचें: जब आपके बच्चे रसोई घर को साफ करते हैं क्योंकि वे आपको आश्चर्यचकित करना चाहते हैं, तो वे उस समय की तुलना में बेहतर काम करते हैं जब उन्हें इसे एक घर के काम के रूप में करने के लिए मजबूर किया जाता है।

पेनटेस्टिंग के संबंध में कुछ लिखित मानक हैं, साथ ही ऐसे नियम भी हैं जो टेस्ट करने वालों को परीक्षण करने के लिए कुछ सर्वोत्तम अभ्यास सीखने में मदद कर सकते हैं। में

Machine Translated by Google

2009, मैंने सोशल इंजीनियरिंग के लिए एक रूपरेखा लिखना शुरू किया, जो अब www.social-engineer.org की रीढ़ है । इसे "एसई फ्रेमवर्क" कहा जाता है और दुनिया भर के कई संगठन अपने वार्षिक एसई कार्यों के लिए सेवाओं की योजना बनाते समय इसे एक मानक के रूप में उपयोग करते हैं। हालाँकि, अभी भी SE pentesting के लिए मानकों का एक स्पष्ट सेट नहीं है। मुझे लगता है कि यह मुख्य रूप से इसलिए है क्योंकि सोशल इंजीनियरिंग इतनी गतिशील है, प्रत्येक चरण की योजना बनाना लगभग असंभव है।

ऐसे कुछ कदम या चरण हैं जिनमें एसई हमले वेक्टर के सामान्य पथ शामिल हैं, जिन्हें चित्र 9-1 में दिखाया गया है।

चित्र 9-1 एसई चरण

सूचना सोशल इंजीनियरिंग हमले की जीवनदायिनी है। इसलिए, यह समझ में आता है कि OSINT या सूचना एकत्र करना हमेशा पहले होता है। जब तक शोध पूरा नहीं हो जाता तब तक आप वास्तव में हमलों की योजना नहीं बना सकते।

अपना OSINT इकट्ठा करने के बाद, आप आसानी से निर्धारित कर सकते हैं कि कौन से बहाने काम कर सकते हैं या नहीं। यह जानना कि कोई कंपनी सोशल मीडिया का उपयोग कैसे करती है, संचार करती है, भौगोलिक रूप से स्थित है, और उनके आंतरिक कामकाज के बारे में अन्य विवरण आपको कुछ अच्छे बहाने विचारों को विकसित करने में सक्षम बनाता है।

उन विचारों के विकसित होने के बाद, आप आक्रमण सदिशों की योजना बनाना शुरू कर सकते हैं। इच्छा

Machine Translated by Google

उन विचारों के विकसित होने के बाद, आप आक्रमण सदिशों की योजना बनाना शुरू कर सकते हैं। क्या आप फ़िशिंग ईमेल भेजेंगे? या आप उन्हें अधिक जानकारी या क्रेडेंशियल्स के लिए विश करेंगे?
क्या आप मोबाइल-डिवाइस हमले का उपयोग करेंगे? क्या आप व्यक्तिगत रूप से साइट पर जाएंगे? क्या आप उन सदिशों को संयोजित करेंगे? जब आप आक्रमणों की योजना बनाना प्रारंभ करते हैं तो आप इन सभी प्रश्नों के उत्तर दे सकते हैं।

वहां से, आप इन हमलों को लॉन्च करते हैं, सभी चरणों से परिणाम एकत्र करते हैं और क्लाइंट को जो कुछ हुआ है उसकी रिपोर्ट करते हैं। हालाँकि, एक पंचक हमेशा सख्त रैखिक चरणों के माध्यम से नहीं चलता है। हो सकता है कि आप OSINT कर रहे हों, एक बेहतरीन अटैक वेक्टर के साथ आए हों, और फिर यह देखने के लिए और अधिक OSINT करना चाहते हों कि आपको कुछ सहायक डेटा मिल सकता है या नहीं।

कोई फर्क नहीं पड़ता कि आप इसे कैसे देखते हैं, एसई पेंटेस्ट के सिद्धांतों में ये बिंदु शामिल होने चाहिए:

- क्या आप फोन कॉल रिकॉर्ड करना चाहते हैं? सहमति के बिना कई राज्यों में यह अवैध है - और यह न मानें कि एक ग्राहक जो आपको काम पर रखता है वह वही है जो आपको "सहमति" देता है जैसा आप चाहते हैं। क्या आप अपने ब्रेकिन का वीडियो रिकॉर्ड करना चाहते हैं? सुनिश्चित करें कि स्वीकृत के रूप में हस्ताक्षरित है।

- केवल यह मत मानिए कि क्लाइंट को सोशल इंजीनियरिंग के परीक्षण के प्रत्येक चरण की ठीक-ठीक जानकारी होनी चाहिए। उन सेवाओं का उल्लेख करें जिन्हें आप पेश करना चाहते हैं ताकि यह स्पष्ट हो।
  यह उन्हें आगे बढ़ने से पहले और संभावित रूप से एक समस्या पैदा करने से पहले पेंटेस्ट के प्रत्येक चरण के बारे में पूछने का विकल्प भी देता है।
- सुनिश्चित करें कि आप अपने द्वारा किए जाने वाले कॉल को रिकॉर्ड करने के लिए लिखित अनुमति प्राप्त करें।

  कई राज्य दो-पक्षीय सहमति हैं, इस मामले में, आपको कंपनी की सहमति प्राप्त करने की आवश्यकता होगी ताकि आप कानूनी मुद्दों में न पड़ें।
- उपयोग किए गए सटीक Google खोज स्ट्रिंग या टूल का विवरण दें ताकि क्लाइंट आवश्यक होने पर चरणों को डुप्लिकेट कर सके।

  मैंने कुछ पेनटेस्टर्स को यह कहते सुना है कि उन्हें डर है कि वे क्लाइंट को खुद पेंटेस्ट करने के लिए तैयार कर रहे हैं। सभी वर्षों में मैंने ऐसा किया है, हालांकि, कभी ऐसा समय नहीं आया है कि किसी ग्राहक ने मेरी सेवाओं का फिर से उपयोग नहीं किया क्योंकि मैंने उन्हें अधिक शिक्षित किया था।

- कहानी उतनी ही महत्वपूर्ण है जितनी कि परिणाम।

  उदाहरण के लिए, आप ग्राहक को बता सकते हैं कि 90% क्लिक अनुपात था और 47% लोगों ने आपको फोन पर अपने डोमेन क्रेडिट दिए, जो निश्चित रूप से डरावने आंकड़े हैं। लेकिन आपको प्रक्रिया के प्रत्येक चरण की व्याख्या भी करनी होगी, जिस तरह से आपने उस हमले के वेक्टर को विकसित किया, और किसने आपको बंद किया और क्यों - क्योंकि वे सभी विवरण क्लाइंट के लिए कहानी के महत्वपूर्ण भाग हैं।

Machine Translated by Google

ग्राहक के लिए।

» अपने ग्राहकों के सफल कारनामों के बारे में सोशल मीडिया पर लाइव-ट्वीट या पोस्ट न करें। (गंभीरता से, जब मैं देखता हूं कि लोग ऐसा करते हैं तो मैं चिल्लाता हूं।)

एक आक्रामक परीक्षण के लिए अपने डॉक्टर के पास जाने की कल्पना करें। वह आपकी उन जगहों पर जांच करता है जहां आपकी जांच नहीं की जाएगी। यह असुविधाजनक है, शायद थोड़ा दर्दनाक भी, और निश्चित रूप से शर्मनाक। वह परीक्षण पूरा करता है और एक मिनट के लिए खुद को कार्यालय से बाहर कर देता है। आप कुछ ऐप्स को देखने के लिए अपना फोन बाहर निकालते हैं और उनका एक ट्वीट देखते हैं जिसमें लिखा होता है, "आपको इस फैट स्लॉब पर ट्यूमर का आकार देखना चाहिए जिसका मुझे अभी परीक्षण करना था। ठहाका" उसने आपके नाम का उल्लेख नहीं किया, और आपकी कोई तस्वीर नहीं है, लेकिन यह आपको कैसा महसूस कराता है? क्या आपको डॉक्टर पसंद है? क्या आपको ऐसा लगता है जैसे वह आपकी तरफ है? अगर मैं मरीज होता, तो यह आखिरी बार होता जब मैं इस डॉक्टर का इस्तेमाल करता।

इसे लाइव ट्वीटिंग पर लागू करें कि ग्राहक के स्थान में घुसना कितना आसान था या उनकी सुरक्षा कितनी खराब है। यह शर्मनाक और अव्यवसायिक है।

ये पांच सिद्धांत आपकी पेशेवर व्यस्तताओं पर लागू करने के लिए अच्छे सामान्य दिशानिर्देश हैं। इससे पहले कि मैं उन नियमों में शामिल हो जाऊं जो आपको प्रत्येक सदिश के साथ मदद कर सकते हैं जिसे आप प्रो एसई के रूप में उपयोग कर सकते हैं, मेरे पास दो और दिशानिर्देश हैं: सब कुछ दस्तावेज करें , और अपनी पसंद के बहाने विवेकपूर्ण बनें।

दस्तावेज़ सब कुछ

क्लाइंट आपको गहरी खुदाई करने के लिए भुगतान कर रहा है, और भले ही आप अपने हमलों में पाए गए OSINT का उपयोग नहीं करते हैं, फिर भी क्लाइंट को यह जानने की आवश्यकता है कि आपने क्या खोजा।
अनिवार्य रूप से, आपके काम में कई बार ऐसा समय आएगा जब आपको वास्तव में संवेदनशील सामग्री मिलेगी। सवाल यह है कि आप इसे कैसे हैंडल करते हैं?

एक परीक्षण में, मेरी कंपनी को एक वित्तीय संस्थान में एक उच्च-स्तरीय कार्यकारी को पेंट करने के लिए काम पर रखा गया था। हमारी खोजों के दौरान, हमें वे तस्वीरें मिलीं, जो उसने स्वेच्छा से 20 वर्ष की उम्र में खिंचवाई थीं, जो अब फोटोग्राफर की वेबसाइट पर प्रचार सामग्री के रूप में उपयोग की जा रही थीं। अफसोस की बात है कि उनमें से कुछ तस्वीरें पोर्नोग्राफ़रों द्वारा चुरा ली गईं और उनकी साइटों को बढ़ावा देने के लिए इस्तेमाल की जा रही थीं। एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में आप इसे कैसे संभालेंगे?

हमने निर्धारित किया कि यह जानकारी स्पीयर फिश के लिए थीम के रूप में उपयोग करने के लिए बहुत हानिकारक और शर्मनाक थी। इसलिए हमने इसे टेबल पर रखा, अपना पेंटेस्ट किया, और फिर विचाराधीन कार्यकारी के साथ एक विशेष बैठक का अनुरोध किया। हमने इन तस्वीरों को उन वेबसाइटों से हटाने में मदद करने की पेशकश की, जिन पर वे थे और उनकी कंपनी को इसकी रिपोर्ट नहीं करेंगे। वह वास्तव में प्रशंसनीय थी और आज तक मेरी एक दोस्त बनी हुई है।

Machine Translated by Google

मेरा।

बहाने के साथ विवेकपूर्ण बनें

जब मैंने किसी ग्राहक पर वास्तव में शर्मनाक कुछ पाया तो मैं गिन सकता था उससे अधिक समय हो गया है। मैंने व्यक्तिगत रूप से इनका उपयोग बहाने के विषयों के रूप में नहीं करना चुना। आप में से कुछ लोग शायद यह सोच रहे होंगे कि मैं अच्छे अवसरों को बर्बाद कर रहा हूँ।
हालाँकि, याद रखें कि मेरा लक्ष्य "मुझसे मिलने के लिए उन्हें बेहतर महसूस कराना है।" इसके अलावा, मैं शिक्षा प्रदान करने में सक्षम होना चाहता हूं, जिसे पूरा करना मुश्किल है अगर मैं किसी को अपमानित करता हूं। नतीजतन, मैं इस बारे में विवेकपूर्ण और संवेदनशील हूं कि मैं बहाने में क्या उपयोग करना चुनूंगा। इसके साथ ही, याद रखें कि मैंने पहले अनुशंसा की थी कि आप हमेशा वही रिपोर्ट करें जो आप पाते हैं—इसलिए भले ही आप शर्मनाक जानकारी का उपयोग न करें, आपको ग्राहक को बताना चाहिए कि आपने क्या पाया।

मेरे एक ग्राहक थे जिन्होंने मेरी कंपनी को कुछ स्पीयर फ़िशिंग करने के लिए कहा। उनके कर्मचारियों में से एक ने "हुक-अप" साइट पर जाने के लिए अपनी कंपनी के ईमेल का इस्तेमाल किया था और कुछ बहुत ही आकर्षक और बिना कपड़ों वाली महिलाओं को कुछ टिप्पणियां पोस्ट कीं, उन्हें बताया कि वह एक व्यापार यात्रा पर शहर में आ रहा है और मिलना चाहता है। अपनी पत्नी को धोखा देने की पेशकश करने या इस तरह की साइट पर अपनी कंपनी के ईमेल का सार्वजनिक रूप से उपयोग करने की सुरक्षा समस्याओं के बारे में आप जो कुछ भी महसूस करते हैं, उसे एक तरफ रख दें। क्या इनमें से किसी एक महिला की मछली ने काम किया होगा? मैं इसकी लगभग 100% गारंटी दे सकता हूं, लेकिन हमने इसका उपयोग नहीं किया। फिर से, एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर का लक्ष्य जीतने के लिए अपमानित करने के बजाय शिक्षित करना और सहायता करना है।

फ़िशिंग

फ़िशिंग को प्रतिष्ठित स्रोतों से आने का दिखावा करने वाले दुर्भावनापूर्ण ईमेल भेजने के कार्य के रूप में परिभाषित किया गया है। फ़िशिंग के लक्ष्यों को निम्न प्रकार से विभाजित किया जा सकता है:

- दूरस्थ हमलावरों तक पहुंच प्रदान करने वाले दुर्भावनापूर्ण पेलोड वितरित करने के लिए
- साख जुटाने के लिए
- आगे के हमलों के लिए अन्य जानकारी इकट्ठा करने के लिए

फ़िशिंग ईमेल का लक्ष्य उसकी सामग्री, बहाने और वितरण पद्धति को निर्धारित करता है। एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में, आपको कुछ भिन्न प्रकार की फ़िशिंग विधियों को भेजने के लिए कहा जा सकता है।

शैक्षिक फ़िशिंग

कभी-कभी, ग्राहक कंपनी के नेटवर्क संसाधनों का परीक्षण नहीं करना चाहते—

Machine Translated by Google

कभी-कभी, ग्राहक कंपनी के नेटवर्क संसाधनों का परीक्षण नहीं करना चाहते- वे केवल मानवीय पक्ष का परीक्षण करना चाहते हैं। ऐसा करने का एक प्रभावी तरीका शैक्षिक फ़िशिंग ईमेल भेजना है, जिसका अर्थ है कि जब कोई व्यक्ति संदेश के साथ इंटरैक्ट करता है, तो कोई दुर्भावनापूर्ण कोड डिलीवर नहीं होता है या रिमोट एक्सेस प्राप्त नहीं होता है। फ़िशिंग संदेश पर क्लिक किए जाने की रिपोर्ट करने के लिए यह बस एक साइट पर वापस जाता है। आँकड़ों का उपयोग क्लाइंट को यह देखने में मदद करने के लिए किया जाता है कि लोग फ़िशिंग के हमले वेक्टर के प्रति कितने संवेदनशील हैं और शिक्षा की आवश्यकता कहाँ हो सकती है।

इस प्रकार की फ़िशिंग के साथ, लक्ष्य लोगों को क्लिक करने के लिए जिज्ञासा, लालच, खुशी या स्वस्थ भय का उपयोग करना है। ऐसा करने के लिए, आप OSINT के आधार पर एक विशिष्ट लक्ष्य या पूरी कंपनी में बहाना बनाते हैं। मेरी टीम और मैंने इस प्रकार के फ़िशिंग ईमेल एक व्यक्ति को और सैकड़ों हज़ारों को एक बार में भेजे हैं।

यहाँ एक उदाहरण दिया गया है जो बताता है कि पिछले अनुभाग के सिद्धांतों का पालन करना क्यों महत्वपूर्ण है: मैंने एक ग्राहक के लिए एक फ़िश लिखा था जो एक वैध लिंक्डइन आमंत्रण की तरह दिखता था। मैंने इसे क्लाइंट के 7,000 उपयोगकर्ताओं को भेजा। इसका क्लिक अनुपात बहुत अधिक था- लगभग 73%। मैं काफी ऊपर तैर रहा था, और मेरे सहित हर कोई इस फ़िशिंग प्रयास की सफलता से प्रभावित था।

एक और अंतिम व्यस्तता आ रही थी, और मैं अपने सफल लिंक्डइन आमंत्रण फ़िश का पुन: उपयोग करने में सक्षम था। मैंने इसे अगले सप्ताह 10,000 उपयोगकर्ताओं को भेज दिया, और क्लिक मुश्किल से आ रहे थे। जब अभियान पूरा हुआ, तो क्लिक अनुपात केवल लगभग 4% था। मुझे विश्वास नहीं हो रहा था। आखिरकार, यह एक जीनियस फ़िशिंग विधि थी, है ना? मैंने क्लाइंट से अपने उपयोगकर्ताओं से यह पता लगाने की कोशिश करने के लिए कहा कि यह फ़िशिंग प्रयास इतनी बुरी तरह विफल क्यों हुआ।

यह पता चला कि असफल मेरी गलती थी। कंपनी 1 एक निर्माता थी जिसमें 35 से 55 आयु वर्ग के कर्मचारी थे। कंपनी 2 एक रिटेलर थी, और कर्मचारियों की औसत आयु 19 से 29 वर्ष थी। जब कंपनी 2 ने अपने कर्मचारियों से पूछा कि क्या उन्होंने ईमेल देखा था और उन्होंने क्लिक क्यों नहीं किया, तो उन्होंने टिप्पणी के साथ उत्तर दिया, "हाँ, मैंने इसे देखा, लेकिन केवल बूढ़े लोग ही लिंक्डइन का उपयोग करते हैं। मैं फेसबुक यूज करता हूं।" <facepalm> क्योंकि मैं कंपनी 1 के साथ सफलता से ऊंचा था, मैंने यह सोचना बंद नहीं किया

कि यह एक फिश-फिट्स-ऑल स्थिति नहीं है। प्रत्येक कंपनी को एक अनुकूलित फ़िशिंग संदेश की आवश्यकता होती है। इस अनुभव ने सेवा के रूप में फ़िशिंग सॉफ़्टवेयर (SaaS) समाधानों की मेरी अस्वीकृति को और भी मज़बूत कर दिया, जो पूरी तरह से टेम्प्लेट पर निर्भर करते हैं।

यहां तक कि जब फ़िशिंग प्रयास के लिए आपका उद्देश्य शैक्षिक है, तब भी उसे चित्र 9.1 में पिरामिड में चरणों की आवश्यकता होती है । OSINT से शुरू करते हुए, एक ऐसी फ़िश तैयार करें जो लक्षित श्रोताओं को आकर्षित करे और इच्छित लक्ष्य को प्राप्त करे।

पेंटेस्ट फ़िशिंग

एक बड़े को छोड़कर पेंटेस्ट फ़िशिंग मूल रूप से शैक्षणिक फ़िशिंग जैसा ही है

Machine Translated by Google

पेंटेस्ट फ़िशिंग मूल रूप से शैक्षिक फ़िशिंग के समान ही है सिवाय एक बड़े अंतर के: अंतिम लक्ष्य। शिक्षा के लिए तैयार होने के बजाय, पेंटेस्ट फ़िशिंग का उद्देश्य दूरस्थ पहुँच, साख, या किसी अन्य प्रकार के समझौते को प्राप्त करना है।

पेंटेस्ट फ़िशिंग आम तौर पर बहाने का उपयोग करता है जिसमें भय, लालच, आश्चर्य, या यहाँ तक कि उदासी भी शामिल होती है। मैं इन भावनाओं का उपयोग करता हूं क्योंकि एक पेंटेस्ट पर इस्तेमाल होने वाली फिश में, मुझे सिर्फ क्लिक से ज्यादा की जरूरत है। अक्सर, मुझे एक दस्तावेज़ खोलने और पिछली चेतावनियों पर क्लिक करने और/या प्रमाण-पत्र दर्ज करने के लक्ष्य की आवश्यकता होती है। क्योंकि इन चरणों में लक्ष्य का अधिक समय लगता है, मुझे लक्ष्य को अल्फा मोड में अधिक समय तक रखने की आवश्यकता है, इसलिए भावनात्मक ट्रिगर्स को मजबूत होने की आवश्यकता है।

इसका एक उदाहरण एक ऐसी कंपनी थी जिससे मैंने पछताया था जिसे Apple की सभी चीजों से बहुत गहरा लगाव था। इस कंपनी के लगभग सभी कर्मचारियों ने मैकबुक का इस्तेमाल किया और अपने नए आईफोन के बारे में बात की। पेंटेस्ट उस समय हुआ जब आईफोन का नया वर्जन लॉन्च हो रहा था। फ़िशिंग ईमेल जो मैंने कंपनी के कर्मचारियों को भेजा था, उस पर नए iPhone की एक सुंदर तस्वीर थी और एक संदेश जो मानव संसाधनों से आया था:

> [कंपनी का नाम] 10 भाग्यशाली कर्मचारियों को एक बिल्कुल नया आईफोन देने जा रहा है और आपकी 1 साल की सेवा योजना 100% कवर करेगी। ड्राइंग अगले शुक्रवार दोपहर 3:00 बजे होगी।
>
> दर्ज करने के लिए, आपको केवल इस इंट्रानेट पेज पर जाना है और अपना कॉर्पोरेट लॉगिन और पासवर्ड दर्ज करना है, और आप स्वचालित रूप से दर्ज हो जाएंगे: https://iphone.updates-company.com
>
> आपको कामयाबी मिले!

हमने डोमेन अपडेट-company.com खरीदा और एक मॉक इंट्रानेट पेज बनाया जिसमें दो टेक्स्ट बॉक्स और एक बटन था, साथ ही कॉर्पोरेट लोगो भी था। मैंने 1,000 लोगों को फ़िशिंग ईमेल भेजे, और 750 कॉर्पोरेट लॉगिन क्रेडेंशियल्स प्राप्त किए।

सही लोगों के लिए सही समय पर सही भावनात्मक ट्रिगर बड़े पैमाने पर होता है सफलता।

भाला फ़िशिंग

स्पीयर फ़िशिंग, और इसकी सभी विविधताएँ, फ़िशिंग का एक बहुत ही वैयक्तिकृत रूप है। लक्ष्य और किसी भी परिवार दोनों में गहन OSINT के बाद, मैं आमतौर पर अपने बहाने के रूप में उपयोग करने के लिए सूची से कुछ बहुत ही व्यक्तिगत चुनूंगा। कई बार, OSINT जो मुझे मिलता है और उपयोग करता है, पोस्टिंग से आता है जिसे परिवार का कोई सदस्य सोशल मीडिया पर डालता है।

एक मामले में, मैंने पाया कि एक लक्ष्य और उसके दोस्तों का एक समूह लड़कों के सप्ताहांत के लिए लास वेगास गया था। उनके दोस्तों ने बड़ी संख्या में तस्वीरें पोस्ट कीं

Machine Translated by Google

लड़कों के सप्ताहांत के लिए वेगास। उस सप्ताह के अंत में उनके दोस्तों ने बड़ी संख्या में तस्वीरें पोस्ट कीं, जिससे मुझे इस OSINT को बहाने के रूप में चुनना पड़ा।

मेरा फ़िशिंग ईमेल उस होटल से आया था जहाँ वह रुका था, और यहाँ बताया गया है:

> श्रीमान [लक्ष्य का नाम],
>
> 3-8 जुलाई को आप हमारे होटल में रुके थे। चेकआउट करने पर, हमारे सफ़ाई कर्मचारियों को एक आइटम मिला जो शायद आपका हो सकता है। क्या आप कृपया संलग्न चित्र की जांच कर सकते हैं और हमें बता सकते हैं कि क्या यह वस्तु आपकी है?
>
> यदि आइटम आपका है, तो कृपया इस लिंक पर जाएं और फॉर्म भरें ताकि हम इसे आपको वापस मेल कर सकें।
>
> ईमानदारी से,
>
> होटल के कर्मचारी

अब मैंने लिंक डालने का विकल्प क्यों चुना जबकि मुझे पता था कि मैलवेयर से भरा अटैचमेंट कोई तस्वीर नहीं दिखाएगा? क्योंकि इस बात की संभावना है कि ईमेल प्राप्त करने वाला व्यक्ति बिना परवाह किए आइटम का दावा करेगा। फॉर्म में निम्नलिखित जानकारी मांगी गई है:

> पूरा नाम
>
> डाक पता
>
> फ़ोन नंबर
>
> मेल पता
>
> जन्म तिथि (18 वर्ष से अधिक होने के प्रमाण के लिए)
>
> क्रेडिट कार्ड के आखिरी चार अंक जिनका इस्तेमाल टारगेट अपना कमरा बुक करने के लिए करता है

यह बहाना बहुत सफल रहा और न केवल एक पूर्ण समझौता हुआ, बल्कि बहुत सारे अतिरिक्त OSINT मैंने आगे के हमलों के लिए उपयोग किए।

यहां तक कि जब मैं किसी स्पीयर फ़िशिंग बहाने के लिए व्यक्तिगत जानकारी का उपयोग करता हूं, तब भी मैं OSINT का उपयोग नहीं करता जो व्यक्ति के लिए हानिकारक हो सकता है। उदाहरण के लिए, इसी फ़िशिंग पेंटेस्ट में, मैंने इस तरह के बहाने का इस्तेमाल नहीं किया होता: "जब आप वेगास में थे तब हमने एक वेश्या के साथ आपकी कुछ तस्वीरें देखीं। फिरौती का भुगतान करने के लिए यहां क्लिक करें। ”—या दूर से भी कुछ भी, भले ही वह तथ्य हो। अगर मैंने OSINT में उस प्रकार के डेटा को उजागर किया, तो मैं इसे सीधे लक्ष्य को रिपोर्ट करूंगा और पूछूंगा कि वह इस मामले को कैसे संभालना चाहता है।

Machine Translated by Google

फ़िशिंग सारांश

मैं आपके बारे में नहीं जानता, लेकिन मैं अपने सभी खातों से प्रति दिन औसतन 200 या 250 से अधिक ईमेल प्राप्त कर रहा हूं। पिछली बार जब मैंने चेक किया था, तो मेरा काम सिर्फ ईमेल चेक करना नहीं था।

पागल तथ्य

रेडिकैटी ग्रुप (www.radicati.com/wp/wp-content/uploads/ 2017/01/Emailstatistics-Report-2017-2021-Executive-Summary.pdf) की एक रिपोर्ट के अनुसार, औसतन 269 बिलियन 2017 के दौरान प्रति दिन ईमेल भेजे गए। यानी 3.1 मिलियन ईमेल हर दिन हर सेकंड भेजे गए। एक और मजेदार तथ्य: मुझे लगता है कि उनमें से आधे मेरे इनबॉक्स में आते हैं (ठीक है, यह बहुत मामूली अतिशयोक्ति हो सकती है)।

क्योंकि ईमेल वह तरीका है जिससे हम व्यापार करते हैं, विश्व स्तर पर संवाद करते हैं, संपर्क में रहते हैं, पत्र भेजते हैं, और यहां तक कि खरीदारी भी करते हैं, यह सोशल इंजीनियरिंग हमलों के लिए सबसे व्यापक रूप से उपयोग किया जाने वाला वेक्टर भी है। एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के रूप में, आपके लिए यह सीखना आवश्यक है कि पेशेवर दिखने वाले ईमेल को कैसे तैयार किया जाए जो ठोस OSINT पर आधारित हों ताकि इस वेक्टर के प्रति अपने ग्राहकों की संवेदनशीलता का सही परीक्षण किया जा सके।

Vishing

2015 में, विशिंग शब्द को ऑक्सफोर्ड इंग्लिश डिक्शनरी में एक शब्द के रूप में दर्ज किया गया था । मैंने इस शब्द की लोकप्रियता की जिम्मेदारी लेने की कोशिश की, लेकिन किसी ने मुझ पर विश्वास नहीं किया। (मैं आंशिक रूप से मजाक कर रहा हूँ।)

विशिंग वॉयस फिशिंग का मिश्रण है , जो फोन पर फिशिंग है। यह सदिश अभी कुछ साल पहले की तुलना में कहीं अधिक सामान्य है, और मेरा सिद्धांत है कि इसकी लोकप्रियता इसलिए है क्योंकि यह इतना प्रभावी हमला है।

यहाँ कुछ कारण दिए गए हैं कि मैं पेंटेस्ट के लिए विशिंग का उपयोग करना क्यों चुनूँगा:

- क्रेडेंशियल कटाई
- ओसिंट
- पूर्ण समझौता

Machine Translated by Google

मैं इनमें से प्रत्येक पर चर्चा करूंगा ताकि आपके पास एक स्पष्ट तस्वीर हो कि वे कैसे भिन्न हैं।

क्रेडेंशियल हार्वेस्टिंग

कई बार पछतावे में, मेरी टीम और मेरे पास समझौते के लिए तकनीकी योजनाएँ होती हैं, लेकिन हम यह देखने के लिए विशिंग या फ़िशिंग करने का प्रयास करते हैं कि क्या हम ऐसे प्रमाण प्राप्त कर सकते हैं जो हमें नेटवर्क में एक आसान रास्ता प्रदान करेगा।

एक मामले में, OSINT ऑनलाइन करने के बाद, मेरे पास 10 से 15 नंबर थे जिन्हें मैं क्रेडेंशियल हार्वेस्टिंग के लिए उपयोग करने का प्रयास करना चाहता था। मैंने अपना बहाना किसी अन्य OSINT के आधार पर विकसित किया। मैंने पाया कि लक्षित कंपनी एक ऑपरेटिंग सिस्टम से दूसरे ऑपरेटिंग सिस्टम में जाने के प्रबंधन के लिए एक तृतीय-पक्ष आउटसोर्स आईटी कंपनी का उपयोग कर रही थी। यह एक बड़े पैमाने पर अपग्रेड था, और इसमें न केवल ओएस बल्कि अन्य सभी सॉफ़्टवेयर शामिल थे, जिन पर वे निर्भर थे, जिन्हें इसके साथ अपडेट करने की आवश्यकता होगी।

मेरा बहाना यह था कि मैं पॉल था, सिक्योर आईटी (इस पुस्तक के लिए एक पूरी तरह से बना-बनाया नाम) से, और मैं कंपनी के कर्मचारी अपग्रेड स्थिति की जांच करना चाहता था क्योंकि हम उनकी मशीनों से यातायात के साथ कुछ समस्याएं देख रहे थे। यह इस प्रकार था:

लक्ष्य: सुप्रभात। यह स्टीव है। मैं आपकी कैसे मदद कर सकता हूँ?

मैं: अरे, स्टीव। यह सिक्योर आईटी से पॉल है। मैं लक्ष्य करना चाहता था: [व्यवधान]: ओह, तुम लोग! ⋯

क्या आप जानते हैं कि मुझे कितना काम करना है? और आपका नया फैंसी अपग्रेड मेरे जीवन को खराब कर रहा है!

मैं: मैं समझता हूँ, स्टीव। इसलिए मैंने फोन किया। हमने देखा कि एक गुच्छा था आपके आईपी पते से आने वाले विकृत पैकेटों की संख्या, और मुझे लगता है कि स्टैक ओवरफ्लो के कारण यह डीएनएस विषाक्तता की समस्या हो सकती है। [मेरी आवाज अंत में फँस गई क्योंकि मैंने प्रार्थना की कि वह गैर-तकनीकी था।]

लक्ष्य: मेरा कंप्यूटर ज़हर है? आप किस जीवित नरक की बात कर रहे हैं, पॉल?

मैं: मुझे क्षमा करें। मैं ऐसा करता हूं - बस सभी तकनीकी शब्दजाल को हटा दें। मैं वास्तव में माफी चाहता हूँ। इसका अर्थ यह है कि स्थापना के दौरान, कोई समस्या हो सकती है जो आपके धीमेपन का कारण बन रही है। यह देखने के लिए कि क्या हम इसे ठीक कर सकते हैं, मैं आपको कुछ चरणों में ले जा सकता हूं। क्या आप ऐसा करना चाहते हैं?

लक्ष्य: सुनो, पॉल। मैं चाहूंगा कि आप इसे ठीक करने के लिए यहां एक प्रतिनिधि भेजें- मैं वास्तव में आपके द्वारा कही गई सभी बातों को नहीं समझता।

मैं: मैं समझ गया स्टीव। मेरे पास कम से कम चार या के लिए भेजने के लिए कोई प्रतिनिधि उपलब्ध नहीं है पांच दिन। लेकिन एक और विकल्प है जहां मैं दूर से ही आपकी मदद कर सकता हूं। अगर

Machine Translated by Google

पांच दिन। लेकिन एक और विकल्प है जहां मैं दूर से ही आपकी मदद कर सकता हूं। यदि आप चाहें तो मैं लॉग इन कर सकता हूं और इसे दूरस्थ रूप से ठीक कर सकता हूं।

लक्ष्य: ज़रूर, अगर आप इस मशीन को फिर से काम कर सकते हैं, तो मैं इसके लिए तैयार हूँ। आपको किस चीज़ की जरूरत है?

मैं: मैं लॉग इन करने और समायोजन करने के लिए पूरी तरह से तैयार हूं—मुझे बस आपका उपयोगकर्ता नाम और वह पासवर्ड प्राप्त करने की आवश्यकता है जिसका उपयोग आप अपनी मशीन में लॉग इन करने के लिए करते हैं।

लक्ष्य: [बिना किसी हिचकिचाहट के]: एसमेकर, और कैपिटल एस और एम को मत भूलना। मेरा पासवर्ड अच्छा है, इसलिए इसे चोरी न करें: क्रिकी99।

और उसके साथ, मेरे पास राज्य की कुंजियाँ थीं।

जब क्रेडेंशियल हार्वेस्टिंग की बात आती है, तो मुझे लगता है कि काम आसान है अगर मुझे कुछ OSINT मिल जाए जो मुझे लक्ष्य के लिए प्रासंगिक और वास्तविक कुछ के विवरण का उपयोग करके एक विश्वसनीय बहाना बनाने में मदद करता है। इसके अलावा, डोमेन क्रेडेंशियल्स की इच्छा के अलावा, मैंने वीपीएन, ईमेल, सुरक्षित स्टोरेज, विशिष्ट डेटाबेस और यहां तक कि डोर कोड के लिए भी क्रेडेंशियल्स मांगे हैं।

OSINT के लिए इच्छुक

कभी-कभी, किसी हमले के दौरान, मेरे पास हमले को पूरा करने के लिए पर्याप्त विवरण नहीं होते हैं या मैं हमले से पहले कुछ विवरणों को सत्यापित करना चाहता हूं। एक मामले में, मैंने एक लक्ष्य के लिए एक स्पीयर फिश और विशिंग हमले की योजना बनाई थी, लेकिन हमने कई फोन नंबर और ईमेल पते खोजे थे जो उसके हो सकते हैं।

हमने यह निर्धारित करने के लिए एक त्वरित बहाना विकसित किया कि कौन सी संख्या वास्तविक है। हमने पाया कि लक्ष्य ने कनाडा और लंदन के बीच अक्सर यात्रा की। हमने लंदन में एक हिल्टन होटल के नंबर का पता लगाया और उस होटल के रूप में धोखा दिया और फिर एक-एक करके लक्ष्य के लिए हमारे पास मौजूद नंबरों को कॉल किया।

लक्ष्य: हैलो?

मैं: हैलो, क्या यह मिस्टर अल्फ्रेड गेनेस हैं?

लक्ष्य: उम, हाँ। यह कौन है?

मैं: मुझे क्षमा करें। यह लंदन के हिल्टन का पॉल है। हमारे साथ हाल ही में रहने के लिए मैं आपको धन्यवाद देने के लिए एक मिनट का समय लेना चाहता हूं। हमारे पास आपके ठहरने के बारे में एक संक्षिप्त सर्वेक्षण है यदि आपके पास केवल 30 सेकंड हैं...।

लक्ष्य: रहो? तुम किस बारे में बात कर रहे हो? मैं कुछ महीनों से लंदन के हिल्टन में नहीं रुका हूं। आपको यह नंबर कैसे मिला?

मैं: सर, मुझे भ्रम के लिए बहुत खेद है। यह अल्फ़्रेड गेंस फ़ोन नंबर 846-555-1212 है, ठीक है?

लक्ष्य: हाँ, यह सही है, लेकिन मेरे हाल के लिए आपके पास गलत रिकॉर्ड हो सकता है रहता है।

Machine Translated by Google

रहता है।

मैं: ठीक है, क्या यह ठीक होगा अगर मैं आपको चालान ईमेल कर दूं और आप मुझे बताएं कि क्या वह आप हैं?

लक्ष्य: ज़रूर आप कर सकते हैं।

मैं: बहुत बढ़िया। क्या मैं उसे a.gaines@hmail.com पर भेज सकता हूँ?

लक्ष्य: उम, ठीक है, मैं अपने अन्य ईमेल पते का उपयोग करूंगा। वह एक है जिसे मैं अक्सर नहीं देखता। इसे gayesat@gmail.com पर भेजें ।

मैं: ठीक है, कोई बात नहीं सर। हम उसे तुरंत बाहर भेज देंगे।

इसने हमें फोन नंबर, ईमेल पता, और एक स्पष्ट वेक्टर की पुष्टि की कि लक्ष्य इस आकर्षक कॉल के लिए धन्यवाद के लिए गिर जाएगा।

मेरी टीम और मैंने कई बार इस तकनीक का उपयोग डेटा को सत्यापित करने और इंटेल के नए टुकड़ों को उजागर करने के लिए किया है। मुझे इच्छा का यह रूप बहुत प्रभावी लगता है क्योंकि लक्ष्य को मदद करने या न करने का निर्णय लेने के लिए ज्यादा समय नहीं दिया जाता है।
साथ ही, अधिकांश कंपनियों ने इस सदिश पर अपनी आबादी को ठीक से शिक्षित नहीं किया है। यह संयोजन कंपनियों के लिए एक बड़ा जोखिम पैदा करता है।

पूर्ण समझौता की कामना केवल इच्छा का उपयोग करके पूर्ण

समझौता करना संभव है। सिद्धांत समान रहते हैं, और सही बहाने और सहायक साक्ष्य के साथ, एक पेशेवर एसई आसानी से सबसे संवेदनशील विवरण भी प्राप्त कर सकता है।

एक मामले में, मेरी टीम और मुझे हमारे वेक्टर के रूप में विशिंग का उपयोग करके एक बड़े वित्तीय संस्थान का परीक्षण करने का काम सौंपा गया था। लक्ष्य यह देखने के लिए सी-स्तर के कर्मचारियों के रूप में कॉल करना था कि क्या हम उनके उपयोगकर्ता नाम और पासवर्ड या उनके सिस्टम या डेटा के किसी अन्य हिस्से तक पहुंच प्राप्त कर सकते हैं।

हमारा बहाना एक महिला कार्यकारी होने जा रहा था जो अपने हनीमून के लिए हवाई यात्रा कर रही थी और जब वह हवाई अड्डे पर थी, तो उसके बॉस ने फोन किया और कहा कि उसे वह रिपोर्ट नहीं मिली जो सोमवार की बैठक के लिए आवश्यक थी । वह जानती थी कि

यह उसके डेस्कटॉप पर है लेकिन रिमोट एक्सेस के लिए लॉगिन भूल गई थी।

हमने "हवाई अड्डे की पृष्ठभूमि शोर" नामक एक YouTube क्लिप लोड की और कॉल शुरू की। मैं मूक साथी के रूप में त्वरित विचार या विचार प्रदान करने के समर्थन के रूप में, मौन में सुन रहा था। यह इस प्रकार था:

लक्ष्य: समर्थन। मैं आपकी कैसे मदद कर सकता हूँ?

एसई एजेंट: [उसकी आवाज में भारी आह और तनाव]: क्या आप मुझे ठीक से सुन सकते हैं? इस एयरपोर्ट में शोर इतना तेज है।

हाय, हाँ, यह जोर से है, लेकिन आप साफ आ रहे हैं। मैं किससे बात कर रहा हूं

Machine Translated by Google

लक्ष्य: हाय, हाँ, यह जोर से है, लेकिन आप स्पष्ट आ रहे हैं। मैं किससे बात कर रहा हूं आज?

एसई एजेंट: ओह माय, आई एम सो सॉरी। [एक और आह] यह जेनिफर टिली, वित्त की एसवीपी हैं। मैं अपने हनीमून के लिए हवाई जा रहा हूं, और मेरे प्रत्यक्ष ने मुझे यह कहने के लिए बुलाया कि नवीनतम बजट रिपोर्ट निर्देशिका से गायब है। उसे सोमवार की बैठक के लिए इसकी आवश्यकता है, और मुझे लॉग इन करने और उसे प्राप्त करने की आवश्यकता है, लेकिन मैं अपना लॉगिन भूल गया।

लक्ष्य: ठीक है। आइए देखें कि क्या मैं आपकी मदद कर सकता हूं। सबसे पहले, मुझे आपकी पहचान सत्यापित करनी होगी। लेकिन इससे पहले, मैं आपकी शादी की बधाई देता हूं, और मुझे उम्मीद है कि हवाई में आपका समय अच्छा बीतेगा।

एसई एजेंट: बहुत-बहुत धन्यवाद। मैं बहुत उत्साहित हूं। यह मेरा पहली बार हवाई में है, और मुझे अपने सबसे अच्छे दोस्त और नए पति के साथ जाना है।

लक्ष्य: आपका भला हो। लोगों की इस तरह की बातें सुनकर मेरा दिल खुश हो जाता है। सुश्री टिली, क्या मुझे आपका आईडी नंबर मिल सकता है, कृपया?

एसई एजेंट: तुम्हें पता है कि पागलपन क्या है? चूंकि मुझे वादा किया गया था कि दो सप्ताह तक कोई काम नहीं होगा, इसलिए मैं अपना कोई लैपटॉप या आईडी अपने साथ नहीं लाया। मुझे अपना खुद का जन्मदिन आधे समय याद नहीं रहता, इसलिए मुझे नहीं लगता कि मुझे अपना आईडी बिल्कुल याद रहेगा।

लक्ष्य: [मददगार बनने की कोशिश कर रहा है]: ठीक है, अगर आप कोशिश करते हैं तो हो सकता है। यह 17 से शुरू होता है— आपको केवल पाँच और अंक याद रखने की आवश्यकता है। [बुद्धि का यह टुकड़ा बहुत महत्वपूर्ण था।]

एसई एजेंट: मैं वास्तव में एक खाली चित्र बना रहा हूँ। मुझे नहीं पता कि क्या मुझे 98231 जैसा कुछ याद आ रहा है?

लक्ष्य: ठीक है, संख्या में एक नौ और एक आठ है, लेकिन, चलो कुछ और कोशिश करते हैं। क्या आप मुझे अपने प्रबंधक का नाम बता सकते हैं?

एसई एजेंट: ज़रूर, यह माइक फेयरली है।

लक्ष्य: ठीक है, बढ़िया। और क्या आप अपने ईमेल की पुष्टि कर सकते हैं?

एसई एजेंट: j.tilly@companyname.com लक्ष्य: ____

बिल्कुल सही। ठीक है, तो यहाँ मैं क्या कर सकता हूँ, मैं आपका पासवर्ड रीसेट कर सकता हूँ और इसे आपको अपने मोबाइल डिवाइस पर भेज सकते हैं; तब आप लॉग इन कर सकते हैं और उस रिपोर्ट को प्राप्त कर सकते हैं। मुझे बस करने दो... [पृष्ठभूमि में टाइप करने और क्लिक करने की आवाज] सुश्री टिली, मुझे खेद है, लेकिन मुझे नहीं लगता कि आपके पास अभी तक रिमोट एक्सेस स्थापित है। तो अगर मैं इसे रीसेट करता हूं, तो भी आप अंदर नहीं जा पाएंगे।

एसई एजेंट: अरे नहीं। यह बहुत ही भयानक है। मैं दो सप्ताह के लिए जा रहा हूँ, और

Machine Translated by Google

मेरी उड़ान केवल 30 मिनट के अंदर बोर्ड करती है। हम यह कैसे तय कर सकते हैं?
कृपया मेरी मदद करें! [उसकी आवाज़ में उच्च चिंता के साथ आँसू के पास लग रहा है]

मैंने उसे सुझाव देने के लिए एसई एजेंट को एक संदेश टाइप किया था कि हमें यह देखने की जरूरत है कि क्या हम उसकी मशीन पर हमारे लिए रिमोट एक्सेस स्थापित करने का लक्ष्य प्राप्त कर सकते हैं और बातचीत जारी रहने पर हमें एक बार का कोड दे सकते हैं:

लक्ष्य: ठीक है, हम रिमोट एक्सेस को स्थापित करने के लिए अनुरोध कर सकते हैं, लेकिन इसमें कुछ घंटे या कल तक का समय लग सकता है।

एसई एजेंट: तुम बहुत दयालु हो, और अभी, मेरे पति बहुत खुश नहीं हैं।
माना जाता है कि हम साथ में लाउंज में बैठकर कुछ शैम्पेन साझा कर रहे हैं, और मैं इस काम के मुद्दे से निपटने की कोशिश कर रहा हूं। क्या कोई तरीका है जिससे हम इसे जल्दी कर सकते हैं?

लक्ष्य: आप जानते हैं क्या, सुश्री जेनिफर? आप एक अद्भुत होने जा रहे हैं
हनीमून; देखते हैं क्या किया जा सकता है। अगर मैं तुम्हें कुछ मिनटों के लिए होल्ड पर रख दूं तो क्या तुम ठीक हो जाओगे?

एसई एजेंट: ज़रूर, अभी बहुत लंबा नहीं है। हम जल्द ही बोर्ड करने वाले हैं।

इसके साथ, हम पृष्ठभूमि में लक्ष्य को उसकी सहकर्मी से यह कहते हुए सुन सकते थे: “यह बेचारी औरत अपने हनीमून पर जा रही है; हमें उसे उसकी मशीन पर लाने में मदद करने की जरूरत है। मुझे यकीन है कि हम यह तेजी से कर सकते हैं, है ना?"

हम वास्तव में दूसरे व्यक्ति की टिप्पणी नहीं सुन सके, लेकिन हमें समझ में आया कि हर कोई वास्तव में जेनिफर की मदद करने के लिए एकजुट हो रहा था। कुछ मिनट बाद, एसई एजेंट के साथ कॉल पर वापस आने से पहले लक्ष्य ने एक और कॉल करने के लिए फोन को होल्ड पर रख दिया:

लक्ष्य: सुश्री टिली, ठीक है, मेरे पास आपके लिए एक शादी का उपहार है - एक एजेंट है
आपके लिए अभी रिमोट एक्सेस इंस्टॉल कर रहा है। बस 10 और मिनट में, हम आपको मशीन पर ले आएंगे।

एसई एजेंट: आप सबसे अद्भुत व्यक्ति हैं जिनसे मैं मिला हूं! मेरे पति करेंगे
बहुत खुश रहो, और यह सबसे अच्छा उपहार है! धन्यवाद!

लक्ष्य: जब मुझे एजेंट से सूचना मिलती है, तो मैं आपको एक बार कोड भेजूंगा, और फिर आप पहुंच प्राप्त कर सकते हैं।

एसई एजेंट: ओह, मैं ऐसा नहीं कर सकता। मैं अपने काम का फोन अपने साथ नहीं लाया, इसलिए मैं नहीं लाऊंगा
उस एसएमएस की जांच कर सकेंगे।

लक्ष्य: ओह, नहीं, सुश्री टिली। हम इस हिस्से को पार नहीं कर सकते हैं। मुझे नहीं पता क्या
ऐसा करने के लिए।

एसई एजेंट: यह बहुत ही भयानक है! यह मुझे इतना गूंगा होने का सबक सिखाएगा। मैं

Machine Translated by Google

मेरा फोन लाना चाहिए था। अब मुझे यह उड़ान रद्द करनी होगी और अपनी यात्रा में देरी करनी होगी। ठीक है, यह दुखद है, लेकिन आप वास्तव में अद्भुत और मददगार रहे हैं। आपका बहुत-बहुत धन्यवाद।

लक्ष्य: नहीं! हम आपको आपके हनीमून की याद नहीं दिलाएंगे; जो कि नहीं स्वीकार्य ... [बहुत कम कानाफूसी में] सुनो, मैं तुम्हारे फोन को कोड भेजूंगा; फिर जब इसे जारी किया जाएगा, मैं आपको फोन पर पासवर्ड दूंगा, ठीक है?

एसई एजेंट: क्या आप मेरे लिए ऐसा करेंगे? मैं रो सकता हूँ।

लक्ष्य: अब, इनमें से कोई नहीं। हमें आपको उस विमान पर बिठाना है, काम के बारे में बिल्कुल भी नहीं सोचना है।

इसके साथ, हमारे पास रिमोट एक्सेस, एक पासवर्ड और अगर हम चाहें तो पूरे संस्थान से समझौता करने की क्षमता थी।

प्रो टिप

आप देख सकते हैं कि मैं भावनात्मक बहानों के साथ जाता हूं जो लक्ष्य को "बचाने" या "मदद" करने की क्षमता प्रदान कर सकता है। इसके पीछे एक विज्ञान है। किसी को उस भूमिका के साथ आप पर भरोसा करने की क्षमता देना दो लोगों के बीच एक बहुत मजबूत बंधन बनाता है। यह ऑक्सीटोसिन जारी करता है, और फिर वह बंधन लक्ष्य को आपकी मदद करने की उनकी इच्छा के अनुरूप होना चाहता है, चाहे वह निर्णय कितना भी असुरक्षित क्यों न हो।

पूर्ण समझौते के लिए विशिंग का उपयोग करने से पेंटेस्टर का काम बहुत आसान हो सकता है। कई बार, यह समझना महत्वपूर्ण है कि अधिक से अधिक विस्तृत बहानों पर जाने से पहले समझौता करने की इच्छा के लिए OSINT विशिंग के साथ शुरुआत करने की आवश्यकता हो सकती है।

विशिंग सारांश विशिंग एक शक्तिशाली

वेक्टर है जो गलत हाथों में विनाशकारी हो सकता है। क्योंकि इसका उपयोग सोशल इंजीनियरिंग हमले के लगभग हर पहलू के लिए किया जा सकता है, यह एक शक्तिशाली हथियार है।

एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के लिए, यदि आप सफल होना चाहते हैं तो फोन से डरना नहीं चाहिए। इसे अपनाना सीखें, भले ही यह संचार का आपका पसंदीदा तरीका न हो। फोन पर कौशल होना और तालमेल बनाना सीखना, लाभ

Machine Translated by Google

संचार की। फोन पर कौशल होना और तालमेल बनाना सीखना, विश्वास हासिल करना और फिर अपने लक्ष्य को देखे बिना जानकारी प्राप्त करना आपको अधिक सफल बनाता है।

स्मिशिंग

यह एक छोटा खंड है क्योंकि हमलावरों या पेशेवर सामाजिक इंजीनियरों द्वारा स्मिशिंग का व्यापक रूप से उपयोग नहीं किया जाता है। 2017 में, वेल्स फ़ार्गो का उल्लंघन किया गया था, और उस उल्लंघन के बाद, हमने बड़ी संख्या में एसएमआईशिंग हमले देखे। उनमें से कई चित्र 9-2 में आप जो देखते हैं उससे बहुत अधिक दिखते हैं। अधिकांश SMiShing संदेश सरल होते हैं, लेकिन वे प्रभावी होते हैं और आम तौर पर मोबाइल डिवाइस पर मैलवेयर लोड करने या क्रेडेंशियल्स चुराने के लिए तैयार होते हैं।

चित्र 9-2 उल्लंघन के बाद एक लोकप्रिय स्मिशिंग संदेश

पिछले दो वर्षों में, पीड़ित के डिवाइस तक पहुंच प्राप्त करने की उम्मीद में मोबाइल ऑपरेटिंग सिस्टम मैलवेयर और अन्य हमलों का लक्ष्य रहा है।
कंपनियों द्वारा BYOD (ब्रिंग योर ओन डिवाइस) को भी अनुमति देने के कदम के साथ, हमने मोबाइल डिवाइस उल्लंघनों में भी वृद्धि देखी है। मोबाइल उल्लंघन, जो ईमेल पढ़ने, कैमरे या माइक्रोफ़ोन को दूरस्थ रूप से चालू करने, और मोबाइल डिवाइस को रिमोट एक्सेस प्वाइंट के रूप में उपयोग करने जैसी चीजें करते हैं, कई संगठनों का डर रहा है।

इस कारण से, एक सामाजिक इंजीनियर के लिए यह समझना महत्वपूर्ण है कि अपने अभ्यास में एसएमआईशिंग का उपयोग कैसे करें। यहाँ कुछ नियम दिए गए हैं जो एसएमआईशिंग को फ़िशिंग से बहुत अलग बनाते हैं:

संक्षिप्तता महत्वपूर्ण है। एक SMiSh को छोटा और प्यारा होना चाहिए—कोई बिल्ड अप नहीं, कोई ओपनर और करीब नहीं, बस तथ्य और एक लिंक।

कड़ियाँ। मेरी राय में, समान दिखने वाले डोमेन का होना हमेशा बेहतर होता है

Machine Translated by Google

आपके द्वारा शुरू किए जा रहे हमले के लिए, लेकिन अगर यह संभव नहीं है, तो ईमेल की तुलना में एसएमएस में छोटे URL अधिक स्वीकार्य हैं। किसी मोबाइल डिवाइस पर किसी लिंक की जांच के लिए होवर करना लगभग असंभव है, इसलिए खराब लिंक देखने के लिए उपयोगकर्ता को उन्नत प्रशिक्षण की आवश्यकता होती है।

कंजूसी मत करो। यदि आप क्रेडेंशियल हार्वेस्टिंग के लिए प्रयास कर रहे हैं, तो यह न सोचें कि आपको वैध दिखने के लिए ब्रांडिंग या वेब पेज की आवश्यकता नहीं है क्योंकि लक्ष्य मोबाइल डिवाइस का उपयोग कर रहा है। यह सुनिश्चित करने के लिए कि आप पूरी तरह से लक्ष्यों का परीक्षण कर रहे हैं, सब कुछ वास्तविक दिखने के लिए समय व्यतीत करना सुनिश्चित करें।

इसे बहुत अधिक चरण न बनाएं। लक्ष्य एक मोबाइल डिवाइस पर है, इसलिए यदि तीन या अधिक चरण हैं, तो आप अपने दर्शकों को खो देंगे, और वे जारी रखने के लिए प्रेरित नहीं होंगे।

जैसा कि हम BYOD और घर-आधारित कर्मचारियों की वृद्धि देखते हैं, पेशेवर सामाजिक इंजीनियर के लिए यह और भी महत्वपूर्ण हो जाएगा कि वे इस वेक्टर को समझें और इसके साथ जनसंख्या का परीक्षण कैसे करें।

मोबाइल फोन यहां रहने के लिए हैं, और वे हमारे मोबाइल कार्य जीवन के हिस्से के रूप में अधिक से अधिक आकर्षक और एकीकृत होते जा रहे हैं। इससे हमारे ग्राहकों के लिए हमलों का पता लगाना और भी कठिन हो जाएगा।

वेष बदलने का कार्य

प्रतिरूपण सबसे खतरनाक वैक्टरों में से एक है, लेकिन यह एसई एजेंटों के लिए रोजगार के लिए सबसे जोखिम भरा भी है। इसलिए, यह चार में से सबसे कम इस्तेमाल किया जाने वाला वेक्टर है। प्रतिरूपण लक्ष्य कंपनी के एक कर्मचारी या प्राधिकरण में किसी व्यक्ति का भौतिक प्रतिरूपण है जिस पर भरोसा किया जा सकता है (कानून प्रवर्तन, उपयोगिता कार्यकर्ता, और इसी तरह)।

मेरे और मेरी टीम के लिए, ग्राहकों की मदद करने के लिए प्रतिरूपण सबसे मजेदार वेक्टर है, लेकिन हमारे लिए जोखिम काफी कम है। एक वास्तविक हमले के साथ, प्रतिरूपण का काफी बड़ा जोखिम होता है, और इसका मतलब है कि इसके लिए सबसे अधिक योजना की आवश्यकता होती है। हमारे पेन्टेस्ट में, हमारे पास "जेल से मुक्त पत्र" है, जिसका अर्थ है कि हम वास्तव में अपने कारनामों के लिए परेशानी में नहीं पड़ सकते हैं, जबकि असली बुरे लोग पकड़े जाने पर बहुत समय जेल में बिताते हैं।

प्रतिरूपण एसई वैक्टर वी.एस. लाल टीमिंग

Machine Translated by Google

मिलकर

एक लाल दल आम तौर पर रात में जाता है (हालांकि यह किसी भी समय हो सकता है) और भौतिक सुरक्षा को भंग करने की कोशिश पर ध्यान केंद्रित करता है - लिफ्ट, ताले, सुरक्षा कैमरे, और इसी तरह। एक प्रतिरूपण एसई वेक्टर भौतिक सुरक्षा के लोगों के हिस्से पर केंद्रित है। इसलिए, ताला खोलने के बजाय, हम चाबी वाले व्यक्ति को हमें अंदर जाने के लिए राजी कर रहे हैं। उस दरवाजे को चमकाने के बजाय, हम किसी को बैज के साथ ला रहे हैं जो हमें अंदर जाने दे। एक लाल टीम सुरक्षा हार्डवेयर पर केंद्रित है, जबकि एसई से प्रतिरूपण लोगों पर केंद्रित है।

एक प्रतिरूपण पेंटेस्ट की योजना बनाना एक सोशल इंजीनियरिंग पेंटर

को यह ध्यान रखना होगा कि जब प्रतिरूपण वेक्टर की बात आती है तो लक्ष्य की सभी इंद्रियां लगी रहती हैं। जबकि फ़िशिंग में केवल दृष्टि शामिल होती है और विशिंग में केवल सुनना शामिल होता है, प्रतिरूपण को लगभग सभी इंद्रियों को संबोधित करने की आवश्यकता होती है (हालांकि इसमें बहुत अधिक स्वाद शामिल नहीं हो सकता है)।

इस कारण से, यह महत्वपूर्ण है कि पंचेक्ष के सिद्धांतों की पूरी तरह से योजना बनाई जाए, जैसा कि निम्नलिखित उपखंडों में बताया गया है।

जानकारी सभा

सूचना एकत्र करना भौतिक ऑनसाइट प्रतिरूपण मूल्यांकन का एक महत्वपूर्ण हिस्सा है। मैं अक्सर छात्रों से मुझे एक बहाना देने के लिए कहता हूँ जो प्रवेश की गारंटी देगा।
इस पर कुछ क्षण के लिए विचार करें। आप एक विचार है?

छात्र अक्सर यूपीएस डिलीवरी जैसी कोई चीज सुझाते हैं। मेरे अनुवर्ती प्रश्न उन्हें उनके प्रारंभिक वक्तव्य के माध्यम से सोचने में मदद करते हैं: "ठीक है, बढ़िया-लेकिन फिर क्या?
आप में से कितने लोगों ने यूपीएस डिलीवरी बॉय को बिल्डिंग में घूमते देखा है? वे आमतौर पर फ्रंट डेस्क या मेलरूम से आगे नहीं बढ़ते हैं।

प्रतिरूपण के लिए एक प्रशंसनीय बहाना विकसित करने के लिए OSINT आवश्यक है। मेरी एक नौकरी पर, मुझे पता चला कि स्थानीय निर्माण मकड़ियों का कारण बन रहा था जो आमतौर पर वसंत में थोड़ा जल्दी बाहर आ जाते हैं। यह इतना परेशान करने वाला था, इसने स्थानीय समाचार बना दिया। मेरा बहाना मकड़ी के संक्रमण के लिए छिड़काव था, और इसने आश्चर्यजनक रूप से अच्छा काम किया।

बहाना विकास

जब मैंने सूचना एकत्र करने की बात की, तो मैं बहाने विकास को छूता हूं, लेकिन

Machine Translated by Google

OSINT करने से पहले अपने बहाने की योजना बनाने की गलती न करें ।
साथ ही, अपना बहाना चुनने के बाद, आपको कुछ अन्य बातों पर विचार करने की आवश्यकता है: कपड़े, उपकरण, आपका रूप, इत्यादि। इसके अलावा, इस बात पर विचार करें कि क्या प्रॉप्स को नया या इस्तेमाल किया हुआ दिखना चाहिए। आपको उन सभी बातों के बारे में सोचना होगा जो बहाने को विश्वसनीय बनाती हैं। अपने ठिकानों को कवर करें।

हाल ही में, मैं अपने एक कर्मचारी के साथ कुछ बैंकों में जा रहा था, और OSINT करके मुझे पता चला कि बैंक ने अभी-अभी PCI अनुपालन परीक्षण पूरा किया है। हमें उस कंपनी का नाम मिला जिसने परीक्षण किया था, इसलिए हम पूरी तरह से कपड़े पहने, बैज लगाए हुए और PCI अनुपालन कंपनी के रूप में आए। इससे हम बिना किसी समस्या के सीधे एटीएम परीक्षण केंद्र में पहुंच गए। वहां से, हम दो अलग-अलग कंप्यूटरों में थे, यहां तक कि क्यूब में अन्य कर्मचारियों की साख भी प्राप्त कर रहे थे।

जब एक प्रबंधक ने संपर्क किया और पूछा कि हमारा आंतरिक संपर्क कौन है, तो हमारे पास कोई नाम नहीं था। यह मेरी ओर से एक चूक थी, और यह एक असफलता थी जिसके कारण हम पकड़े गए। हां, आप यह तर्क दे सकते हैं कि इस समय तक, हमने नेटवर्क से समझौता कर लिया था और कई कंप्यूटरों तक पहुंच के साथ एटीएम परीक्षण केंद्र में करीब 30 मिनट का समय था, लेकिन उस डेटा का एक टुकड़ा हमें बचा सकता था और हमें अधिक समय दे सकता था।

हमले की योजना और प्रदर्शन

एक बार आपके पास बहाना हो जाने के बाद, आपको यह समझने की आवश्यकता है कि जब आप भवन में प्रवेश करते हैं तो लक्ष्य क्या होते हैं। इसे कहने का दूसरा तरीका यह है कि आपको यह जानने की आवश्यकता है कि आप क्या नहीं कर सकते। क्या आपको रिमोट शेल प्राप्त करने की अनुमति है? क्या आपको सर्वर से समझौता करने की अनुमति है? क्या आपको भवन से उपकरण लेने की अनुमति है? यह भयानक धारणा न बनाएं कि सिर्फ इसलिए कि आपको एक बुरे आदमी की भूमिका निभाने के लिए काम पर रखा गया था, आपके पास वह सब कुछ करने के लिए स्वतंत्र है जो वे करेंगे। यह एक बहुत बुरी धारणा होगी।

योजना बनाएं कि हमला शुरू से आखिर तक कैसा दिखना चाहिए, और फिर सुनिश्चित करें कि आपके पास उपकरण हैं और उन लक्ष्यों को पूरा करने के लिए परीक्षण किया गया है।

एक बार योजना पूरी हो जाने के बाद, सुनिश्चित करें कि आपका GOOJFL ("जेल से मुक्त हो जाओ" पत्र) में वह सब शामिल है जो आप करना चाहते हैं, और यदि यह सब कुछ कवर नहीं करता है, तो इसे शामिल करें।

उत्तम अभ्यास परिपूर्ण बनाते हैं।

रिपोर्टिंग याद रखें,

जुड़ाव का सबसे महत्वपूर्ण हिस्सा क्लाइंट को बता रहा है कि आपने क्या किया, कैसे और आगे क्या करने की जरूरत है। शुरू करने से पहले, सुनिश्चित करें

Machine Translated by Google

आपने किया, कैसे और आगे क्या करने की जरूरत है। शुरू करने से पहले, सुनिश्चित करें कि आपके पास ऑडियो और वीडियो रिकॉर्ड करने की अनुमति है। या यदि आपके पास यह अनुमति नहीं है, तो पता लगाएं कि आप कैसे सुनिश्चित करेंगे कि आप रिपोर्ट के लिए पूरी कहानी कैप्चर करें।

मेरे लिए इस तरह के हमले की कहानी बताना जरूरी है। मैं चाहता हूं कि ग्राहक ऐसा महसूस करें कि वे पूरे हमले को देख, सुन और महसूस कर सकते हैं और यह समझ सकते हैं कि क्या काम किया और क्या नहीं। मुझे उनकी सफलताओं के लिए प्रशंसा से भरपूर होना और मेरे लिए वास्तविक तथ्य बहुत फायदेमंद लगता है।

रिपोर्ट में मेरा लक्ष्य "इसे पढ़ने के बाद बेहतर महसूस करना छोड़ना" है। ऐसा करने के लिए, मैं शर्मनाक या अत्यधिक भड़कीला या बिल्कुल भी अपमानजनक नहीं हो सकता।

यहां बताए गए सिद्धांत अब तक आपकी भौतिक ऑनसाइट व्यस्तताओं में आपकी मदद करेंगे। मुझे लगता है कि नौकरी के इस हिस्से में बहुत अधिक योजना बनाने की जरूरत है।
फिर भी, रिपोर्ट में शामिल करने के लिए जानकारी पर कुछ और प्रश्न हो सकते हैं। कुछ संवेदनशील डेटा को संभालने के बारे में मेरे विचार निम्नलिखित हैं।

रिकॉर्डिंग की वैधता याद रखें, मैं वकील नहीं हूं, और

मैं जो कुछ भी कहता हूं उसे कानूनी सलाह के रूप में नहीं लिया जाना चाहिए। इन चीजों को चलाने के लिए आपके पास निश्चित रूप से एक वकील होना चाहिए।

मेरी कंपनी की व्यस्तताओं के लिए, हम निम्नलिखित कार्य करते हैं:

- नौकरी से पहले ऑडियो और वीडियो रिकॉर्डिंग के लिए राज्य और/या देश के कानूनों पर शोध करें।

- दोनों को रिकॉर्ड करने के लिए क्लाइंट से लिखित में अनुमति प्राप्त करें।
- कभी, कभी, कभी, कभी, कभी (क्या मैंने कहा कभी नहीं?) बिना अनुमति के भाषण या प्रशिक्षण में इन रिकॉर्डिंग्स का उपयोग करें।

  और अगर आपको अनुमति मिल भी जाती है, तो आपको रिकॉर्डिंग को साफ करना चाहिए ताकि कुछ भी पहचानने योग्य न हो। "स्वच्छता" से मेरा मतलब है कि सभी नामों, कार्यस्थलों और किसी भी अन्य पहचान वाले शब्दों को हटा दें।

- सुनिश्चित करें कि सभी रिकॉर्डिंग क्लाइंट के पास उनकी शिक्षा के लिए जाती हैं।
- सुनिश्चित करें कि भंडारण, परिवहन और उपयोग हमेशा सुरक्षित हैं।

आप जो कर रहे हैं उसके जोखिमों को समझना महत्वपूर्ण है और यह भी जानना महत्वपूर्ण है कि आप जो एकत्र करते हैं उसका उपयोग करने की आपकी योजना कैसे है। एक जॉब में मैंने एक महिला से पास के कंप्यूटर में अपना यूजर आईडी और पासवर्ड डालने को कहा। जैसा कि वह मेरे अनुरोध का अनुपालन कर रही थी, मैंने न केवल उसका चेहरा रिकॉर्ड किया बल्कि कैमरे पर उसकी साख भी दर्ज की। उसे बचाने के लिए

Machine Translated by Google

न केवल उसका चेहरा रिकॉर्ड किया बल्कि उसकी साख को कैमरे में कैद किया। उसकी शर्मिंदगी से बचने के लिए, मैंने वीडियो से उसका चेहरा धुंधला कर दिया। बेशक, ग्राहक मुझे बता सकते थे कि वे अस्पष्ट वीडियो चाहते हैं—यह उनकी पसंद और ऐसा करने का अधिकार है। लेकिन मैंने पहले धुंधला वीडियो पेश किया, और क्लाइंट ने बहस नहीं की। यदि वीडियो का उपयोग शैक्षिक उद्देश्यों के लिए किया जाता है, तो मुझे ऐसा नहीं लगेगा कि महिला को अपनी शर्मिंदगी को हमेशा के लिए दूर करना पड़े।

स्वच्छता के विचार

नौकरी के दौरान, मैं क्लिपबोर्ड में छिपे अपने पिनहोल कैमरे का उपयोग करके सब कुछ रिकॉर्ड कर रहा था। मैं एक सर्वर कोठरी में फिसल गया क्योंकि मैं सुरक्षा से बचने की कोशिश कर रहा था, और मैं दो लोगों से मिला जो अच्छी तरह से काम कर रहे थे जो आपको नहीं लगता कि वे काम पर कर रहे होंगे। (हाँ, सेक्स, अगर आपने अभी तक इसका अनुमान नहीं लगाया है।) उस पर ठोकर खाकर मैं भूल गया कि मुझे एक सेकंड के लिए एसई होना चाहिए था।
कोठरी में मौजूद जोड़ा पागल हो गया और मुझ पर चिल्लाया, और मैं बाहर भागा। बाद में, मुझे एहसास हुआ कि उनके व्यावसायिकता की कमी के कारण मैंने लगभग 60 सेकंड का एक सेक्स टेप फिल्माया था। यह स्पष्ट रूप से ऐसा कुछ नहीं है जिसे मैं क्लाइंट को भेज सकता था, और मुझे यह सोचना था कि मैं इसे कैसे संभालना चाहता हूं।

आखिरकार मैंने फैसला किया कि कंपनी ने उन्हें, उनके नेटवर्क और उनके लोगों को सुरक्षित करने में मदद करने के लिए मुझे एक अच्छा पैसा दिया है। मैंने जो देखा वह कंपनी की नीति का उल्लंघन था और, जैसा कि मैं जानता था, हनीपॉट हो सकता था। अगर मैंने इसकी रिपोर्ट नहीं की और फिर सुना कि कंपनी का उल्लंघन किया गया है और मैं इसे रोक सकता था तो मैं कितना उत्तरदायी होगा?

प्रो टिप

जासूसी की दुनिया में, हनीपोट वह व्यक्ति होता है जो दूसरे व्यक्ति को संवेदनशील जानकारी देने के लिए बहकाने के लिए गुप्त रूप से जाता है। इसका उपयोग एक सिस्टम (कंप्यूटर) का वर्णन करने के लिए भी किया गया है जो कि पहले से न सोचे गए उपयोगकर्ताओं से विवरण एकत्र करने के लिए स्थापित किया गया है।

मैंने फैसला किया कि इस घटना की रिपोर्ट करना मेरा दायित्व है। और, हाँ, इसका परिणाम यह हुआ कि सज्जन को निकाल दिया गया। महिला को बर्खास्त क्यों नहीं किया गया? ठीक है, वह कंपनी के लिए काम नहीं करती थी - वह लड़का बाहर से किसी को सर्वर कोठरी में उन गतिविधियों में भाग लेने के लिए लाया था जिन्हें घर, होटल या कहीं भी काम के माहौल की गोपनीयता के लिए सहेजा जाना चाहिए था।

आपको तय करना होगा कि आप जो रिकॉर्ड करते हैं उसके किस हिस्से को आप सैनिटाइज़ करेंगे। जब किसी ने ऐसी कार्रवाई की है जो गैरकानूनी नहीं है, तो मैं सफाई करता हूं- अगर वे सिर्फ सामाजिक के लिए गिर गए

Machine Translated by Google

किसी ने कोई ऐसी कार्रवाई की है जो अवैध नहीं है—यदि वे सोशल इंजीनियरिंग हमले के शिकार हो गए, लेकिन वे कंपनी के नियमों के प्रति दुर्भावनापूर्ण नहीं थे। मेरा ध्यान हमेशा यह सुनिश्चित करने की कोशिश कर रहा है कि फायरिंग के बजाय शिक्षा पहला कदम है।

हालांकि, अगर मैं किसी को पोर्नोग्राफी डाउनलोड करते हुए, यौन गतिविधियों में लिप्त, चोरी करते हुए, उन डेटा तक पहुंच प्राप्त नहीं करना चाहिए, या स्वर्ग मना करता हूं, बाल शोषण के किसी भी रूप में संलग्न हूं, तो उन्हें किसी पेशेवर सामाजिक इंजीनियर से किसी दया की उम्मीद नहीं करनी चाहिए जो कोशिश कर रहा है उसके ग्राहकों की रक्षा करें।

उपकरण की खरीद

ऐसे बहुत से स्थान हैं जहाँ आप "स्पाईगियर" पा सकते हैं। अमेज़ॅन से लेकर विशेष दुकानों तक (मेरे पसंदीदा में से एक https://spyassociates.com पर ऑनलाइन है), इस प्रकार के गियर को प्राप्त करने के लिए कई स्थान हैं। ध्यान रखें कि आपको वह मिलता है जिसके लिए आप भुगतान करते हैं। $25 का पेन कैम खराब गुणवत्ता वाला और अस्थिर होगा, जबकि डीवीआर रिकॉर्डिंग क्षमता वाला $600 का बटन कैम शायद बहुत बेहतर होगा।

खरीदारी करने से पहले थोड़ा शोध करें। ऑर्डर देने से पहले मैं हमेशा निम्न कार्य करता हूं: मैं वापसी नीति की जांच करता हूं और यह सुनिश्चित करता हूं

- कि अगर यह टूट जाती है तो मुझे किसी विदेशी देश में आइटम भेजने की जरूरत नहीं है।
- मैं यह सुनिश्चित करने के लिए उत्पाद और कंपनी दोनों की समीक्षा पढ़ता हूं कि मुझे अपने हिरन के लिए सबसे अच्छा धमाका मिल रहा है।

टिप्पणी

एक अच्छा सामाजिक इंजीनियर होने के साथ-साथ फिल्मांकन के कोणों के बारे में चिंता करने के लिए पर्याप्त सहज होने में आपको कुछ समय लग सकता है। इस कारण से, मैं कोशिश करता हूं कि एक समय में कुछ कैमरे चालू रहें, ताकि मुझे कम से कम एक अच्छा कोण मिल सके।

प्रतिरूपण सारांश

सही योजना के साथ, इस जटिल सदिश के निष्पादन को बहुत आसान बनाया जा सकता है। याद रखें कि प्रतिरूपण रेड टीमिंग से अलग है, और आपको यह सुनिश्चित करने के लिए अच्छी ठोस योजना बनाने की आवश्यकता है कि आप भौतिक सुरक्षा प्रोटोकॉल का अच्छी तरह से परीक्षण करें।

एसई पेंटेस्टर के रूप में आपके लिए यह समझना महत्वपूर्ण है कि आप क्या हैं

Machine Translated by Google

एसई पेंटेस्टर के रूप में आपके लिए यह महत्वपूर्ण है कि आप जो कर रहे हैं उसके दायरे को समझें ताकि आप उन सभी लक्ष्यों को प्राप्त कर सकें जो ग्राहक चाहता है। विशेष रूप से चूंकि अंतिम लक्ष्य रिपोर्ट के एक भाग को शामिल करना है जो यह बताता है कि पाई गई समस्याओं को कैसे ठीक किया जाए।
वह खंड अधिक उपयोगी होगा यदि आप, एसई के रूप में, न केवल क्या (आपने किया) बल्कि क्यों (यह काम किया) को भी समझें।

हम सुरक्षा के भौतिक पक्ष से जुड़े अधिक से अधिक उल्लंघनों को देख रहे हैं- यूएसबी ड्रॉप्स, उपकरणों की भौतिक चोरी, और इससे भी बदतर, कार्यस्थल में हिंसा।
इन कारणों से, एक पेशेवर एसई पेंटेस्टर के लिए आवश्यक है कि वह अपने अभ्यास के हिस्से के रूप में प्रतिरूपण एसई वेक्टर में महारत हासिल करे।

रिपोर्टिंग

अपने करियर की शुरुआत में, मुझे सात गोदामों में सेंध लगाने के लिए काम पर रखा गया था। मेरे पास 100% सफलता अनुपात था। यहां तक कि मैं एक ही दिन में दो बार अलग-अलग बहानों का इस्तेमाल करके एक गोदाम में घुसने में भी कामयाब रहा।

यह एक बहुत अच्छा अहसास था, और मेरे पास क्लाइंट के लिए पूरी बात रिकॉर्ड और तैयार थी। प्रोजेक्ट लीड ने मुझे रिपोर्ट लिखना शुरू करने के लिए कहा और मुझे एक टेम्प्लेट दस्तावेज़ भेजा। कुछ शीर्षकों के अपवाद के साथ टेम्पलेट दस्तावेज़ रिक्त था।

मुझे लगता है कि मैंने इसे घंटों तक देखा-शुरू करना, फिर रोकना, फिर मिटाना और फिर से शुरू करना। दर्जनों घंटों के बाद, मैंने वह पूरा किया जो मुझे लगा कि यह रिपोर्टिंग इतिहास की उत्कृष्ट कृति है।

मैंने कल्पना की कि रिपोर्टिंग टीम इसे प्राप्त करेगी, इसे पढ़ेगी, और इमारत में प्रवेश करते ही मेरे लिए ताड़ के पत्ते फेंक देगी। मैंने इसे भेजा और चमकदार प्रशंसा की प्रतीक्षा की।

एक दिन बाद, फोन की घंटी बजी, और कॉल कुछ इस तरह से चली (मैंने इसे और अधिक परिवार के अनुकूल बनाने की कोशिश की है):

> "अरे क्रिस, आपने मेरे इनबॉक्स में जो कचरा भेजा है, वह क्या है? क्या यह एक मज़ाक है? क्या यह किसी प्रकार की हंसी है? क्या आपको लगता है कि यह कभी एक रिपोर्ट के रूप में पारित होगा? यह मरम्मत के लिए रेडलाइनिंग के साथ वापस आ रहा है। इसे अभी पूरा करें !"

जब मुझे रिपोर्ट वापस मिली, तो वह अब काली और सफेद नहीं थी—यह लाल, हरी और सफेद थी। ऐसा लग रहा था कि एक भी पैराग्राफ ऐसा नहीं था जिसमें बड़े बदलाव न किए गए हों।

दस्तावेज़ को ठीक करने में मुझे दो सप्ताह लग गए, और यह मेरे लिए सबसे खराब अनुभव था

Machine Translated by Google

दस्तावेज़ को ठीक करने में मुझे दो सप्ताह लग गए, और यह मेरे रिपोर्टिंग करियर का सबसे खराब अनुभव था। हालाँकि, एक ही समय में, यह मेरा अब तक का सबसे अच्छा अनुभव था। इसने मुझे सिखाया कि एक अच्छी रिपोर्ट कैसी दिखती है और कैसी लगती है। मेरी शुरुआती रिपोर्ट में एक कहानी थी जिसने मुझे अद्भुत और कूल दिखाया - जैसे स्टेरॉयड पर जेम्स बॉन्ड। हालाँकि, इसमें कुछ प्रमुख तत्व गायब थे जो क्लाइंट के लिए मददगार हो सकते हैं।

अध्याय का यह भाग रिपोर्ट लेखन में संगोष्ठी नहीं है, लेकिन मेरे पास आपके साथ साझा करने के लिए कुछ सिद्धांत हैं।

व्यावसायिकता

व्यावसायिकता एक पेशेवर होने की कला है। अपने डॉक्टर के पास जाने के बारे में सोचें, कोई ऐसा व्यक्ति जिससे आप उम्मीद करते हैं और प्रार्थना करते हैं वह पेशेवर है। आपको कैसा लगेगा यदि आप पैमाने पर कदम रखते हैं, और उसने कहा, "वाह नेल्ली! किसी के पास इस व्हेल के लिए मछली है?" आपकी पीठ थपथपाने से पहले और यह कहने से पहले कि वह "बस मज़ाक कर रहा था।"

मैं कल्पना नहीं कर सकता कि हम में से बहुत से लोग इसका आनंद लेंगे। इसी तरह, हमारे ग्राहक इस तरह की बातें नहीं सुनना चाहते हैं, "हमने आपको बहुत बुरा लगाया!" या "वाह, क्या इस लड़के ने वास्तव में इसे वेब पर डाला है?" या "आपका सारा गोदाम हमारा है।" (मैं अनुभव से उस आखिरी वाले के बारे में कुछ जान सकता हूं।)

याद रखें कि यह रिपोर्ट बहुत से लोगों द्वारा पढ़ी जाएगी, और बदलाव के लिए सबसे अच्छा वातावरण वह है जिसमें लोग शर्मिंदा या अपमानित होने के बजाय खुश महसूस करें। आपकी भाषा, वर्णनकर्ता, और जिस तरह से आप तथ्यों को प्रस्तुत करते हैं, उन सभी में व्यावसायिकता प्रदर्शित होनी चाहिए।

व्याकरण और वर्तनी

व्याकरण और वर्तनी मेरा एक निजी पालतू झुंझलाहट है। यह अटैक वेक्टर है, अटैच वेक्टर नहीं । यह तालमेल है, रिपोर्ट नहीं । तुम समझ गए। आपको हमेशा अपनी रिपोर्ट की वर्तनी-जांच करने के लिए समय का ध्यान रखना चाहिए और फिर किसी विश्वसनीय व्यक्ति से इसकी प्रूफरीडिंग करानी चाहिए।

यहां तक कि उन चेकों के साथ, आप अभी भी कुछ त्रुटियां पीछे छोड़ सकते हैं। गलतियाँ होती हैं। पूर्णता की अपेक्षा न करें, लेकिन ऐसी रिपोर्ट न भेजें जिसमें बहुत सारी त्रुटियाँ हों, आप ग्राहक को यह सोचकर छोड़ दें कि आपने इस काम के बारे में परवाह नहीं की।

सारे विवरण

मैंने अतीत में पेनटेस्टर्स को यह कहते हुए सुना है कि वे कुछ विवरण छोड़ देते हैं—जैसे कि उन्होंने OSINT कैसे पाया, सटीक Google खोज स्ट्रिंग जिसका उन्होंने उपयोग किया, या कुछ अन्य कलाकृतियां—क्योंकि उन्हें लगता है कि यदि वे ग्राहक को बहुत अधिक जानकारी देते हैं, तो

Machine Translated by Google

आर्टिफैक्ट- क्योंकि उन्हें लगता है कि अगर वे क्लाइंट को बहुत अधिक जानकारी देते हैं, तो क्लाइंट को अब सोशल इंजीनियरिंग सेवाओं की आवश्यकता नहीं होगी।

मेरे लिए, यह सिर्फ सादा मूर्खतापूर्ण है। मैंने वही तर्क तब सुना जब मैंने अपनी पुस्तक फ़िशिंग डार्क वाटर्स लिखी थी, जिसमें मैंने फ़िशिंग प्रोग्राम बनाने की सटीक कार्यप्रणाली और प्रक्रिया को रेखांकित किया था। हालाँकि, इसका उल्टा हुआ: कई कंपनियां उस पुस्तक का उपयोग एक अद्भुत फ़िशिंग जागरूकता कार्यक्रम बनाने के लिए कर रही हैं, साथ ही बहुत से लोग जो इसे पढ़ते हैं और उनके लिए कार्यक्रम स्थापित करने में मेरी मदद चाहते हैं।

अपने ग्राहकों को बहुत अधिक देने के बारे में चिंतित न हों। उनमें से अधिकांश आपके ज्ञान की सराहना करेंगे और आपकी खोजों से प्रभावित होंगे। वे उन सभी विवरणों को देने के लिए पर्याप्त आत्मविश्वास वाले व्यक्ति के साथ रहना चाहेंगे।

इसके साथ ही, यदि आपको अति-संवेदनशील आइटम मिलते हैं, तो यह स्पष्ट करने के लिए अपने संपर्क बिंदु से संवाद करना सुनिश्चित करें कि रिपोर्ट में क्या शामिल होना चाहिए और क्या नहीं।

शमन

शमन शायद रिपोर्ट का सबसे महत्वपूर्ण हिस्सा है, लेकिन यह सबसे ज्यादा अनदेखी भी है। क्या आप चाहते हैं कि आपका डॉक्टर आपको बताए कि आपको एक भयानक बीमारी है, तो आपको "सौभाग्य" की कामना करें और कमरे से बाहर निकलें; या कहें, "अगली बार फ़िज़िकल मिलते हैं...
मुझे उम्मीद है।"? बिल्कुल नहीं। आपको अपने ग्राहकों के साथ भी ऐसा नहीं करना चाहिए। इसके बजाय, उन्हें कार्रवाई योग्य कुछ शमन दें।

यदि शमन कदम वे हैं जिन्हें मैं तुच्छता और बकवास कहता हूं, तो इसका आपके ग्राहकों के लिए क्या मतलब है? उदाहरण के लिए, मान लें कि आपने क्लाइंट के लिए एक विशिंग टेस्ट किया है और महीने के लिए 80% समझौता अनुपात हासिल किया है। आपको लगता है कि निम्न में से कौन सा शमन विकल्प क्लाइंट की अधिक मदद करेगा?

- विकल्प 1:

  सोशल-इंजीनियर अनुशंसा करता है कि आप अपनी आबादी का परीक्षण जारी रखें और संभावित हमलों के लिए उचित प्रतिक्रिया प्राप्त करने के लिए सकारात्मक सुदृढीकरण का उपयोग करें।

- विकल्प 2:

  सोशल-इंजीनियर ने इस महीने के विशिंग कैंपेन के डेटा का विश्लेषण किया और निम्नलिखित दो बिंदुओं पर ध्यान दिया, जिनका उपयोग आगे की शिक्षा में किया जा सकता है: कॉल करने वाली महिला पुरुषों के समान बहानों का

  - उपयोग करके बेहतर प्रदर्शन करती हैं। यह इस बात की ओर इशारा कर सकता है कि इलीटेशन को कैसे पहचाना जाए, इस पर अधिक शिक्षा की आवश्यकता है।

Machine Translated by Google

- जब एक नकली कर्मचारी नाम के साथ प्रस्तुत किया गया, तो आपकी आबादी के केवल 12% लोगों ने नाम को सत्यापित करने का प्रयास किया, और कुछ ऐसे भी थे जिन्होंने नाम नहीं मिलने के बाद भी जानकारी देना जारी रखा। यह एक कॉलर को ठीक से सत्यापित करने के तरीके के बारे में अधिक शिक्षा की आवश्यकता को प्रदर्शित करता है।

सोशल-इंजीनियर इस बात पर चर्चा करने के लिए एक कॉल शेड्यूल करना चाहते हैं कि जब हम परीक्षण जारी रखते हैं तो इन्हें शैक्षिक कार्यक्रम में कैसे लागू किया जा सकता है।

जाहिर तौर पर दूसरा विकल्प सबसे अच्छा है, लेकिन कई बार (और मैं मानता हूं कि मेरी टीम भी इसके लिए दोषी है), रिपोर्ट में गैर-कार्रवाई योग्य बयान शामिल हैं जो वास्तव में ग्राहक की मदद नहीं करते हैं और भराव के रूप में कार्य करते हैं।

वर्षों तक ऐसा करने के बाद भी, यह सुनिश्चित करने के लिए एक निरंतर लड़ाई है कि शालीनता स्थापित न हो, और मैं अपने ग्राहकों के लिए इस बिंदु पर 100% प्रयास कर रहा हूं।

अगले कदम

शमन (समस्या को ठीक करना) के अलावा ग्राहक अक्सर जानना चाहते हैं, "अब क्या?" अगले चरणों को शामिल करना रिपोर्ट का एक अनिवार्य अंत है। यह क्लाइंट को यह जानने की अनुमति देता है कि उन्हें क्या करना चाहिए और आगे बढ़ने की उम्मीद है।

मेरा मतलब यह नहीं है कि आपको केवल यह कहना चाहिए, "अगले पंचम मिलते हैं।" जैसा कि मैंने पहले चर्चा की थी, आपको शमन के उन्हीं नियमों का पालन करने की आवश्यकता है। अपने ग्राहकों को प्रगति के स्पष्ट रास्ते से लैस महसूस करने के लिए पर्याप्त विवरण दें।

मेरे कई ग्राहक मासिक सेवा ग्राहक हैं, इसलिए आगे का रास्ता पहले से ही ज्ञात है, लेकिन इसका मतलब यह नहीं है कि मैं केवल उस पर भरोसा कर सकता हूं। क्लाइंट अभी भी जानना चाहेगा कि क्या हमें चीजों को बदलना चाहिए या कार्यक्रम को बढ़ाने के लिए अनुकूल होना चाहिए।

जब आप इन सभी कदमों को एक साथ रखते हैं, तो आपके पास आश्चर्यजनक रिपोर्टें होंगी जो वास्तव में आपके ग्राहकों की मदद करेंगी और उन्हें छोड़ देंगी और आप बेहतर महसूस करेंगे।

एसई पेंटेस्टर के लिए शीर्ष प्रश्न

जैसा कि मैंने इस अध्याय को समाप्त किया है, मैं एक पेशेवर एसई पेंटेस्टर के रूप में प्राप्त होने वाले कुछ सबसे अधिक पूछे जाने वाले प्रश्नों को कवर करना चाहता हूं। मुझे यकीन है कि कई अन्य प्रश्न हैं, लेकिन ये सबसे आम हैं। मुझे उम्मीद है कि ये आपकी मदद करेंगे चाहे आप वर्तमान में एसई में करियर के रूप में हैं या इसे करियर बनाने की दिशा में काम कर रहे हैं।

मैं एक सामाजिक अभियंता होने के नाते नौकरी कैसे प्राप्त कर सकता हूं?

यह मेरे पूरे करियर का सबसे अधिक पूछा जाने वाला प्रश्न हो सकता है। आपके निर्णय लेने के बाद

Machine Translated by Google

यह मेरे पूरे करियर का सबसे अधिक पूछा जाने वाला प्रश्न हो सकता है। आपके द्वारा निर्णय लेने के बाद कि आप इसके लिए जा रहे हैं, आप क्या करते हैं? ठीक है, आपको कहीं से शुरुआत करनी होगी, और यही कारण है कि यह उत्तर इतना कठिन है। हो सकता है कि आप पिछले 10 वर्षों से अपने वर्तमान करियर में काम कर रहे हों। आपके पास उस क्षेत्र में विशेषज्ञता और कौशल है, और आपके पास मिलान करने के लिए वेतन है। एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में एक नया कैरियर शुरू करने का मतलब न केवल विशेषज्ञता और कौशल में शुरू करना है, बल्कि वेतन में भी हो सकता है। मेरी सबसे अच्छी सलाह यह है कि आप निम्न कार्य करने के लिए तैयार रहें:

- अपने कम्फर्ट जोन से बाहर निकलें।
- प्रारंभ करें।
- संपूर्ण नए कौशल सेट सीखें।
- यदि आवश्यक हो तो वेतन में कटौती करें।

अगर आप ये चीजें कर सकते हैं, तो आप सोशल इंजीनियरिंग में एक अच्छे करियर की उम्मीद कर सकते हैं।
लेकिन (हमेशा एक लेकिन है , है ना?) आप उम्मीद नहीं कर सकते हैं कि एसई कंपनियां आपको नौकरी देने के लिए बुलाएंगी। वहाँ हम में से कुछ ही सामाजिक इंजीनियर हैं, और आपको अभी भी खुद को अन्य सभी उम्मीदवारों से अलग साबित करना है। ये चीजें आपके हिस्से पर कुछ काम करेंगी।

टिप्पणी

याद रखें कि एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर होने का मतलब बैंकों में सेंध लगाना और फ़िशिंग के माध्यम से गोले प्राप्त करना नहीं है। ऑफिस का बहुत सारा काम और रिपोर्टिंग करनी होती है। एक पेशेवर सोशल इंजीनियर होने का मतलब केवल दूसरों से बात करने में सक्षम होना या दबाव में जल्दी और स्पष्ट रूप से सोचने में सक्षम होना नहीं है - यह पूरे पैकेज के बारे में है।

इस सूची से आपकी कमजोरियां कहां हैं:

- निकालना
- चिकनी वक्ता
- तीव्र गति से सोचने वाला
- अच्छी रिपोर्ट लेखक
- पेशेवर भाषण

Machine Translated by Google

आपको उन्हें पहचानने की जरूरत है, ताकि आप उन पर सुधार कर सकें।

मौका मिले तो https://youtu.be/RGnzf66-a4A पर जाएं इस विषय पर DerbyCon7 में दिए गए मेरे भाषण को देखने के लिए। (चेतावनी: यह एक मज़ाक के साथ शुरू होता है कि मेरे दोस्त डेव कैनेडी ने मुझ पर खींच लिया, लेकिन वहीं लटका रहा - मैं जल्द ही विषय पर वापस आ गया।)

मैं अपने ग्राहकों से एसई सामग्री कैसे प्राप्त करूं?

मान लें कि आप पहले से ही एक पेंटर हैं और कुछ सोशल इंजीनियरिंग का काम कर रहे हैं, यह खंड आपको कुछ विचार देता है कि कैसे अपने मौजूदा ग्राहकों को अधिक एसई गिग्स के लिए आपको किराए पर लेना है।

उन्हें कुछ सेवाएं मुफ्त में न दें

कुछ लोगों ने सुझाव दिया है कि यदि आप ग्राहकों को कुछ मुफ्त सेवाएं देते हैं, तो वे ग्राहक आपके द्वारा किए गए कार्यों का लाभ देखेंगे और अधिक काम के लिए आपको भुगतान करेंगे। मेरे पास एक किस्सा है जो बताता है कि यह युक्ति आपकी अपेक्षा के अनुरूप काम क्यों नहीं करती है।

जब मैंने टेक उद्योग में शुरुआत की और कंप्यूटर का निर्माण कर रहा था, तो मैंने एक छोटे व्यवसाय के रूप में सुरक्षित रहने के तरीके पर एक निःशुल्क संगोष्ठी शुरू करने की कोशिश की। इस संगोष्ठी में, मैंने एंटीवायरस, नेटवर्किंग, फ़ाइल साझाकरण, और बहुत कुछ पर 60 मिनट से अधिक की वास्तविक कार्रवाई योग्य युक्तियाँ प्रदान कीं। अंत में, 5 मिनट की बिक्री पिच थी कि कंपनियों को इस सब के लिए मुझे अपने प्रदाता के रूप में उपयोग करने की आवश्यकता क्यों है।

मैंने एक स्थानीय चैंबर ऑफ कॉमर्स के साथ भागीदारी की और मुफ्त में भाषण देने की पेशकश की।
हमने इनमें से तीन सेमिनारों की स्थापना की, और साइन अप करने वालों की संख्या बहुत बड़ी थी। मैं प्रत्येक सेमिनार के लिए 20, 30, या अधिक लोगों को साइन अप करवा रहा था। मैं पहले से ही डॉलर के संकेत देख रहा था और महसूस कर रहा था कि मैं जीत गया।

पहले सेमिनार का दिन इधर-उधर हो गया, और मैं कमरे में गया, अपना प्रोजेक्टर लगाया, और अपने हैंडआउट्स और मेरे द्वारा जेब से भुगतान किए गए सभी उपहार रखे। समय शुरू होने से पांच मिनट पहले, कमरे में केवल एक ही व्यक्ति था। समय शुरू होने से दो मिनट पहले, कमरे में अभी भी केवल एक ही व्यक्ति था। शुरुआती समय आ गया था, और कोई नहीं दिखा था। यह काफी अटपटा था। मैंने अपना भाषण एक व्यक्ति को देना शुरू किया। पाँच मिनट के बाद उसने कहा, “अरे, यह तो सचमुच अजीब है। क्या आप सिर्फ दोपहर का भोजन करने और बात करने के लिए जाना चाहते हैं?"

मैं खो गया था—मैं समझ नहीं पाया कि क्या हुआ। दूसरे सेमिनार में भी ऐसा ही होने के बाद मैंने तीसरा सेमिनार रद्द कर दिया। किसी ने सुझाव दिया, "अरे, अगला सेमिनार साइन अप करने के लिए लोगों से प्रति व्यक्ति $50 चार्ज करता है। उन्हें बताएं कि उन्हें $50 से अधिक मूल्य का सामान मुफ्त मिलेगा लेकिन उन्हें भुगतान करें।

Machine Translated by Google

मैं कोशिश करने के लिए भी अनिच्छुक था। मैंने सोचा कि अगर वे मुफ्त में नहीं आए होते, तो उनके पास उपस्थित होने के लिए भुगतान करने का कोई तरीका नहीं था। हालाँकि, जब मैंने सेमिनार के लिए शुल्क लिया, तो मेरे कमरे में 10 लोग बैठे थे, और प्रत्येक ने $50 का भुगतान किया था।

क्या??? इससे कोई फर्क नहीं पड़ता था कि उपस्थित होने वाले नंबर मेरे मूल साइन-अप नंबरों से कम थे। क्या मायने रखता था कि जो 10 आए, उन्होंने वास्तव में आने वाले विशेषाधिकार के लिए भुगतान किया।

बाद में, मैं उस व्यापारिक मित्र के साथ बैठा, जिसने सुझाव दिया था कि मैं संगोष्ठी के लिए शुल्क लेता हूँ, और उन्होंने समझाया कि जब लोग भुगतान करते हैं, तो एक छोटी सी राशि भी, वे इसमें मूल्य जोड़ते हैं। अगर कोई साइन अप करता है और भुगतान करता है लेकिन भाग लेने में समाप्त नहीं होता है, तो वे अप्रतिदेय $ 50 से बाहर हो जाएंगे। यह भाग लेने के लिए एक शक्तिशाली प्रोत्साहन बन गया।

जब मैं अपना एसई करियर शुरू ही कर रहा था, तो यह ऐसा था जैसे मैंने मुफ्त में चीजें देने के बारे में कुछ नहीं सीखा। मुझे पूरी दुनिया से भाषण देने के प्रस्ताव मिल रहे थे, और मैं उनसे कुछ भी शुल्क नहीं ले रहा था। मैंने पाया कि कई बार, लोग अंतिम समय तक रद्द कर देते हैं या नहीं करते हैं।

मेरे एक मित्र, पिंग लुक ने मुझसे कहा कि मैं कुछ भी चार्ज नहीं करना बंद कर दूं और एक निश्चित राशि चार्ज करना शुरू कर दूं। मैं उसकी बात सुनने के लिए बहुत अनिच्छुक था, लेकिन मैंने अपने पिछले अनुभव पर विचार किया और इसे आजमाने का फैसला किया।

आश्चर्यजनक रूप से पर्याप्त, लोग अधिक राशि का भुगतान करने को तैयार थे।
वे भी मुझे अधिक महत्व देने लगे। इसने मेरे व्यापार करने के तरीके को बदल दिया, और उस समय से, मैंने कभी भी चीजों को मुफ्त में नहीं दिया।

इस लंबी कहानी का नैतिक यह है: यह मत सोचो कि अपनी प्रतिभा को मुफ्त में देने से लोग आपको महत्व देंगे। यह काम नहीं करेगा। आप कुछ छूट के साथ एक उच्च अंत सेवा की पेशकश या एक महीने के मुफ्त के साथ तीन महीने के अनुबंध की पेशकश का संतुलन पा सकते हैं। आप जो शुल्क लेते हैं, उसके बारे में रचनात्मक होना ठीक है, लेकिन यह जान लें कि मुफ्त में काम करने से आपकी विशेषज्ञता का अवमूल्यन होता है।

तेजी से असफल हो और आगे बढ़ो

अगर मैं एक संभावित ग्राहक से मिलता हूं जो मेरी सेवाओं को शामिल करने के लिए अनिच्छुक है, तो मैं कंपनी में कॉर्पोरेट स्तर के व्यक्ति पर एक भाला-फिश के साथ शुरू करने की पेशकश करता हूं ताकि यह प्रदर्शित किया जा सके कि यह कितना प्रभावी हो सकता है। आमतौर पर जब वह निर्णयकर्ता खतरे और लाभ को देखता है, तो वे इस प्रकार की सेवाओं के लिए बजट पेश करने के लिए तैयार होते हैं। एक छोटी सी सगाई अक्सर एक कंपनी के साथ और अधिक जुड़ाव की ओर ले जाती है। लेकिन कभी-कभी यह पर्याप्त नहीं होता है, और कोई कंपनी आगे की सामाजिक इंजीनियरिंग सेवाओं में शामिल नहीं होना चाहती है।

यदि आप किसी कंपनी को समझाने के लिए कुछ भी नहीं कर रहे हैं कि आप मदद कर सकते हैं, तो क्या

Machine Translated by Google

यदि आप जो कुछ भी करते हैं वह किसी कंपनी को समझाने के लिए काम नहीं कर रहा है कि आप मदद कर सकते हैं, तो आपको क्या करना चाहिए? दूर जाना। यह जान लें कि चौकोर खूंटी को गोल छेद में फिट करने की कोशिश करने की तुलना में तेजी से असफल होना और सही रास्ते पर चलना बेहतर है।

अगर कोई कंपनी एसई को अपने सुरक्षा नियम के हिस्से के रूप में नहीं देख सकती है, तो आप शायद उन्हें ग्राहक के रूप में नहीं चाहते हैं। उनके साथ काम करने में निराशा होगी और अंतत: वे आपमें मूल्य नहीं पाएंगे।

मेरा एक क्लाइंट था जो चार साल से मेरे साथ था। जब मैंने पहली बार इस कंपनी के साथ शुरुआत की थी, तो वे लगभग पूर्ण ग्राहक थे। मेरे पास संपर्क का एक अद्भुत बिंदु था, और वह व्यक्ति जाने के लिए व्याकुल था। यह कार्यक्रम इतना सफल रहा कि ग्राहक ने बड़े पैमाने पर बदलाव देखे। वह महिला जो कार्यक्रम चलाने वाली हमारी आंतरिक संपर्क थी, उसे एक बड़ी कंपनी द्वारा नौकरी की पेशकश की गई थी जो चाहती थी कि वह अपना सुरक्षा कार्यक्रम चलाए। वह मौके से कूद गई, और मुझे समझ में आया कि क्यों। उनकी जगह लेने के लिए एक नई महिला को काम पर रखा गया था।

नई महिला के साथ काम करने के पहले दिन से, यह पहले जैसा नहीं था। संपर्क का नया बिंदु आसानी से नाराज था, इस तरह से बहुत व्यक्तिगत लिया, जोखिम लेने के लिए तैयार नहीं था, और कार्यक्रम को उस गहराई तक नहीं ले जाना चाहता था जो उसके पूर्ववर्ती ने किया था। नतीजतन कार्यक्रम अधर में लटक गया। लोग अपने पुराने तरीकों पर लौट आए, और हालांकि फ़िशिंग आँकड़े अभी भी कागज़ पर बहुत अच्छे लग रहे थे, कार्यक्रम स्थिर था।

कंपनी से अलग होने से छह महीने पहले, मैंने अपनी टीम से कहा था कि हम उन्हें एक ग्राहक के रूप में खो देंगे, और हमें यकीन था। वे केवल दूसरे ग्राहक हैं जिन्हें हमने कभी इस तरह खोया है, लेकिन मुझे लगता है कि यह सर्वश्रेष्ठ के लिए था। वे कार्यक्रम को उस दिशा में नहीं ले जाना चाहते थे जिस दिशा में जाना चाहिए, इसलिए यह उनके लिए और हमारे लिए निराशाजनक था।

एक दिन में केवल कुछ घंटों और ग्राहकों को हम संभाल सकते हैं, इसके बजाय मैं इसे उन ग्राहकों के साथ बिताऊंगा जो बदलाव देखना चाहते हैं। सौदों से दूर जाने से डरो मत क्योंकि वे सही फिट नहीं हैं।

मुझे कितना चार्ज करना चाहिए?

मैं अक्सर यह प्रश्न सुनता हूं, लेकिन यह कुछ ऐसा है जिसे मैंने इस पुस्तक में शामिल करने पर भी विचार नहीं किया क्योंकि उत्तर आसान या सरल नहीं है। हालाँकि, चूंकि यह इतना लोकप्रिय FAQ है, इसलिए मैं इस विषय को यथासंभव सर्वोत्तम रूप से कवर करने का प्रयास करता हूँ।

सबसे पहले, आपको यह समझने की आवश्यकता है कि सलाहकार के रूप में आप प्रति घंटा की दर से क्या शुल्क ले सकते हैं । मैंने थोड़ा शोध किया और कई साइटें मिलीं जो सुझाव देती हैं कि दुनिया भर के विभिन्न क्षेत्रों के लिए सुरक्षा क्षेत्र में सलाहकारों के लिए कौन सी दरें स्वीकार्य हैं।

दर कई कारकों पर निर्भर करती है, जैसे वर्षों का अनुभव, विशेषज्ञता

Machine Translated by Google

दर कई कारकों पर निर्भर करती है, जैसे वर्षों का अनुभव, क्षेत्र में विशेषज्ञता, आपकी कंपनी कितनी प्रसिद्ध है और आप कौन सी सेवाएं प्रदान करते हैं।

आसान गणना के लिए, मान लें कि मैं तय करता हूं कि मेरी दर $100 USD प्रति घंटा होनी चाहिए। मैं (अनुभव के आधार पर) यह तय करके अपनी फीस तय करता हूं कि प्रति माह 1,000 ईमेल फ़िशिंग करने में मुझे प्रति माह 20 घंटे लगने वाले हैं। मैं OSINT पर तीन घंटे और रिपोर्टिंग पर सात घंटे बिताता हूं, जिसका मतलब है कि मैं प्रति माह कुल 30 घंटे निवेश करूंगा। मेरी दर गणना इस तरह दिखेगी:

$$30 \text{ hours per month} \times \$100 \text{ per hour} \times 12 \text{ months} = \$36{,}000 \text{ for an annual contract}$$

यह एक कठिन और तेज़ नियम नहीं है - यह सिर्फ एक तरीका है जिसका उपयोग मैं अपनी कीमत को मापने के लिए करता हूँ। मैं कंपनी के आकार जैसी चीजों के आधार पर दर में

- बदलाव कर सकता हूं बहु-वर्षीय
- अनुबंध मैं ग्राहक के बारे में
- कैसा महसूस करता हूं (बहुत व्यक्तिपरक)

मुद्दा यह है कि पिछली गणना आपको अपनी दर का पता लगाने के करीब लाने में मदद कर सकती है, लेकिन यह सटीक नहीं हो सकती है। कम से कम यह आपको इस बारे में कुछ मार्गदर्शन देता है कि आप अपनी सेवाओं के लिए शुल्क कैसे लेना शुरू करें।

टिप्पणी

ये कुछ ऐसे सवाल हैं जो मुझसे अक्सर पूछे जाते हैं। और भी कई हैं—एक किताब में डालने के लिए बहुत सारे। मैं वादा करता हूँ अगर आप मुझे वेबसाइट www.social-engineer.com/contact-us/ के माध्यम से ईमेल करेंगे, मैं आपको जवाब देने की पूरी कोशिश करूंगा या जवाब खोजने में आपकी मदद करूंगा।

सारांश

मैंने एक रिपोर्ट पढ़ी जिसमें कहा गया था कि संयुक्त राज्य अमेरिका में केवल कुछ ही कंपनियाँ सक्रिय रूप से मासिक अभियानों के माध्यम से फ़िशिंग जागरूकता पर प्रशिक्षण प्रदान करती हैं।

यदि अमेरिकी कंपनियों का केवल एक छोटा प्रतिशत प्रशिक्षण प्रदान कर रहा है, और मेरा

Machine Translated by Google

यदि अमेरिकी कंपनियों का केवल एक छोटा प्रतिशत प्रशिक्षण प्रदान कर रहा है, और मेरी कंपनी पिछले तीन वर्षों में 300% बढ़ी है, तो क्या होगा जब 20%, 30%, या 50% अमेरिकी कंपनियां सक्रिय रूप से प्रशिक्षण देना शुरू कर देंगी?

तथ्य यह है कि पेशेवर, गुणवत्तापूर्ण सोशल इंजीनियरिंग के सबसे अच्छे पेशेवरों की भारी जरूरत है। मैं सभी काम खुद नहीं कर सकता, इसलिए मैं इस क्षेत्र में जितने लोगों को मिल सकता है, उनकी मदद कर सकता हूं ताकि वे उन सभी कंपनियों को सर्वोत्तम गुणवत्ता वाली सेवाएं दे सकें जिन्हें इसकी आवश्यकता है।

मुझे नहीं लगता कि ऐसा कोई समय होगा जब मानव कार्यबल में नहीं होगा।
नतीजतन, मानव भेद्यता हमेशा मौजूद रहेगी। इसके अलावा, लोगों को अपने सहानुभूति केंद्रों, भय केंद्रों और तर्क केंद्रों पर कभी न खत्म होने वाले हमलों से निपटना पड़ता है। ये हमले हमें कमजोर कर सकते हैं और हमें गलत निर्णय लेने के लिए प्रेरित कर सकते हैं।

कंपनियों को इन हमलों के खिलाफ सुरक्षित रहने के तरीके सीखने में मदद करने के लिए हमें हमेशा एसई पेशेवरों की आवश्यकता होगी। मुझे लगता है कि आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस और तकनीक में भारी वृद्धि होगी जो इन हमलों से निपटने में मदद करती है, लेकिन ऐसा कभी नहीं होगा जब हमें दूसरे इंसानों की मदद करने के लिए इंसानों की जरूरत नहीं होगी।

हो सकता है कि आप इस किताब को इसलिए पढ़ रहे हों क्योंकि आप सोशल इंजीनियरिंग के कारोबार में उतरना चाहते हैं। या हो सकता है कि आप इस पुस्तक को एक मौजूदा पेशेवर के रूप में पढ़ रहे हों जो नई युक्तियों और तरकीबों की तलाश कर रहा हो। या और भी कई कारण हो सकते हैं कि आपने यह किताब उठाई होगी। इनमें से किसी भी कारण से आप वास्तव में अगले अध्याय पर ध्यान केंद्रित करना चाहते हैं जो आपको एमएपीपी तैयार करने में मदद करेगा।

Machine Translated by Google

10

क्या आपके पास एमएपीपी है?

> आप जो कर सकते हैं उसे नियंत्रित करने में, जो आप नहीं कर सकते उसे भूलने में, और उन चीजों पर मानसिक ऊर्जा बर्बाद न करने में जो इसके लायक नहीं हैं, मैं बहुत बड़ा विश्वासी हूं।
>
> —जोश सिट्रॉन

मुझे लगता है कि एक किताब जो पेशेवर सामाजिक इंजीनियर बनाने पर केंद्रित है, इस अध्याय के बिना वास्तव में पूरी नहीं होगी। आप कुछ हासिल करने के लिए सभी हमलों, मनोविज्ञान, शरीर विज्ञान और रिपोर्ट-लेखन को मिला सकते हैं, लेकिन एमएपीपी के बिना, पहेली का एक विशाल टुकड़ा गायब है। एमएपीपी क्या है?

यह शमन और रोकथाम योजना के लिए खड़ा है।

आपको शमन और रोकथाम योजना की आवश्यकता क्यों है? आप अपनी कंपनी या अपने ग्राहकों को एक विकसित करने में कैसे मदद करते हैं? आप सामाजिक इंजीनियरिंग हमलों के बारे में क्या कम कर सकते हैं और क्या योजना बना सकते हैं? मैं इस अध्याय में इन सवालों का जवाब देता हूं।

जब मैंने अपने ग्राहकों के साथ गति प्राप्त करना शुरू किया, तो मुझे कुछ महत्वपूर्ण बात का एहसास हुआ। मेरा लक्ष्य वास्तव में कुछ अजीब होना चाहिए: इतना अच्छा होना कि मैं अंततः खुद को नौकरी से निकाल दूं। हां, तुमने इसे सही पढ़ा। मुझे अपने ग्राहकों को यह सीखने में मदद करने की ज़रूरत थी कि एसई हमलों के खिलाफ कैसे बचाव किया जाए ताकि अंततः उन्हें मेरी ज़रूरत न पड़े।

आप उन पेन्टिंग कंपनियों को जानते हैं जो विज्ञापन करती हैं कि उनके पास हमेशा 100% सफलता अनुपात होता है? खैर, एक ग्राहक के लिए यह कितना निराशाजनक है कि वह आपको चेक लिख रहा है, यह जानते हुए कि वे कभी बेहतर नहीं होंगे। या कि वे कितना भी अच्छा प्राप्त करें, फिर भी सामाजिक इंजीनियर हमेशा जीतेगा? इसमें संदेश है कि कोई उम्मीद नहीं है। वे जो कुछ भी करते हैं वह कभी भी उनकी सुरक्षा में सभी छेदों को अवरुद्ध नहीं करेगा।

आखिरकार आप यह समझने में सक्षम हो सकते हैं कि ग्राहक क्यों कहते हैं, "खुद को बचाने की कोशिश क्यों करें?"

अपने एपिफेनी में, मैंने फैसला किया कि मुझे अपने ग्राहकों की योजना बनाने में मदद करनी है कि वे हमलों को कैसे कम करेंगे और कैसे वे इन हमलों को पकड़ने में इतने अच्छे होंगे कि अंततः उन्हें केवल रखरखाव की आवश्यकता होगी। यदि आप मेरी तरह एक पेशेवर सामाजिक इंजीनियर हैं, तो आपको सफल होने के लिए इस अध्याय की आवश्यकता है। यदि आप एक कंपनी हैं, तो यह अध्याय आपको अपने एमएपीपी की योजना बनाने में मदद करेगा

यह मेरे साथ घर कर गया जब मुझे एहसास हुआ कि मुझे अपना स्वास्थ्य बदलने की जरूरत है। मैंने अपने दम पर बहुत सी चीजों की कोशिश की थी, जो बुरी तरह विफल रही। समुदाय में

Machine Translated by Google

मेरे अपने दम पर चीजों का एक गुच्छा, जो बुरी तरह विफल रहा। व्हाइट-हैट हैकर्स के समुदाय में, मैंने कुछ लोगों को देखा था जिन्होंने कुछ गंभीर स्वास्थ्य परिवर्तन किए थे। मैंने एक से बात की और पूछा कि उसने यह कैसे किया, और उसने मुझे जोश सिट्रोन नाम के एक आदमी के संपर्क में रखा।

जोश हमारी पहली बातचीत के लिए एक वीडियो चैट करना चाहता था। मैं वास्तव में ऐसा नहीं करना चाहता था—मैंने कल्पना की थी कि वह सुपर शेप में है, और आखिरी चीज जो मैं करना चाहता था वह थी उसके साथ कैमरे पर अपने मोटे-मोटे व्यक्ति के साथ वीडियो चैट करना। मामले को बदतर बनाने के लिए, मैंने उसे इंटरनेट पर देखा, और उसकी कुछ तस्वीरें ढूंढना बहुत कठिन नहीं था। वह किसी प्रकार का जानवर-आदमी-चिमेरा है जो छोटे वाहनों को उठा सकता है और फिर भी छह मील चल सकता है।

अब, कल्पना कीजिए कि जोश के साथ मेरी पहली मुलाकात में, उसके शुरुआती शब्द थे: “ठीक है, क्रिस। यहाँ सौदा है। यदि तुम वह सब करते हो जो मैं कहता हूँ, और यदि तुम मेरी हर बात सुनते हो और कभी धोखा नहीं देते और मुझे भुगतान करते रहते हो... ठीक है, तुम कभी नहीं जीतोगे। आप मोटे रहेंगे और शायद कभी मजबूत नहीं होंगे। तो चलो शुरू हो जाओ!" मैंने शायद जोश को ऐसे देखा होगा जैसे वह पागल हो! या अगर उसने उस वीडियो चैट पर मुझे तिरस्कारपूर्वक देखा होता और मेरे साथ खराब व्यवहार किया होता क्योंकि उसने देखा कि वह एक मोटा नारा था, तो मैं सबसे अधिक संभावना उसके साथ जारी नहीं रखता।

हालांकि, जोश ने मुझे बताया कि अगर मैंने वह सब कुछ किया जो उन्होंने कहा, तो मुझे धीरे-धीरे बदलाव दिखाई देंगे, और जब मैं अपने लक्ष्यों को प्राप्त कर लूंगा, तो हम केवल-रखरखाव कार्यक्रम में चले जाएंगे। क्योंकि उन्होंने भी मेरे साथ गरिमा और सम्मान के साथ व्यवहार किया, मैं रॉक एंड रोल के लिए तैयार थी।

जोश ने मुझे एक एमएपीपी बनाने में मदद की जो बुरी आदतों के जोखिम को कम करेगा और नई और बेहतर आदतों का निर्माण करेगा। यह भोजन की तरह स्वाद वाली किसी भी चीज़ को काटने और केवल सलाद और उदासी खाने का कुछ कट्टरपंथी आहार नहीं था। मैंने आदत में परिवर्तन किया, अपने निर्णय लेने की क्षमता को बढ़ाया, और सभी स्थितियों में सर्वोत्तम संभव निर्णय लेने के लिए ज्ञान प्राप्त किया।

उस प्रक्रिया को सीधे एक सामाजिक इंजीनियरिंग और सुरक्षा MAPP विकसित करने के लिए लागू किया जा सकता है मैंने चार चरण विकसित किए हैं, जिनका पालन करने पर, यह MAPP और इसके साथ आने वाले सभी लाभ बनेंगे:

- चरण 1: सोशल इंजीनियरिंग हमलों की पहचान करना सीखें
- चरण 2: कार्रवाई योग्य और यथार्थवादी नीतियां विकसित करें
- चरण 3: नियमित रियल-वर्ल्ड चेकअप करें
- चरण 4: लागू होने योग्य सुरक्षा-जागरूकता कार्यक्रम लागू करें

Machine Translated by Google

मैं यहां वादा करता हूं: यदि आप इन चरणों का पालन करते हैं, तो आप अपनी आबादी में जो परिवर्तन चाहते हैं वह देखेंगे । यह रातों-रात नहीं होगा—दरअसल, टर्नओवर, कॉर्पोरेट संस्कृति आदि जैसी चीज़ों के आधार पर, इसमें कुछ साल या उससे अधिक समय लग सकता है—लेकिन यह काम करता है ।

क्या आप शुरू करने के लिए तैयार हैं?

चरण 1: सोशल इंजीनियरिंग की पहचान करना सीखें आक्रमण

जब मैं छोटा था, मैं सीखना चाहता था कि कैसे लड़ना है, इसलिए मैंने एक मार्शल आर्ट ली। मुझे वह पहला दिन याद है जब मैं अपने ट्रेनर से मिला था। एक परीक्षण के रूप में, उसने मुझे अपने द्वारा फेंके गए मुक्कों को रोकने के लिए कहा। मुझे ऐसा लगा कि हवा में से उसने मेरे सिर और शरीर के हर हिस्से पर निशाना साधते हुए मुट्ठियां बनाईं। मैं एक भी हिट को ब्लॉक नहीं कर पाया।

सौभाग्य से, वह वास्तव में मुझे मुक्का नहीं मार रहा था - वह मुझे हल्का सा थपथपा रहा था, लेकिन वह हर एक को गिरा रहा था। एक साल आगे बढ़ें: मैं अपने रास्ते में आने वाली सभी हिट्स में से अधिकांश को ब्लॉक करने में सफल हो गया था। जो बदल गया था वह यह है कि मैंने यह पहचानना सीख लिया था कि कोई हमला कैसा दिखता है और कैसा महसूस होता है, इसलिए मैं न केवल पहचानने में सक्षम था बल्कि इस पर प्रतिक्रिया करना भी सीख गया था।

चरण 1 स्व-व्याख्यात्मक लगता है, लेकिन ऐसा नहीं है। आपकी राय में आपकी कंपनी में कितने लोग फ़िशिंग, विशिंग, एसएमआईशिंग और प्रतिरूपण हमलों को परिभाषित कर सकते हैं? आपको क्या लगता है कि कितने लोगों को पता है कि आपके डंपस्टर विक्रेता का नाम किसी हमलावर के हाथ में कितना खतरनाक हो सकता है? आपके विचार से आपकी कर्मचारी आबादी में कितने लोग जानते हैं कि मैलवेयर, रैनसमवेयर और ट्रोजन क्या हैं?

मुझे गलत न समझें: मैं यह नहीं कह रहा हूं कि प्रत्येक कर्मचारी को सोशल इंजीनियरिंग ब्रूस ली होना चाहिए, लेकिन प्रत्येक व्यक्ति को कम से कम यह समझने की जरूरत है कि लड़ाई क्या हो सकती है। हमले क्या हैं, वे कैसे दिख सकते हैं और वे आपके साथ क्या कर सकते हैं, यह समझने का यह पहला कदम महत्वपूर्ण है।

आप वहां बैठे हुए पूछ रहे होंगे, "लेकिन हम ऐसा कैसे करते हैं?" यह एक अच्छा सवाल है। सोचिए अगर मैं उस डोजो में चला गया होता, और ट्रेनर ने मुझसे यह कहा होता: "ठीक है, तुम लड़ना सीखना चाहते हो? इस पांचवें डिग्री विशेषज्ञ के साथ मैट पर उतरें, जो 20 साल से लड़ रहा है और उस पर आगे बढ़ें।" मैं डोजो से बाहर चला जाता। और अगर वह मुझे 20 मिनट के लिए कंप्यूटर के सामने रखते और मुझे मार्शल आर्ट पर एक सीबीटी (कंप्यूटर-आधारित प्रशिक्षण वीडियो) दिखाते और फिर मुझे रिंग में डालते, तो मुझे भी ऐसी ही प्रतिक्रिया मिलती। (पिचफोर्क्स को नीचे रखें। मैं यह नहीं कह रहा हूं कि कंप्यूटर-आधारित प्रशिक्षण पूरी तरह से बेकार है, लेकिन आपके कार्यक्रम के मुख्य भाग के रूप में इस पर भरोसा करना एक गलती है। सीबीटी की एक विशिष्ट भूमिका होती है, जिसे मैं

Machine Translated by Google

आपके कार्यक्रम का मुख्य भाग एक गलती है। सीबीटी की एक विशिष्ट भूमिका होती है, जिसके बारे में मैं इस अध्याय में बाद में बात करूंगा।)

मुझे अपने ट्रेनर से क्या मिला - और आपको एक सोशल इंजीनियरिंग विशेषज्ञ से क्या उम्मीद करनी चाहिए - यह सिखाया जाना था कि सोशल इंजीनियरिंग के रूप में "हिट" को कैसे पहचाना और लिया जाए । मुझे रुख और शरीर की स्थिति पर उचित प्रशिक्षण दिया गया, और फिर मुझे भारी बैग और हल्के बैग पर रखा गया। जब प्रशिक्षक को लगा कि मैं तैयार हूं, तो मैंने एक ऐसे व्यक्ति से मुकाबला किया जो मुझे मारना नहीं चाहता था; वह मुझे सीखने में मदद करना चाहता था।

सीखने का यह पहला कदम कैसे पहचानना और जानना है कि ये हमले मौजूद हैं, आपकी टीम को औसत व्यक्ति से प्रकाश-वर्ष आगे रखेंगे। अपने कर्मचारियों की आबादी को उनके पास मौजूद जानकारी के मूल्य को समझने में मदद करें— कि ईमेल का उपयोग पूरी कंपनी को भंग करने के लिए किया जा सकता है; कि फ़ोन कॉल का उपयोग पासवर्ड और अन्य संवेदनशील विवरण प्राप्त करने के लिए किया जाता है; कि यदि उनके मोबाइल उपकरण में सेंध लग जाती है, तो इसका उपयोग उनके घर और कार्य नेटवर्क पर हमला करने के लिए किया जा सकता है; और वह सिर्फ इसलिए कि एक व्यक्ति मुस्कुरा रहा है और मित्रवत है, आप बैज नीति को अनदेखा नहीं कर सकते।

अपने कर्मचारियों की आबादी को संभावित हमलों को समझने में मदद करना उन्हें और अधिक जागरूक बनाने के लिए पर्याप्त रूप से प्रबुद्ध कर सकता है। क्योंकि मैं इसे दिन-रात करता हूं, मैं कभी-कभी भूल जाता हूं कि हर कोई नहीं जानता कि ये हमले मौजूद हैं।

मैं एक दोस्त के साथ बैठा था जो मुझे बता रहा था कि कैसे उसकी दादी ने मनीग्राम के माध्यम से बड़ी रकम दी क्योंकि किसी ने उसका पोता होने का दावा किया था और जमानत राशि की जरूरत थी। मैंने कहा, "अरे नहीं। वह दादी घोटाले की चपेट में आ गई!

उसने पूछा, "क्या?"

मैंने समझाया कि कैसे इस प्रकार का हमला दुख की बात है कि यह बहुत आम है। उनकी प्रतिक्रिया क्रोध की थी, और उन्होंने कहा, "यदि आप जानते थे कि ये चीजें अस्तित्व में हैं, तो आपने अपने दोस्तों को चेतावनी क्यों नहीं दी?"

वाह, वह सही था। मैंने अभी यह मान लिया था कि हर कोई इन चीजों के बारे में पढ़ता है, लेकिन ऐसा नहीं है। क्या मेरी चेतावनी उन्हें बचा लेती? शायद नहीं, लेकिन सबक अभी बाकी है।

स्वास्थ्य और फिटनेस कोच जोश, ट्रेनर के साथ मेरे अनुभव के बारे में सोचें।
उस शुरुआती वीडियो-चैट मीटिंग के बाद, मुझे कुछ समय के लिए हर हफ्ते उन्हें अपना दैनिक लॉग भेजना पड़ता था, और असफलता के कई दिन थे। क्या आप जानते हैं कि जोश ने कभी क्या नहीं किया? उन्होंने मुझे कभी एक बच्चे की तरह नहीं डाँटा, कभी मुझे दोषी नहीं ठहराया, कभी मेरा साथ नहीं छोड़ा।
इसके बजाय वह कहेगा, "ठीक है, इस सप्ताह बेहतर करते हैं।"

इसे लागू करें और इससे सीखें। यह मत समझिए कि इन हमलों के बारे में ज्ञान केवल सामान्य ज्ञान है। जब किसी को ज्ञान नहीं है, यह

Machine Translated by Google

हमले सिर्फ सामान्य ज्ञान है। जब किसी के पास ज्ञान नहीं है, तो इसका मतलब यह नहीं है कि वे सिर्फ मूर्ख हैं, लंगड़े हैं और असफल होने के लायक हैं। इसके बजाय, सहानुभूति रखें और सोचें: "ठीक है, हम अगली बार बेहतर कर सकते हैं। हम ऐसा कैसे कर सकते है?" यह वास्तव में आपको अगले चरण को और अधिक सफल बनाने में मदद करेगा।

चरण 2: कार्रवाई योग्य और यथार्थवादी विकसित करें नीतियों

जोश ने मुझे जिन चीजों से शुरू किया उनमें से एक यह सीख रहा है कि भोजन का एक वास्तविक हिस्सा कैसा दिखता है। वह मुझे बताते थे कि मुझे एक दिन में कितना प्रोटीन, कार्ब्स और वसा का सेवन करना चाहिए और निर्णय लेने के लिए इसे मुझ पर छोड़ दें। इसलिए, मैं इसे एक बार में खा सकता था, लेकिन मुझे बाद में वास्तव में भूख लगती।

जोश ने मुझे यह भी सिखाया कि मुझे अपनी आँखों पर भरोसा नहीं करना चाहिए। उन्होंने एक बार मुझसे कहा था कि जो मुझे लगता है कि कई खाद्य पदार्थों की सही मात्रा है उसे एक प्लेट में रख दो। तब मुझे उसका वजन करना था। WHOA, जितना मैंने कभी अनुमान लगाया था, यह उससे कहीं अधिक था। इस नियम या "नीति" ने मुझे निर्णय लेने की आदतों को बदलने के बारे में एक मूल्यवान सबक सीखने में मदद की।

सुरक्षा की दुनिया में, नीति एक बुरे शब्द की तरह लग सकती है। ज्यादातर लोग नीतियां बनाने, उन्हें लागू करने और/या उनका पालन करने से नफरत करते हैं। मैंने पाया है कि नीतियां अक्सर खराब होती हैं क्योंकि उनका कोई मतलब नहीं होता है या उनके इरादे स्पष्ट नहीं होते हैं। दूसरी बार, नीतियां इतनी प्रतिबंधात्मक होती हैं कि वे आबादी के साथ प्रतिकूल संबंध बनाने लगती हैं।

संतुलन प्राप्त करना कोई आसान काम नहीं है, लेकिन सुरक्षा-जागरूकता संस्कृति से भरा एक सुरक्षित वातावरण बनाने में सफल होना आवश्यक है।

एक अच्छी नीति क्या होती है - जो बहुत अधिक प्रतिबंधात्मक नहीं है और फिर भी कार्रवाई योग्य और यथार्थवादी है? एक अच्छी नीति के कुछ पहलू हैं जो सुधार के लिए ठोस नियम बनाने में आपकी मदद करेंगे।

सोच को नीति से बाहर निकालें

कई बार नीतियां इतनी व्यापक और सामान्य होती हैं कि वे उस व्यक्ति के हाथों में बहुत अधिक सोच, या निर्णय लेने का रास्ता छोड़ सकती हैं, जो अभी तक इन हमलों के बारे में शिक्षित नहीं है। अब, मैं यह नहीं कह रहा हूँ कि आपको अपने लोगों के साथ ऐसा व्यवहार करना चाहिए जैसे वे गूंगे हैं। बस यह जान लें कि कर्मचारी को किसी चीज़ के बारे में सोचने में जितना कम समय देना चाहिए, उतना अच्छा है। सरल सबसे अच्छा है।

यहाँ एक उदाहरण दिया गया है: मेरी कंपनी ने एक बड़े वित्तीय संस्थान के लिए कुछ शानदार काम किया, और 80% से अधिक समय में, हम लक्ष्यों पर बहुत ही व्यक्तिगत विवरण प्राप्त करने में सफल रहे। हमने उनकी सहानुभूति और भरोसे पर खेला और उन चीजों का फायदा उठाया।

Machine Translated by Google

उन चीजों का शोषण किया।

इस कंपनी के श्रेय के लिए, उनके पास वास्तव में अच्छे कर्मचारी काम कर रहे थे, और हम नहीं चाहते थे कि यह बदल जाए। यह कितना भयानक होगा यदि शमन सलाह थी, "अपने कर्मचारियों को अधिक पागल और अविश्वासी बनाओ"? इस कंपनी ने जो किया वो हैरान करने वाला था। उन्होंने एक वास्तविक, कार्रवाई योग्य नीति बनाई: "आपको अप्रमाणित उपयोगकर्ताओं को कोई भी जानकारी देने की अनुमति नहीं है।"

और वे वहाँ नहीं रुके। उन्होंने दोनों को परिभाषित किया कि मूल्यवान जानकारी क्या है और उपयोगकर्ताओं को कैसे ठीक से प्रमाणित किया जाए। फिर उन्होंने एक और काम किया जिससे बहुत फर्क पड़ा: उन्होंने प्रश्नों के ठीक से उत्तर नहीं दिए जाने पर कर्मचारियों की इस पहले चरण से आगे बढ़ने की क्षमता को अक्षम कर दिया। उदाहरण के लिए:

हमलावर: हाय। यह जो स्मिथ है। मुझे अपने खाते की जानकारी चाहिए। मेरे पास मेरा खाता नंबर है, लेकिन मैं अपना पासवर्ड भूल गया हूं। कृपया क्या आप मेरी मदद कर सकते हैं?

एजेंट: मैं निश्चित रूप से कर सकता हूँ। हालांकि, जो करने से पहले, मुझे चाहिए कि आप मेरे साथ अपनी पहचान सत्यापित करें। क्या आप कर सकते हैं ..."

एजेंट को प्रश्नों की एक श्रृंखला पूछने, टेक्स्ट बॉक्स में उत्तर दर्ज करने और केवल सही उत्तरों को एजेंट की आगे बढ़ने की क्षमता को अनलॉक करने का निर्देश दिया जाएगा।

मैंने कुछ शिक्षा के साथ नीति का पालन किया, और फिर हमने दोबारा परीक्षण किया। जब एजेंट इस महान नीति, ठोस शिक्षा और ज्ञान से लैस थे, तो वे अजेय हो गए। वे अभी भी दयालु लोग थे—वास्तव में, कम से कम एक दर्जन बार ऐसा हुआ था कि एक एजेंट वास्तव में दुखी था कि वह मेरी मदद नहीं कर सका और रास्ता खोजने के लिए अपनी पूरी मेहनत की लेकिन सक्षम नहीं था। नीति और शिक्षा ने एजेंटों के लिए बिना यह सोचे कि क्या करना है, सुरक्षित रहना संभव बना दिया है।

सहानुभूति को दरकिनार करने की क्षमता को हटा दें यह दिशानिर्देश "सहानुभूति को हटा दें" नहीं कहता है। मैं ऐसा कभी नहीं सुझाऊंगा।
हालांकि, बाईपास को प्रेरित करने के लिए आपको सहानुभूति की क्षमता को दूर करने की आवश्यकता है।

यूके में मेरी एक अच्छी दोस्त शेरोन कोनहेडी है। जब वह अपनी गर्भावस्था के अंतिम चरण में थी, तब उसने एसई की नौकरी की। सहानुभूति कोण पर काम करने के लिए उसने अपनी गर्भावस्था का इस्तेमाल किया।

शैरोन ने एक बड़ा बक्सा भारी दिखने वाली वस्तुओं से भर दिया। जैसे ही वह दरवाजे की ओर चली, बॉक्स के साथ अपने संघर्ष को खेलती हुई, कई आदमी उसकी सहायता के लिए दौड़े। वे न केवल उसके लिए सर्वर रूम में बॉक्स ले गए, बल्कि उन्होंने कभी उसकी आईडी या बैज की जांच करने के बारे में सोचा भी नहीं। आखिरकार, अपराधी कभी गर्भवती नहीं हो सकते, है ना?

Machine Translated by Google

उसकी आईडी या बैज की जाँच करना। आखिरकार, अपराधी कभी गर्भवती नहीं हो सकते, है ना?

एक गर्भवती महिला की मदद करके इन लोगों ने सही काम किया। आप लोगों को इस तरह की चिंता दिखाने से कभी नहीं रोकना चाहेंगे। इसके बजाय, कंपनी ने कर्मचारियों को शिक्षित करने के लिए एक नीति बनाई कि कैसे उन्हें हमेशा जरूरतमंद लोगों की मदद करनी चाहिए, लेकिन फिर कंपनी में कहीं भी व्यक्ति को ले जाने से पहले एक उचित आईडी बैज की जांच करें।

केवल यह कहना, "सभी आईडी की जांच करें," पर्याप्त नहीं है, क्योंकि जब समानुभूति आती है, तो वह अच्छा राजभाषा अमिगडाला तर्क केंद्रों को बंद कर देता है ताकि लोग केवल भावनात्मक विचारों पर निर्णय ले सकें। शिक्षा, अनुस्मारक, और स्पष्ट निर्देश समानुभूति बाईपास को हटाने और सुरक्षित प्रक्रिया सुनिश्चित करने में मदद करते हैं।

नीतियों को यथार्थवादी और कार्रवाई योग्य बनाएं

मैंने अपनी खुद की दो आंखों वाली नीतियों को देखा है जिसमें लिखा है, "दुर्भावनापूर्ण लिंक पर क्लिक न करें।" यह सुनने मे तुम्हें कैसा लगा? यदि आप कह रहे हैं, "हाँ, यह बहुत अच्छा है—मैं इसका उपयोग करने जा रहा हूँ," मैं चाहता हूँ कि आप इस पुस्तक को नीचे रख दें और धीरे-धीरे पीछे के कवर का उपयोग करके स्वयं के चेहरे पर थप्पड़ मारें।

अब जब आप कर चुके हैं, तो पढ़ें।

इस तरह की नीति खराब है क्योंकि यह कर्मचारी के लिए पर्याप्त विस्तृत नहीं है।
वे कैसे जानते हैं कि एक दुर्भावनापूर्ण लिंक क्या है? क्या वे जानते हैं कि समर्थन microsoft.com Microsoft.com के समान नहीं है ?

नीति में if खंड शामिल नहीं है। यदि आप लिंक पर क्लिक करते हैं, तो क्या? इस नीति को एक और अंश की आवश्यकता है जो कुछ ऐसा कहे, "यदि कोई ईमेल, फोन कॉल, या लाइव व्यक्ति के साथ बातचीत की जाती है, और आपको लगता है कि कुछ सही नहीं हुआ है, तो कृपया इन सभी उदाहरणों की रिपोर्ट xxxxxxx@company.com पर करें। "

लेकिन रुकिए, और भी बहुत कुछ है! अब आपको अपने कर्मचारियों को यह बताना होगा कि इसकी ठीक से रिपोर्ट कैसे करें—ईमेल अग्रेषित करना, कॉलर आईडी जानकारी भेजना, इत्यादि। आप किस विवरण की रिपोर्ट करना चाहते हैं? रिपोर्टिंग के परिणाम क्या हैं?

एक यथार्थवादी नीति कर्मचारी को सभी कोणों से स्थिति को देखने में सहायता करती है और उन्हें प्रश्नों के साथ नहीं छोड़ती है। एक कंपनी के साथ काम करके, मैंने फ़िशिंग के लिए एक नई नीति के बारे में शिक्षा विकसित करने में मदद की। यह कुछ इस प्रकार था: फ़िशिंग हमारी कंपनी और व्यक्तिगत रूप से आपके लिए एक ख़तरा है। दुर्भावनापूर्ण हमलावर

> आपकी जानकारी प्राप्त करना चाहते हैं, और वे ईमेल आधारित हमलों के माध्यम से ऐसा कर सकते हैं। वे दुर्भावनापूर्ण दस्तावेज़ों का उपयोग कर सकते हैं जो EXE, PDF, XLS, या DOC जैसे एक्सटेंशन के साथ आते हैं। या वे आपको उन वेबसाइटों के लिंक भेज सकते हैं जो उनके कहे अनुसार नहीं हैं और जिनमें मैलवेयर या अन्य शामिल हैं

Machine Translated by Google

खतरनाक कार्यक्रम।

यदि आप किसी ऐसे स्रोत से ईमेल प्राप्त करते हैं जिसके बारे में आप सुनिश्चित नहीं हैं, तो कार्रवाई करने से पहले इसकी रिपोर्ट abuse@company.com पर करें ईमेल पर फॉरवर्ड क्लिक करके और उस पते को TO अनुभाग में दर्ज करके।

उस विभाग का कोई व्यक्ति 24 घंटे के भीतर जवाब देगा कि वह ईमेल सुरक्षित है या नहीं।

यदि आपने किसी लिंक पर क्लिक किया है या कोई अटैचमेंट खोला है और आपको लगता है कि यह दुर्भावनापूर्ण हो सकता है, तो अभी बहुत देर नहीं हुई है। दुरुपयोग विभाग को ईमेल की रिपोर्ट करें।

बेशक, नीति और आंतरिक प्रशिक्षण और अन्य संसाधनों के लिंक में अधिक जानकारी थी। हालाँकि, आपको यह विचार मिलता है। एक अच्छी नीति यथार्थवादी होती है और यह स्पष्ट दिशा देती है कि क्या कार्रवाई करनी है और क्या नहीं करनी है।

मेरी मार्शल-आर्ट्स की कहानी पर लौटते हुए, यह कदम ट्रेनर की तरह है जो मुझे दिखाता है कि मुझे कैसे खड़ा होना है, कैसे अपनी बाहों और हाथों को पकड़ना है, और कहाँ देखना है और समझाना है कि इनमें से प्रत्येक चीज़ क्यों महत्वपूर्ण है । एक अच्छी नीति व्यक्ति को न केवल यह जानने में मदद करती है कि क्या; यह भी बताता है कि क्यों। यदि सही किया जाता है, तो अंततः आपकी कर्मचारी आबादी इन चीजों के बारे में मांसपेशियों की स्मृति के साथ प्रतिक्रिया करेगी।

और जब ऐसा होता है, तो आप तीसरा चरण लागू करने के लिए आगे बढ़ने के लिए तैयार हैं।

चरण 3: नियमित रियल-वर्ल्ड चेकअप करें

हर हफ्ते, मैं जोश को एक शीट भेजता हूं जो मेरे कैलोरी सेवन, व्यायाम, नींद, वजन और अन्य विवरणों का एक गुच्छा बताता है। प्रत्येक दिन, मैं उन वस्तुओं को रिकॉर्ड करता हूँ, यह जानते हुए कि वह उन्हें देखेगा। यह रियल-वर्ड चेकअप मुझे ट्रैक पर रखता है। यह मुझे लक्ष्य को ध्यान में रखने में भी मदद करता है, और यह जोश को विसंगतियों या समस्याओं के प्रति सचेत करता है।

एक बार जब मैं बहुत यात्रा कर रहा था, मैंने ट्रैकिंग बंद कर दी और अनुमान लगाने की कोशिश की। जब जोश ने देखा कि तथ्य और आंकड़े वास्तव में जीवंत नहीं हैं, तो उसने मुझसे कई प्रश्न पूछे, और हम समस्या की तह तक गए ताकि हम इसे ठीक कर सकें और आगे बढ़ सकें। इस वास्तविक दुनिया की जाँच ने एक प्रभावी कार्यक्रम और एक असफल कार्यक्रम के बीच अंतर किया।

आपके सुरक्षा कार्यक्रम के लिए ठीक यही चरण 3 है। आपने अपने लोगों को शिक्षा दी है कि ये हमले क्या हैं। आपने अपने कर्मचारियों को प्रशिक्षण प्रदान किया है कि जब वे इन हमलों का सामना करें तो उन्हें क्या करना चाहिए। जब वे किसी हमले में भाग लेते हैं तो सर्वोत्तम निर्णय लेने में उनकी सहायता करने के लिए आपने नीतियां निर्धारित की हैं। अब, यह सारी जानकारी कितनी अच्छी तरह टिकी है? जब कर्मचारियों का परीक्षण किया जाएगा तो क्या मांसपेशियों की याददाश्त में कमी आएगी? इसका पता लगाने का एकमात्र तरीका सही सुरक्षा सलाहकार भागीदार का चयन करना और उनके साथ रिंग में उतरना है।

Machine Translated by Google

सुरक्षा सलाहकार साथी और उनके साथ रिंग में उतरें।

अपना सलाहकार साथी चुनना महत्वपूर्ण है। यदि आप एक सामाजिक इंजीनियर के रूप में पढ़ रहे हैं जो कंपनी के विक्रेता बनने की उम्मीद कर रहा है, तो आपके लिए यह जानना महत्वपूर्ण है कि एक स्मार्ट कंपनी क्या देख रही है। याद रखें, यह हमेशा 100% होने या सबसे आश्चर्यजनक हैक करने के बारे में नहीं है - यह आपके ज्ञान के बारे में अधिक है और आप इसे कंपनियों को बेहतर बनाने में मदद करने के लिए कैसे लागू करते हैं।

आप कैसे जान सकते हैं कि आप जिस साथी को देख रहे हैं वह सही है या नहीं? यहां कुछ सुझाव दिए गए हैं:

अच्छे प्रश्न पूछें। पिछली नौकरियों की कहानियों के बारे में पूछने से डरो मत या कंपनी कैसे एक निश्चित स्थिति को संभालने की सिफारिश करती है। क्या उत्तर आपके मूल मूल्यों के अनुरूप है?

उदाहरण के लिए, मैं एक कंपनी से परामर्श कर रहा था, और उन्होंने पूछा कि मैं कैसे सुझाव दूंगा कि वे उन लोगों को संभालें जो हमारे परीक्षण में विफल होंगे। मेरा उत्तर ईमानदार और सरल था: मैंने उनसे कहा कि लोगों को इस बारे में शिक्षित करना आवश्यक है कि उन्होंने क्या गलत किया है, शिक्षा के बाद उनका पुन: परीक्षण करें और फिर यह निर्धारित करें कि क्या वे संगठन के लिए खतरा हैं। लेकिन लोगों को असफल होने के लिए व्यवस्थित रूप से निकाल देना एक भयानक विचार था। वह उत्तर उनके विश्वास प्रणाली के अनुरूप था, और यह एक अच्छा मेल था। एक कंपनी के साथ पहली डिस्कवरी मीटिंग के दौरान जिसने मुझे एसई काम के लिए काम पर रखा था, मुझसे अक्सर सटीक हमले के परिदृश्यों के बारे में पूछा गया था जिसका मैंने उपयोग करने की योजना बनाई थी। मैं आमतौर पर उन्हें बताता हूं कि इससे पहले कि मैं किसी भी थीम को विकसित कर सकूं, मुझे OSINT करने की आवश्यकता है, लेकिन फिर उन्हें एक उदाहरण के रूप में एक समान कंपनी में किए गए कुछ की पेशकश करें।

अगर आप पार्टनर की तलाश करने वाली कंपनी हैं तो अच्छे सवालों के साथ मीटिंग में जाएं और अगर आप उन सवालों का जवाब देने वाली कंपनी हैं तो अच्छे जवाब दें।

योग्य रेफरल हैं। रेफ़रल के रूप में आपको उनका उपयोग करने की अनुमति देने वाली कंपनियों को ढूँढ़ना कठिन हो सकता है, क्योंकि बहुत से ग्राहक उन सोशल इंजीनियरिंग सेवाओं को प्रसारित नहीं करना चाहते हैं जो उनके लिए की गई हैं। कई बड़े संगठनों में उनके वेंडरों के जरिए सेंध लगाई गई है। मेरे मामले में, मुझे तीन या चार ग्राहक मिले हैं जिन्होंने मुझे संभावित ग्राहकों के लिए रेफरल के रूप में उपयोग करने की अनुमति दी है। यदि आप रेफरल प्राप्त कर सकते हैं, तो मुझे लगता है कि यह पहेली का एक महत्वपूर्ण हिस्सा है। यह किसी तीसरे पक्ष से यह पता लगाने में मदद करता है कि आप जिस कंपनी को किराए पर लेना चाहते हैं, उसके साथ काम करना कैसा है।

ध्यान रखें कि कोई भी वेंडर आपको किसी नाराज क्लाइंट को रेफ़रल के तौर पर देने वाला नहीं है। लक्ष्य यह देखना है कि वे अपने ग्राहकों के साथ कैसे काम करते हैं और वे किस गुणवत्ता की पेशकश करते हैं।

Machine Translated by Google

नियमों को स्पष्ट रूप से परिभाषित करें। एक ग्राहक के रूप में, यह सोचने से बुरा कुछ नहीं है कि एक पेंटेस्ट केवल एक परत गहरी जाएगी और फिर पता चलेगा कि पेंटेस्टर पांच परतें गहरी हो गई है, इसलिए अब आपको अपने बॉस को समझाना होगा कि क्या हुआ।
यह सुनिश्चित करने का सबसे अच्छा तरीका है कि कोई समस्या न हो, परीक्षण के लिए नियमों का एक स्पष्ट रूप से परिभाषित सेट होना चाहिए, ताकि कोई भी सीमा पार न हो। स्पष्ट रूप से परिभाषित नियम सुरक्षात्मक गियर की तरह हैं जो मुक्केबाज मुक्केबाजी मैचों के दौरान पहनते हैं।

एक पेंटेस्टर की तलाश करने वाले ग्राहक के रूप में, आपके पास कुछ आवश्यकताएं हो सकती हैं, जिन्हें आप विक्रेता चुनते समय उपयोग करना पसंद करते हैं, लेकिन यह सुनिश्चित करने के लिए कि आपने सबसे अच्छा साथी चुना है, ये तीन एक अच्छा प्रारंभिक बिंदु हैं।

एक बार जब आप एक भागीदार चुन लेते हैं, तो परीक्षण शुरू करें और फिर परिणामों का उपयोग यह निर्धारित करने के लिए करें कि आपको किन सेवाओं की आवश्यकता है और कितनी बार आपका परीक्षण किया जाएगा। एक अच्छा साथी आपको यह निर्धारित करने में मदद कर सकता है कि क्या आवश्यक है और आपकी आवश्यकताओं के बारे में भी ईमानदार होगा (डॉलर के संकेतों पर आधारित होने के बजाय)।

कुछ सेवाएं मासिक रूप से की जाती हैं, जैसे फ़िश परीक्षण। अन्य सेवाएं वार्षिक सेवाओं या अर्ध-वार्षिक सेवाओं जैसे पैठ परीक्षण के रूप में बेहतर काम करती हैं। कोई एक आकार-फिट-सभी समाधान नहीं है - यह काफी हद तक इस बात पर निर्भर करता है कि आपकी ज़रूरतें क्या हैं और आप अपने वांछित लक्ष्यों को कैसे पूरा करना चाहते हैं।

दूसरा पहलू यह है कि आप चरण 4 को कितनी अच्छी तरह लागू करते हैं।

चरण 4: लागू सुरक्षा लागू करें जागरूकता कार्यक्रम

जॉश खुद के कुछ व्यायाम, दौड़ और अन्य स्वस्थ गतिविधियों में शामिल होने के वीडियो पोस्ट करेगा। उनके द्वारा पोस्ट किए जाने वाले वीडियो शिक्षा के छोटे-छोटे अंश हैं जो उनके कार्यक्रम को उन लोगों के लिए अर्थपूर्ण बनाने में मदद करते हैं जिन्हें वे प्रशिक्षित करते हैं। यह सुरक्षा-जागरूकता कार्यक्रम लागू करने जैसा है।

हो सकता है कि आप वहां बैठे हुए यह सोच रहे हों: "क्या आपने सुरक्षा जागरुकता को कवर नहीं किया?
क्या यह दोहराना बिंदु है? अच्छा नहीं; ज़रूरी नहीं। पिछले सभी चरण निश्चित रूप से आपके सुरक्षा-जागरूकता कार्यक्रम का हिस्सा हैं, लेकिन यह चरण विशेष रूप से इस बारे में है कि आप वास्तविक कार्रवाई योग्य और लागू जागरूकता कार्यक्रम बनाने के लिए पिछले तीन चरणों को कितनी अच्छी तरह लागू करते हैं।

उदाहरण के लिए मैं आपको एक और कहानी सुनाता हूँ। मेरे पास एक ग्राहक था जिसके लिए हमने परीक्षणों का बैराज किया। मेरी SE टीम ने OSINT को काफी समय दिया, उसके बाद विशिंग और फ़िशिंग दोनों तरह के हमले किए।

हमने पाया कि जब विशिंग की बात आई तो कंपनी के लोगों ने लगभग

Machine Translated by Google

हमने पाया कि जब विशिंग की बात आई तो कंपनी के लोगों में हमें रोकने की लगभग अदभुत क्षमता थी। उन्होंने हमें नाम देना अस्वीकार कर दिया, विस्तार नहीं दिया, और यह पुष्टि भी नहीं की कि कोई कार्यालय में था या नहीं। लेकिन जब हमने उन्हें फ़िश किया, तो हमें कुछ गंभीर भेद्यताएँ मिलीं।

हमने देखा कि वे क्या कर रहे थे और पाया कि उनके पास विशिंग और फ़िशिंग दोनों पर शिक्षा के लिए एक मजबूत योजना थी, लेकिन उनकी विशिंग शिक्षा ने सभी आधारों को कवर किया। इसने कर्मचारियों को हमलों के बारे में सिखाया, उन्हें वास्तविक कार्रवाई योग्य नीतियों के साथ यथार्थवादी परिदृश्य दिए, और एक सुरक्षित वातावरण में नियमित रूप से उनका परीक्षण किया।

हालाँकि, उनके फ़िशिंग प्रोग्राम में प्रति वर्ष केवल कुछ कंप्यूटर-आधारित वीडियो मॉड्यूल शामिल थे। मैं उन्हें बिल्कुल नए विशिंग और फिशिंग प्रशिक्षण कार्यक्रम पर बेच सकता था, लेकिन उन्हें इसकी आवश्यकता नहीं थी। इसके बजाय, मैंने उनके साथ उनके फ़िशिंग प्रोग्राम पर काम किया और उन्हें प्रोत्साहित किया कि वे अपने विशिंग प्रोग्राम में कुछ भी न बदलें। दूसरे शब्दों में, मैंने पिछले तीन चरणों में किए गए कार्यों के आधार पर कंपनी की विशिष्ट स्थिति पर उनके जागरूकता कार्यक्रम को लागू करने में उनकी मदद की।

अगला ग्राहक समान नहीं होगा, क्योंकि अगला अलग होगा, और अगला और अगला—सभी अद्वितीय होंगे। यही कारण है कि लागू कार्यक्रमों को बनाने में कुछ गंभीर काम लगता है और इसे सुरक्षा के लिए टेम्पलेट्स या मॉड्यूलर दृष्टिकोणों में नहीं डाला जा सकता है।

अपने ग्राहक की विशिष्ट आवश्यकताओं के लिए सुरक्षा-जागरूकता कार्यक्रम लागू करके, आप उनके कर्मचारियों को न केवल यह सीखने में मदद कर सकते हैं कि क्या नहीं करना चाहिए, बल्कि यह भी कि जब कुछ बुरा होता है तो उन्हें क्या करना चाहिए। लागू सुरक्षा जागरूकता कर्मचारियों को स्थापित नीतियों और कार्यक्रमों को समझने और उनका समर्थन करने में मदद करती है।

जोश द्वारा प्रशिक्षित किए जाने के साथ मेरे अनुभव के आधार पर एक और उदाहरण यहां दिया गया है।
जब जोश मुझे एक निश्चित प्रकार के भोजन में कटौती करने या एक निश्चित गतिविधि को बढ़ाने के लिए कहता है, तो मैं उन परिवर्तनों में उसका पूरा समर्थन कर सकता हूं, भले ही मुझे वे पसंद न हों। क्यों?

- मुझे इन परिवर्तनों का सकारात्मक प्रभाव दिखाई दे रहा है।
- जोश पूरी तरह से समझाता है कि वह क्या कर रहा है इसलिए यह मेरे लिए स्पष्ट है।
- जब मैं चुनौतियों का सामना करता हूं तो वह मुझे सफलता के लिए उपयोगी सुझाव देता है।
- जब मैं असफल होता हूं (क्योंकि मैं करता हूं), जोश मुझे एक हारे हुए व्यक्ति की तरह डांटता नहीं है (जो मुझे अच्छा लगता है)। इसके बजाय, वह मेरे साथ एक ऐसे व्यक्ति की तरह व्यवहार करता है जिसे थोड़ी और मदद की जरूरत है और अगली बार के लिए एक और अधिक विश्वसनीय योजना के साथ आने की कोशिश करता है।

Machine Translated by Google

इस कार्यक्रम ने मुझे अपने स्वास्थ्य को बेहतर बनाने में कुछ गंभीर गति उत्पन्न करने में मदद की है, और एक लागू सुरक्षा योजना आपकी सुरक्षा के लिए भी ऐसा ही कर सकती है। यह मत मानिए कि आपने आखिरकार इसे प्राप्त कर लिया है, कंपनी में सभी को भी यह मिल जाएगा। उन्हें साथ आने के लिए कुछ और समय की आवश्यकता हो सकती है।

यह सब एक साथ बांधो

उन अंधेरे युगों के बारे में सोचें जब आपके सेल फोन में जीपीएस के साथ पूरी तरह से लोड किए गए विश्व मानचित्र सहित मनुष्य को ज्ञात सभी सुविधाएं थीं। क्या आप इतनी दूर वापस याद कर सकते हैं? मैं कर सकता हूँ।

मुझे दिशाओं के लिए हार्ड-कॉपी मानचित्र का उपयोग करना याद है। चरण 1 की तरह—हमलों की पहचान करना सीखना—मेरे मानचित्र पर एक शुरुआती बिंदु था। मैंने सबसे तेज़ मार्ग की तलाश की, जो मुझे मेरे गंतव्य के करीब ले जाने के दौरान टोल सड़कों और पीछे की सड़कों से बचा।

फिर, चरण 2 की तरह—कार्रवाई योग्य वास्तविक दुनिया नीतियां—मैंने यह सुनिश्चित किया कि मैं राजमार्गों पर बना रहूं, इसलिए मुझे पता था कि मैं अपनी गति को अधिकतम कर सकता हूं।

फिर, चरण 3 की तरह—नियमित रूप से वास्तविक दुनिया की जाँच—मैं समय-समय पर उस सड़क की जाँच करूँगा जिस पर मैं शारीरिक रूप से था और यह सुनिश्चित करने के लिए मानचित्र से उसकी तुलना करता था कि वे मेल खाते हैं।

अंत में, अंतिम भाग कार्रवाई योग्य जागरूकता कार्यक्रम (चरण 4) था, जो वास्तविक मानचित्र का उपयोग करने के अंतिम बिंदु की तरह है; मैंने इसे अपने बिंदु A से अपने बिंदु B तक सुरक्षित रूप से, सुरक्षित रूप से, और उस समय में बनाया था जब मैंने योजना बनाई थी।

वास्तविक जीवन में मानचित्र होने से मुझे संयुक्त राज्य के सभी हिस्सों का पता चला। आपके सुरक्षा कार्यक्रम में MAPP होने से आपको अपनी शमन और रोकथाम योजना के बारे में सोचने में मदद मिल सकती है।

केवल एक कदम करना पर्याप्त नहीं होगा, ठीक उसी तरह जैसे कार में एक भौतिक मानचित्र होने से आप बिंदु A से बिंदु B तक नहीं पहुंचेंगे। आपको एक योजना बनाने की आवश्यकता है और फिर इसे काम करने के लिए कार्य करें।

मैं यह वादा नहीं कर सकता कि आप में से प्रत्येक "सुरक्षा के जोश" में बदल जाएगा, लेकिन चार चरण आपकी सुरक्षा की मांसपेशियों को सकारात्मक तरीके से फ्लेक्स कर सकते हैं। (देखिए मैंने यहां क्या किया?)

इस अध्याय का शेष भाग कुछ अन्य बातों का वर्णन करता है जो आपको अपना MAPP बनाने में मदद कर सकती हैं

उन्हें अपडेट रखना होगा

मान लीजिए कि आपने चार चरणों में महारत हासिल कर ली है। क्या आप अपने दरवाजे पर "हैकर प्रूफ" कहने वाली मोहर लगा सकते हैं?

Machine Translated by Google

दरवाजा जो "हैकर प्रूफ" कहता है?

ठीक है, आप कर सकते हैं, लेकिन केवल तभी जब आप चाहते हैं कि हैक होने के दौरान आपको हंसी आए।
आम तौर पर, चरणों का पालन करने से यह सुनिश्चित हो जाएगा कि आप कम लटके हुए फल नहीं हैं और अपने मानव नेटवर्क को हमले के खिलाफ कठोर बनाए रखने में मदद करते हैं। यह एक अच्छी जगह है, लेकिन इस बात की हमेशा संभावना होती है कि आपकी कंपनी में कोई व्यक्ति फ़िशिंग, विशिंग, SMiShing, या प्रतिरूपण प्रयास के लिए गिर सकता है। अगर ऐसा होता है, तो आपको और भी सुरक्षित रहने में क्या मदद मिल सकती है?

सुनिश्चित करें कि आप अपने कंप्यूटर अपडेट पर अद्यतित हैं। मैं आपको बता नहीं सकता कि नियमित सुरक्षा ऑडिट के दौरान मैंने कितनी बार कंपनियों को ब्राउज़र, पीडीएफ रीडर, मेल क्लाइंट, या यहां तक कि (हांफना!) ऑपरेटिंग सिस्टम का उपयोग करते हुए पाया है जो तीन या चार संस्करण पुराने हैं। उन पुराने संस्करणों में बहुत सारी कमजोरियाँ हो सकती हैं। अपने सिस्टम को अप-टू-डेट रखना आपको उन संभावित उल्लंघनों से बचा सकता है जो आपके हैक होने और आपके नेटवर्क पर पुराने सॉफ़्टवेयर होने पर होते हैं।

मैं यह अच्छी तरह से जानते हुए लिख रहा हूं कि यह लिखने की तुलना में बहुत आसान है। मुझे एहसास है कि ऐसी विरासत प्रणालियाँ हो सकती हैं जिन्हें अपग्रेड करने के लिए समय, प्रयास और धन की आवश्यकता होती है। हालांकि, याद रखें कि 2017 तक, औसत सुरक्षा उल्लंघन के कारण कंपनी को $3.62 मिलियन अमरीकी डालर का नुकसान हुआ। और वह सिर्फ औसत है! 2017 में, कुछ उल्लंघन हुए जिनकी लागत $10–300 मिलियन USD थी।

मैं यह कहने के लिए पर्याप्त भोला नहीं हूं कि अपडेट इन कंपनियों में से प्रत्येक को उल्लंघन से बचा लेता, लेकिन मैं एक बिंदु बनाने की कोशिश कर रहा हूं। आप उल्लंघन से पहले (इससे खुद को बचाने के लिए) या बाद में (जब आप नतीजों के लिए भुगतान कर रहे हों) लागत लगा सकते हैं। लेकिन अगर सुरक्षा के बारे में आपका विचार चित्र 10-1 से मेल खाता है, तो हमें अधिक गंभीर चर्चा करनी पड़ सकती है।

Machine Translated by Google

चित्र 10-1 यह सुरक्षा नहीं है।

अपने सिर को दफनाना और उम्मीद करना कि शिकारियों ने आपको नहीं देखा है, यह सच नहीं होगा। तय करें कि आप कब भुगतान करना चाहते हैं: उल्लंघन से पहले या बाद में। मैं पहले के लिए वोट करता हूं- हालांकि इसमें समय, पैसा और तनाव खर्च हो सकता है, यह आपके ग्राहकों और प्रतिष्ठा की रक्षा करता है और आपको भंग होने की शर्मिंदगी से बचाता है।

अपने साथियों की गलतियों को अपना शिक्षक बनने दें

Google पर जाएं, शब्द नेटवर्क उल्लंघनों में टाइप करें और फिर समाचार टैब पर क्लिक करें। जिस दिन मैंने ऐसा किया, चित्र 10-2 में आप जो देखते हैं, उससे मेरा स्वागत हुआ।

Machine Translated by Google

चित्र 10-2 वर्तमान समाचारों का एक नमूना मात्र

इनमें से प्रत्येक कहानी में एक उल्लंघन के बारे में विवरण है, यह कैसे हुआ, इसके कारण क्या हुआ, और किस भेद्यता का शोषण किया गया (चाहे वह मानव, हार्डवेयर, सॉफ़्टवेयर या ये सभी हो)। अन्य कंपनियों को प्रभावित करने वाले हमलों को समझना आपकी कंपनी को सुरक्षित रहने में मदद कर सकता है।

जब आप देखते हैं कि एक निश्चित फ़ायरवॉल के खिलाफ एक मौजूदा शोषण का उपयोग किया जा रहा है और कंपनियों का उल्लंघन किया है, तो यह जांचने का समय है कि फ़ायरवॉल आपके में है या नहीं

Machine Translated by Google

नेटवर्क और अगर यह पैच किया गया है। जब आप देखते हैं कि व्यावसायिक ईमेल समझौता (बीईसी) फ़िशिंग घोटाले बढ़ रहे हैं, तो यह शिक्षा और उचित नीतियों वाले लोगों के खिलाफ सख्त होने का समय है। कोई फर्क नहीं पड़ता कि आपने उल्लंघनों के कारण क्या पढ़े हैं, मौजूदा खतरों को सूचीबद्ध करना शुरू करना और कमजोरियों को देखने के लिए अपने बुनियादी ढांचे से तुलना करना एक अच्छा सबक है।

वहाँ बहुत सारी कंपनियाँ हैं जो इसमें मदद करने के लिए थ्रेट-मॉडलिंग सेवाएँ बेचती हैं, और आप उनकी मदद चाह सकते हैं। अन्यथा, अपने दम पर मॉडलिंग शुरू करना और यह निर्धारित करना एक अच्छा अभ्यास है कि आप हमलों के प्रति सतर्क रहने के लिए अपने वर्तमान कार्यक्रमों और प्रोटोकॉल को कहां बढ़ा सकते हैं, सख्त कर सकते हैं और मजबूत कर सकते हैं।

एक सुरक्षा जागरूकता संस्कृति बनाएँ

मैं इस बिंदु को स्पष्ट करने के लिए फिर से एक उदाहरण के रूप में जोश और मेरे साथ उनके प्रशिक्षण का उपयोग करने जा रहा हूं। कुछ समय तक जोश के साथ काम करने के बाद, उन व्यवहारों और स्थितियों की पहचान करना आसान हो गया जो मेरी प्रगति को खतरे में डाल सकते थे। उदाहरण के लिए, दिन भर में मेरी कैलोरी की गिनती नहीं करना या इसे तौलने के बजाय किसी हिस्से का अनुमान लगाने की कोशिश करना आम तौर पर मामूली व्यवहार था जो उचित लाभ की कमी का कारण बन सकता था। दूसरी ओर, ऑल-यू-कैन-ईट पिज्जा बुफे में जाना और खुद को समझाने की कोशिश करना कि मैं दो स्लाइस के बाद रुक जाऊंगा, एक बड़ा झटका होगा।

जोश ने मुझे यह महसूस करने में मदद की है कि दिन भर में लिए गए निर्णय मेरे अंदर स्वास्थ्य के प्रति जागरूक जीवन शैली का निर्माण कर सकते हैं। मुझे 24-औंस पोर्टरहाउस स्टेक की आवश्यकता नहीं है, जबकि 6-औंस का फ़िले ठीक काम करेगा। अगर मैं मिठाई लेना चाहता हूं, तो मुझे यह सुनिश्चित करने की ज़रूरत है कि मैं दिन के शुरुआती हिस्सों में बेहतर निर्णय लेता हूं, इसलिए मैं अपने पूरे कार्यक्रम को उड़ा नहीं देता। आगे और आगे की ओर।

आपके संगठन में सुरक्षा-जागरूकता संस्कृति बनाने से इसका क्या लेना-देना है? सब कुछ!

उचित प्रशिक्षण, रिमाइंडर्स और पुरस्कारों के साथ, आप एक ऐसी संस्कृति बना सकते हैं जहां आपके कर्मचारियों की आबादी जानती है कि उनके द्वारा किए गए छोटे निर्णयों का प्रभाव लंबे समय तक रह सकता है। और उन्हें एहसास होगा कि गलत चुनाव करने पर बड़े फैसले कितने विनाशकारी हो सकते हैं।

जोश के साथ मेरे काम में, वजन घटाने, बेहतर महसूस करने, बेहतर दिखने और कुल मिलाकर बेहतर स्वास्थ्य होने का इनाम है। वह पुरस्कार मेरे लिए कार्यक्रम के साथ आगे बढ़ते रहने के लिए एक अच्छा प्रेरक है। हर कर्मचारी को "मछली पकड़ने" या "विश की रिपोर्ट करने" के लिए समान इनाम नहीं मिलेगा। ऐसा इसलिए नहीं है क्योंकि उन्हें कंपनी की परवाह नहीं है या वे कंपनी से नफरत नहीं करते हैं - यह सिर्फ इतना है कि कुछ लोग इतने व्यस्त हैं कि वे प्रशिक्षण देख सकते हैं

Machine Translated by Google

समय बर्बाद करने वाली आवश्यक बुराई के रूप में कार्यक्रम।

उन लोगों को परिवर्तित करना सबसे कठिन होगा, लेकिन रूपांतरण संभव है। एक कंपनी में जिसके साथ मैंने काम किया था, एक विभाग प्रबंधक ने यह बहुत स्पष्ट कर दिया था कि वह हमारे द्वारा किए जा रहे परीक्षण से नफरत करता था। नतीजतन, 450 लोगों का उनका विभाग कंपनी के लिए सबसे बड़े खतरों में से एक लग रहा था। मैलवेयर, फ़िशिंग और अन्य हमलों के कारण अक्सर इस विभाग में समस्याएँ उत्पन्न होती हैं।

प्रबंधक को एहसास हुआ कि उसके लोग अनुपालन नहीं कर रहे थे। वह निराश था, और वह सबसे बुरे अपराधियों को बुलाकर शर्म और शर्मिंदगी की पद्धति का उपयोग करना चाहता था। मैंने कभी नहीं देखा कि कार्यप्रणाली प्रभावी ढंग से काम करती है- आम तौर पर, यह प्रबंधक और टीम के बीच एक प्रतिकूल संबंध बनाता है। उन मामलों में, अनुपालन, यदि दिया ही जाता है, तो यह भय, क्रोध या आक्रोश का परिणाम होता है। क्लाइंट के साथ एक मीटिंग में, मैंने उनकी कॉल सेंटर टीम के साथ एक त्वरित गेम आज़माने के बारे में पूछा। मैंने कहा कि मैं उन्हें एक आलीशान मछली गुड़िया भेजूंगा, और मैं चाहता था कि वे यह घोषणा करें कि पहले व्यक्ति जो क्लिक नहीं करेगा और हर महीने फिश की सूचना देगा , वह अपने कक्ष में मछली प्राप्त करेगा। उस व्यक्ति को उस महीने के लिए "किंग फिशर" का नाम दिया जाएगा।

अब, आप सोच रहे होंगे कि यह हास्यास्पद विचार जैसा लगता है।
तुम सही हो, वेसा ही है। लेकिन दो महीने के बाद, आप विश्वास नहीं करेंगे कि 450 वयस्क वयस्कों के बीच उस भरवां जानवर को अपने क्यूबिकल में रखने की दौड़ है। "किंग फिशर" होना सम्मान का बिल्ला बन गया।

परिणाम हमारे कार्यक्रम के साथ केवल बढ़ी हुई सहभागिता से कहीं अधिक थे। क्योंकि कर्मचारी सक्रिय रूप से फिश की तलाश कर रहे थे, रिपोर्टिंग कुछ महीनों में औसतन 7% से बढ़कर 87% से अधिक हो गई। उसी समय में क्लिक करना लगभग 57% से घटकर 10% से भी कम हो गया। और सबसे पुरस्कृत परिणाम यह था कि वास्तविक मैलवेयर जो नेटवर्क पर पाया गया था, उसमें से अधिक की कमी आई

79%।

इस साधारण परिवर्तन ने सुरक्षा-जागरूकता संस्कृति का निर्माण किया। कर्मचारियों ने बेहतर निर्णय लेना शुरू किया, उन्होंने बदलाव देखा और वे बदलाव को बनाए रखने के लिए प्रेरित हुए।

आपके संगठन के लिए वह परिवर्तन क्या करेगा? आपसे बात किए बिना मैं आपको ठीक-ठीक नहीं बता सकता कि आपको क्या चाहिए, लेकिन यहां कुछ विचार हैं जो मैंने वर्षों से काम करते देखे हैं:

> पुरस्कार मैंने पहले बताई गई आलीशान मछली गुड़िया से लेकर उपहार कार्ड के लिए रैफल और अन्य महीनों के लिए सही कार्रवाई करने के लिए अन्य पुरस्कारों तक सब कुछ देखा है। बेशक, यदि आपका समूह बड़ा है, तो पुरस्कार महंगे हो सकते हैं, या यदि इनाम कुछ उपयोगी नहीं है या इसमें प्रेरक बल की कमी हो सकती है

Machine Translated by Google

बहुत महत्वहीन। एक संगठन में, उन्होंने पूरी तिमाही के लिए आदर्श व्यवहार समूह में रहने वालों को प्रति तिमाही एक $5 उपहार कार्ड देने की कोशिश की। प्रेरक बनने के लिए उपहार बहुत छोटा था। इनाम को प्रेरित करने की जरूरत है, लेकिन इसका मतलब यह नहीं है कि यह बिल्कुल नया 60 इंच का फ्लैट स्क्रीन टीवी या एक साल का वेतन होना चाहिए। यह बस कुछ ऐसा होना चाहिए जो दर्शाता है कि आप अपने द्वारा मांगे जा रहे कार्यों और रवैये की कितनी सराहना करते हैं।

सकारात्मक सुदृढीकरण मैंने देखा है कि कंपनियां ऐसे लोगों की इंट्रानेट सूची बनाती हैं जो X महीने के लिए आदर्श व्यवहार समूह में रहे हैं। कुछ लोग अपने इंट्रानेट पेजों में उन लोगों के लिए "स्टार कर्मचारी" कहते हैं जिन्होंने लगातार X महीने तक फिश पकड़ी है। सकारात्मक सुदृढीकरण शर्म और शर्मिंदगी से कहीं बेहतर काम करता है, और यह सही के लिए निरंतर वांछित व्यवहार को प्रेरित करता है

कारण।

अतिरिक्त प्रशिक्षण इससे पहले कि आप मेरे खलिहान को जलाना शुरू करें, मुझे समझाएं कि "अतिरिक्त प्रशिक्षण" से मेरा क्या मतलब है। मैंने देखा है कि कई कंपनियों को "लंच एंड लर्न" नामक सत्रों के साथ बड़ी सफलता मिली है। वे पिज्जा या किसी अन्य प्रकार का भोजन लाते हैं (यदि आप मुझे आमंत्रित करते हैं, तो कृपया सलाद या कुछ स्वस्थ खाएं ताकि जोश मुझ पर पागल न हो), और उनके पास कुछ सुरक्षा विषय के बारे में एक छोटा भाषण या वीडियो या प्रस्तुति है जो उन लोगों को लाभ पहुंचाती है जो भाग लेते हैं। ज़रूर, जो लोग भाग लेते हैं वे पहले मुफ्त भोजन के लिए ऐसा कर सकते हैं, लेकिन जिन सत्रों में मैंने भाग लिया है वे हमेशा कम से कम उपयोगी जानकारी लेने में सक्षम होने के साथ समाप्त हो गए हैं। यह आपके लिए उन अवधारणाओं और कार्यों को सुदृढ़ करने का भी एक अच्छा अवसर है, जिन्हें आप कर्मचारियों से करवाना चाहते हैं।

ऊपर से नीचे का सुदृढीकरण इसमें लगभग रहस्यमयी शक्तियाँ लगती हैं, जैसे कि आपने अपनी आबादी पर जादू कर दिया हो। जब सीईओ समूह को यह बताता है कि वे भी हर महीने कर्मचारियों की आबादी के साथ फ़िशिंग कर रहे हैं और उन्होंने कैसा प्रदर्शन किया है, तो यह एक बहुत स्पष्ट संदेश देता है कि "हम वास्तविक रूप से इसमें एक साथ हैं।" एक संगठन में जिसके साथ मैंने काम किया, फ़िशिंग प्रोग्राम के लिए प्रारंभिक प्रतिक्रिया ··· आदर्श से कम थी। एक चरम मामले में, एक महिला जिसने मछली प्राप्त करते समय सभी गलत कार्य किए, वह इतनी क्रोधित थी, उसने मांग की कि मैं फोन पर बात करूं, और उसने मुझे चबाने में 10 मिनट बिताए।

उसने मुझे बताया कि मैं कितना भयानक व्यक्ति हूं और मुझे अपने जीवन के पाठ्यक्रम का पुनर्मूल्यांकन करने की आवश्यकता है। कुछ महीने बाद, इस विशाल संगठन के सीईओ ने सभी हाथों से कॉर्पोरेट मीटिंग की। उस बैठक में, सीईओ ने फ़िशिंग प्रोग्राम का ज़िक्र किया; उसने समझाया कि वह हर किसी की तरह फ़िशिंग का शिकार हुआ, और वह सीख रहा था कि उसे और अधिक जागरूक होने की आवश्यकता है। जैसे कि कोई रहस्यमय ताबीज आबादी पर लहराया गया था, क्रोध का अस्तित्व समाप्त हो गया, मेरी एसई टीम के प्रति आक्रामकता काफी कम हो गई, और हमने बहुत बड़ा प्रतिशत देखा

Machine Translated by Google

अनुपालन। कभी-कभी आबादी को लगता है कि उन्हें गूंगा दिखने के लिए तैयार किया जा रहा है। यह एक प्रतिकूल संबंध का कारण बन सकता है, और कंपनी के शीर्ष प्रबंधन को पहल का समर्थन करने से वास्तव में मदद मिल सकती है।

यहाँ दो और बिंदु हैं जिन्हें आपको ध्यान में रखना चाहिए:

- धैर्य रखें

  यह न मानें क्योंकि अब आप उन सभी को सही तरीके से प्रशिक्षित कर रहे हैं, आपकी कर्मचारी आबादी तुरंत बैंडबाजे पर कूद जाएगी। आपके कर्मचारियों को आपकी दृष्टि देखने और इसके लिए आपका जुनून रखने में समय और निरंतर प्रयास लग सकता है।

- अपेक्षाओं को प्रबंधित करें

  क्या यह परिचित है? आवश्यक। यह न केवल तालमेल बनाने में मदद कर सकता है, बल्कि यह आपकी कंपनी में सुरक्षा जागरूकता की संस्कृति बनाने में भी आपकी मदद कर सकता है। सिर्फ इसलिए कि आप फिश को पकड़ सकते हैं या विशिंग कॉल की पहचान कर सकते हैं या उस व्यक्ति को चुन सकते हैं जो संबंधित नहीं है, इसका मतलब यह नहीं है कि हर कर्मचारी ऐसा करने के लिए इतनी तेज होगा।

धैर्य रखने और अपनी अपेक्षाओं को प्रबंधित करने से आप अपने कर्मचारियों को नई शिक्षा के अनुरूप आने में मदद करेंगे।

सारांश

शुरुआत में यह विश्वास करना जितना मुश्किल हो सकता है कि आप ऐसा कर सकते हैं, आप सुरक्षा जागरूकता की संस्कृति बना सकते हैं। आप देख सकते हैं कि आप वर्तमान में किस "आकार" में हैं और आपको लगता है कि इसमें बहुत अधिक प्रयास या समय लगेगा। हालाँकि, प्रयास इसके लायक है। सुरक्षा जागरूकता की संस्कृति होने का पुरस्कार जोखिमों से कहीं अधिक है।

एक ईमेल में जोश ने मुझे भेजा, उसने कहा, "यह एक जीवन भर की यात्रा है, न कि 3 से 12 महीने की। आदत परिवर्तन करना कठिन है, लेकिन हम सभी कार्य प्रगति पर हैं।"

इसका मतलब यह नहीं है कि आपको वही काम बार-बार करते रहना चाहिए और उम्मीद करनी चाहिए कि यह बेहतर हो जाएगा। तेजी से असफल होना और आगे बढ़ना महत्वपूर्ण है। इस अध्याय में कुछ करने की कोशिश करें, और अगर यह काम नहीं करता है, तो इसे जारी न रखें। देखें कि यह काम नहीं कर रहा है और कुछ नया करने की कोशिश करें।

जोश लगातार मेरा कार्यक्रम बदलता है, कभी-कभी साप्ताहिक। के लिए दुर्लभ है

Machine Translated by Google

एक महीने से अधिक समय तक समान रहने का कार्यक्रम। मैं यह नहीं कह रहा हूं कि आपको इसे अक्सर समायोजित करने की आवश्यकता है, लेकिन इसमें एक सबक है। मेरे कार्यक्रम के काम करने के लिए, मुझे जोश साप्ताहिक के साथ जांच करनी होगी कि मेरा पिछला सप्ताह कैसा दिख रहा था। फिर वह सप्ताह के लिए मेरी यात्रा, आहार विकल्पों, व्यायाम की मात्रा और यहां तक कि मेरी व्यक्तिगत समस्याओं के स्तर को भी ध्यान में रखता है। वह सारी जानकारी उसे यह देखने में मदद करती है कि प्रगति को ट्रैक पर रखने के लिए क्या बदलाव किए जाने की आवश्यकता है। मुझे यकीन है कि वह बहुत सारे विश्लेषण करता है और उसके पास अपने द्वारा लिए जाने वाले निर्णयों के लिए एक प्रक्रिया है।

यह सीधे तौर पर इस बात से संबंधित है कि आप इस अध्याय को अपने एसई जागरूकता कार्यक्रम में कैसे लागू कर सकते हैं। सुनिश्चित करें कि आपके पास अपने संगठन की पूरी तस्वीर है - परीक्षण के भौतिक पक्ष से लेकर आपकी कर्मचारी आबादी के मनोविज्ञान तक। यह समझने की कोशिश करें कि वे किस तनाव में हो सकते हैं और यह उनके निर्णय लेने को कैसे प्रभावित कर सकता है। एक बार आपके पास यह पूरी तस्वीर हो जाने के बाद, अपने सुरक्षा कार्यक्रम की योजना बनाना आसान हो जाता है। एक स्पष्ट मार्ग विकसित करें, कार्यक्रम आरंभ करें, और फिर देखें कि यह कैसे आगे बढ़ता है।

मैं आपको यह नहीं बता सकता कि यह आपको हैकर-प्रूफ बना देगा। आप सफलता के प्रतिशत का अनुमान भी नहीं लगा सकते। हालांकि, मैं वादा कर सकता हूं कि आप बदलाव देखेंगे। मैं आपसे वादा कर सकता हूं कि आप ऐसे लोगों की संस्कृति बनाना शुरू करेंगे जो न केवल जानते हैं कि किस प्रकार के हमले हैं, बल्कि उन हमलों से बचाव भी कर सकते हैं।

आप एक सामाजिक इंजीनियर पेंटेस्टर बनने के लिए या सामाजिक इंजीनियरों के खिलाफ बचाव करने वाली कंपनी के रूप में इस पुस्तक में दिए गए सभी ज्ञान को कैसे लागू कर सकते हैं? अंतिम अध्याय यह सब एक साथ बाँधने में मदद करता है, और मैं वादा करता हूँ कि मैं जोश का उल्लेख भी नहीं करूँगा।
(क्षमा करें, जोश। आपके 15 मिनट पूरे हो गए।)