有效地引导别人将他心理的话说出来,是社会工程成功的一个关键要素。 【例如】去了别人家里想要获取WIFI密码?你敲门说家里网坏了,孩子要上网课,问一下邻居家 的WIFI密码。 诱导 【例如】去了一家公司面试?需要问前台告诉你密码 在人们见到你并跟你进行交流,让别人感觉到你很自在,很放松,跟你聊天很舒服。自来熟!! 相见恨晚,一见如故。消除别人和你之间的距离,降低他的防备心理。目的是让交流着能够吐露 心声! 比如包装 一些归国富豪(成功人士)眼前一亮 给人一种特殊的感觉! 比如 穿着得体 笑起来真好 看?对某些人有这样的感觉,那么给你这样感觉的人就适合去做社会工程师。 通过训练,让你成为类似这样有潜在的能力的人!!!人情世故!!高情商的一种表现。经常 间谍、骗子、刑侦、审讯、社工人员常用的一个非常强大的工具。 医生、护士、治疗师、司法人员等这些人,在社会中都普遍的使用诱导这一个工具。 能力 仅仅通过一项技巧就能获取你要的信息,是社会工程学中,几个重要的强有力的工具之一。 从社会工程学角度来分析、熟练的运用该工具、能够改变别人对你看法、还能够改变在你安全时 间中的工作方式。 诱导的含义就是引出、套出或者得出一个逻辑上的结论。(某种事实),或者可以讲诱导定义为一 种引发或诱发某种特定类型行为的刺激。 这个技能是全球特工都必会的一个技能,政府工作人员,或者说一些重点的单位,都要做抗诱的 社会工程学(四) 诱导的含义 培训。给出警告 警示 以对抗诱导。 在美国国家安全局的培训资料中,定义就是说在貌似平常、平凡的对话中精妙的获取信息。 这样的对话可以发生在任何地方、学校、餐馆、健身房、托儿所。 1、表现的自然 2、拥有足够的知识 交谈步骤 3、切忌贪婪 1、不要惧怕和别人沟通、交谈。 2、真心的关心他人,即便是个陌生人 成功诱导 3、只有在真正有了解决方案的时候才给别人靠谱的建议或帮助 4、在他人说出自己的问题的时候,不要做主观的判断。 1、唤醒别人的自我,比如 攻击者说你的工作一定很重要,xxx也认为你比较厉害。 2、表达共同的兴趣、爱好、价值观。 3、故意说错 诱导技巧 4、主动提供信息 5、假装很高深 6、利用酒精的影响 1、开放式问题 2、封闭式问题 提问艺术 3、引导性问题 4、假设性问题

交流模型

社工案例

不战而屈人之兵,善之善者也