



[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]

ДОКЛАДЧИК: [11th1um]



Влияние на людей

"Влияние — это процесс, в результате которого, человек хочет делать, реагировать и думать то и так, как ВЫ хотите."

Chris Hadnagy

Фрейминг

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Фрейм в социальной инженерии строится на схеме интерпретации, в которой люди понимают и реагируют на события соответствующим образом.





Целью фрейминга является заставить человека думать и реагировать так, как этого хочет атакующий. Нужно сформировать мнение человека таким образом, чтобы его дальнейшие действия удовлетворяли нашему запросу.

Человек всегда будет совершать предсказуемый выбор. Если ему кажется ваша идея ненадежной - ваша задача - изменить его мнение.

Например - сказать, что он получит золотые горы или всемирную известность, главное, чтобы ваши аргументы перекрыли его аргументы и он увидел ситуацию со стороны своей выгоды.



«Борьба с терроризмом, как обеспечение правопорядка»

«Борьба с терроризмом, как война»

«Брать на поруки» и «экономический стимул»

«Брать на поруки» ассоциируется с картиной спасения с тонущей лодки. «Экономический стимул» рисует картину помощи экономике ее стимуляцией. Обе программы сделали практически одно и то же, но формулировка сделала вторую программу более приемлемой.

Маркетинг

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



**«75% мяса»
«25% жира»**

Fedex - скрытый логотип – символ динамики



Система отсчета

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Набор идей, условий и предположений, которые определяют, алгоритмы восприятия и понимания, для использования фрейминга в данной ситуации.

В систему отсчета может входить как место и время атаки, так и личные черты жертвы.

Мы рассмотрим: обстановку – условно формальную и неформальную (классификаций может быть больше, но это уже дело каждого, как ее производить – детально или обобщенно), стабильность психологии жертвы (самая широкая тема для рассмотрения, но не всегда легкая).

Фрейм «окружающая среда»

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Формальная обстановка – человек при исполнении обязанностей.

При встрече в формальной обстановке результативность воздействия падает, хотя практически все методы применимы. За формальным выражением лица труднее угадать эмоции, следует быть вдвойне аккуратным.



Формальная обстановка: минимум миниморум

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Achievement unlocked

Серьезная персона

Вы должны научиться громко говорить: **Здравствуйте!», «Было очень приятно с Вами познакомиться!», «Вы бы мне очень помогли!».** (Даже сверстнику! Не давайте никому «тыкать»).



Achievement unlocked

Внимательный собеседник

При грамотном использовании, больше ничего знать и не нужно. Больше слушайте, старайтесь не отводить взгляд в сторону, обязательно научитесь просить человека продолжить повествование, даже если вам абсолютно все равно.



Achievement unlocked

Вежливые люди

Даже если человек спешит (например, по работе), то при выполнении ранее всех вышеперечисленных пунктов, задайте свой вопрос меланхолично поливая его дифирамбами и извинениями, и он остановится и все вам расскажет.

Формальная обстановка

Что может прокатить

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Апелляция к авторитету

Ссылаться на мнение авторитетного лица или представителя власти вместо предоставления настоящего аргумента.

Не в силах опровергнуть теорию эволюции собственными доводами, Вова сослался на мнение одного учёного, который также опровергал эту теорию.



Золотая середина

Настаивать на том, что в споре «худой мир лучше доброй войны» и принимать компромиссную позицию за истину.

Катя: прививки вызывают аутизм у детей!
Маша: это не так. Случай с аутизмом не был доказан.
Коля: давайте сойдёмся на том, что прививки могут вызывать «немного» аутизма.

- **Ваш начальник просил передать мне ключи.**
- **Я знаю, что мне нельзя сюда, но мне очень нужно! Сделайте, пожалуйста, для меня исключение!**

Формальная обстановка

Что может прокатить

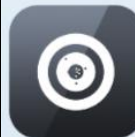
DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Форма поверх содержания

Предоставлять аргумент с акцентом на внешнюю привлекательность, а не на действенность или правильность.

- Этот парень явно прав.
- Почему?
- У него очень приятный голос, он стильно одевается, фотогеничен и слаженно говорит. Ему можно доверять.



Ошибка техасского снайпера

Подтасовывать факты, чтобы оправдать событие (словно хитрый техасец, который сначала стреляет по амбару, а потом уже в месте, где скопилось больше всего отверстий, рисует мишень, заявляя о своей «меткости»).

Производители суперсладкой шипучки опубликовали рекламную статью, в которой говорилось, что в первой пятерке стран-потребителей их продукции живут самые здоровые люди. Следовательно, их напиток полезен.

- **Вы такая чудесная женщина, можно воспользоваться вашим компьютером на минутку?**
- **Да, мне сказали, что встреча на другом этаже. Я просто хотел здесь встретиться с коллегой.**

Фрейм «окружающая среда»

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Неформальная обстановка – здесь хороши все способы и существует больше положительных вариантов развития событий. Всегда старайтесь вытащить жертву в неформальную обстановку.

Из формальной обстановки можно сделать неформальную: выйти покурить, пойти вместе на обед, etc.

В неформальной обстановке из любого случайного человека можно сделать себе нового лучшего друга. Социальные сети также можно считать неформальной обстановкой.



Фрейм «окружающая среда»

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Achievement unlocked

Мать Тереза

Я могу помочь тебе, это не сложно!



Achievement unlocked

Свой человек

Мне очень нравится, что ты делаешь, помоги/расскажи/научи. Я тоже в этом разбираюсь/интересуюсь этим! У тебя крутая музыка!



Achievement unlocked

Ценитель

Изучите то, что человек «приделывает» к себе: синие волосы, тоннели, уродливый рюкзак, косые глаза – Класс! / Тебе идет! / Мне нравится! / Крутая фича! / Отличное анимэ!



Achievement unlocked

Сердечный друг

Обязательно изучите то, что человек оставляет в интернете, возможно, у человека депрессия, тогда он максимально уязвим, тогда вы сможете вкатиться к нему в доверие, оказывая «моральную поддержку» (можно и добить =)).

Фрейм «окружающая среда»

Что может прокатить

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Отравление источника

Отвлекать внимание от аргумента негативной информацией о его источнике. Это создаёт иллюзию, что опровергнут сам аргумент.

- А теперь я предоставляю слово своему оппоненту, кстати, ранее судимому.
- Кхм... вообще-то обвинения были ложными...
- И он сегодня не перевёл бабушку через дорогу!



Анонимный авторитет

Придавать информации убедительности, ссылаясь на неких неизвестных учёных или авторитетов без конкретики (фамилий, названий работ и других деталей).

«На основании многолетних исследований британские учёные установили, что слабоумие лечится только молитвой или игнорированием научных знаний».

Ваш начальник был не прав, дав распоряжение никого сюда не пускать. Вы же сами знаете, сколько он платит работникам и вообще, как он плохо относится к людям.

Мне сказали, что вы можете мне одолжить на минутку ваш компьютер.

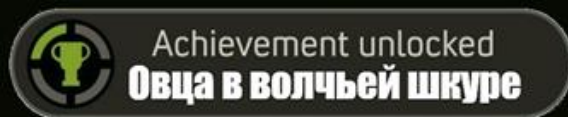
Фрейм «самооценка»

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org

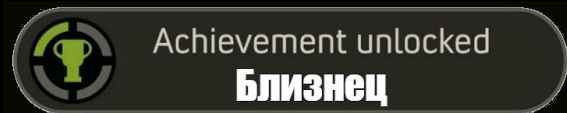


Попробуем сделать псевдо-классификацию по психологической устойчивости и самооценке.

Тип «Самодостаточный». Векторы атаки:



Выберите то, что интересует данного человека, покажите, что вы на одном уровне. Не выказывайте эмоций, обращайтесь как к равному, провоцируйте на спор/доказательство его правоты.



Ненавязчиво преследуйте этого человека, пусть он натывается на вашу деятельность/вас повсюду. Тогда этот человек посчитает, что вы похожи и будет к вам расположен. Если он любит себя и вы похожи = он любит вас.

Фрейм «самооценка» Что может прокатить

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Бремя доказательства

Говорить, что верность / ложность утверждения должен доказывать тот, кто сомневается, а не тот, кто утверждает.

Коля: У меня дома живёт невидимое существо, исполняющее желания!

Саша: Докажи.

Коля: А докажи, что его нет!

Саша: Эээм... ну как бы...

Коля: Ага, не можешь! Вот ты и слился!

На каком основании вы меня не пропускаете? Покажите распоряжение!

Фрейм «самооценка»

Тип «Несамодостаточный»

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Векторы атаки:
Восхищайтесь. Доминируйте либо делайте одолжения. Пропустите через себя все бесконечные проблемы этого человека. Пожалейте. Жалейте ненавязчиво. Выслушайте грустную историю жизни, придумайте свою по образцу.



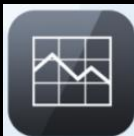
Примеры:
«У меня был лучший друг, а теперь я одинок.»
«Мне тоже не нравится правительство (школа, система образования, начальник, законы, правила дорожного движения...)»
«Я тебя очень понимаю, у меня было нечто похожее.»
«Ты очень интересный собеседник.»



Фрейм «самооценка»

Что может прокатить

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Аргумент к социальной неуспешности

Атаковать оппонента за то, что он не имеет социального статуса, который, по мнению атакующего, даёт этому оппоненту какое-либо право иметь критикуемую позицию.

«Как ты можешь что-либо доказывать, если у тебя нет ни жены, ни детей? Ты до сих пор ещё с родителями живёшь!»



А сам какой!?

Указывать на то, что оппонент сам действует вопреки аргументу.

Вася: Курение вредит здоровью, людям не следует курить.

Петя: Но ты ведь сам курил пару минут назад. Значит, курить можно.

Я инженер (выше вас по должности), мне нужно срочно попасть в это помещение.

Почему им можно пройти, а мне нет?

Фрейм «мост»

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Человек принимает решение, противоречащее его идеологии, но не тотально, за счет связи нового правила - фрейма с уже устоявшимся, на основе незначительных совпадений.

Примеры:

Ну ты же пьешь, давай покурим.

Ты уже рассказал начало, рассказывай до конца, раз начал.

За то, что ты сделаешь, тебе ничего не будет.

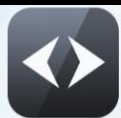
Ты не совершь, ты просто не расскажешь всю правду!



Фрейм «мост»

Что может прокатить

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Противоречие

Отстаивать взаимоисключающие положения. (Также «Несоответствие», «Взаимоисключающие параграфы».)

«Мы поддерживаем право людей на самоопределение и отделение, но кто призывает к сепаратизму - сидит в тюрьму!»
«Никого нельзя убивать! Давайте повесим преступника».



Аргумент к:

- утверждению
- уверенности

- Доказывать верность мнения лишь утверждением его верности. [Круговая аргументация]
- Позиционировать себя как светоча истинного знания.
 - Я вам говорю, это правда.
 - Почему это правда?
 - Да потому что это правда и никак иначе! Я знаю, что говорю!
 - Откуда ты знаешь?
 - Потому что я уверен на 100% в своей правоте!

Если вы меня не пропустите, будете виноваты.

Я уверен, что вы хотите передохнуть, давайте подожду вас здесь.

Фрейм «усиление»

Мы меняем отношение человека к какому-то конкретному

вопросу, за счет изменения его восприятия оногo.

Примеры:

**У меня так друг умер. Анимэ смотрят только лохи.
Сейчас или никогда!**

Чтобы поменять фрейм человека, нужно действительно долго и мучительно подбирать пример, возможно, что его фрейм следует связать с другим фреймом человека, но несущую негативную реакцию. Если мы обратим внимание на второй пример, то заметим, что в одном случае он может вызвать агрессию, а в другом – изменение точки зрения человека. Стоит тщательно выбирать обстоятельства применения для максимального результата.



Фрейм «усиление» Что может прокатить

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Аргумент к последствиям

Если что-то приводит к (не)благоприятным
последствиям, то оно (не)верно.

«Если подсудимый будет признан невиновным, то
это может побудить других к совершению подобных
преступлений, ибо они не будут бояться наказания!»

Если вы не продиктуете пин, может случиться непоправимое!

Манипуляция массами

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Фрейм «Расширение» Что может прокатить

Гибкий фрейм, для охвата большой аудитории на основе некоего общественного явления, такого, как религия, мода.

Пример: Бог был бы против Убунту!

Фрейм «Расширение»

Что может прокатить

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Апелляция к традиции

Полагать что-либо верным (или лучше) ввиду своей традиционности.

«Женщины должны сидеть дома, потому что женщины всегда сидели дома».

«Люди должны работать и зарабатывать, потому что их предки всегда это делали».



Сверхобобщение

Делать обобщённые выводы, основанные на частных случаях или фактах.

Света: Меня Олег не поздравил на Восьмое Марта!

Оля: Да все мужики — козлы!

Олег: А все бабы дуры!



Два зла образуют добро

Считать плохие поступки правильными, ведь так поступали другие люди, и утверждать, что одно зло может компенсировать зло другое. Ложная справедливость. Глаз за глаз.

«Если мне когда-либо было плохо, значит так же плохо должно быть и другим».

«Америка ведь вторгалась в чужие страны, почему нам нельзя?»



Апелляция к природе

Доказывать, что всё, что естественно — не безобразно, и более того — полезно, оправданно, неизбежно, правильно или идеально.

«Хищники пожирают друг друга — таков закон природы. То же делают и люди в обществе.

Таков закон природы». «Социальный дарвинизм».

Фрейм «трансформация»

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Предметно-ориентированное преобразование, такое как изменение статуса групп людей.

Глобальное преобразование фрейма, где объем изменения можно назвать радикальным, как в изменении взглядов на мир, общих преобразований мышления или уничтожения всего, что знакомо.



Например: Иеговы, Орифлейм.

Ваши родственники и друзья не поймут вас и будут отговаривать, но это значит, что вы на верном пути, а они просто хотят вам помешать стать успешным и достигнуть

Фрейм «трансформация»

Что может прокатить

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Желаемое за действительное

Мыслить желаниями: что-либо существует или является правдой лишь потому, что этого хочет утверждающий.

- После смерти хорошие люди попадут в рай.
- Почему это так?
- Потому что я хороший и очень хочу туда попасть.



Порочный круг

Наличие вывода среди причин.

«Бог есть, потому что так написано в Библии. Библия истинна, потому что она Слово Божье».



Умножение сущностей

Использовать лишние надстройки, которые никак не влияют на результат (и без которых можно что-либо объяснить).

Олег: Люди зависят от среды, в которой растут, придумывая себе социальные правила и смыслы.
Коля: НЕТ! Всё, что в мире хорошо, это помог Зевс, а всё, что плохо – происки Аида (или они не слышат голос Зевса).



Аргумент к незнанию + Бог белых пятен

- Что-либо (не)верно, потому что нет доказательств, что оно (не)ошибочно.
- Приписывать божественное (потустороннее) происхождение феноменам, которые до сих пор не имеют научного объяснения.
- Никто не доказал, что Зевса нет – следовательно, он есть.
- Я не знаю, как мог появиться человек в процессе эволюции, а это значит, что он был создан Зевсом!
[Я не знаю => Значит, я знаю]

Взаимность:

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



дайте другому что то, чтобы получить что-то взамен
Мы, люди, в основной своей массе предпочитаем отвечать добром на добро и возвращать наши долги. Другими словами, мы относимся к другим так, как они отнеслись к нам. На практике это означает, что люди по своей природе чувствуют себя обязанными предоставить скидки или уступки тем, от кого они получили какую-либо пользу. Социальная психология объясняет этот феномен тем, что человеческие существа очень не любят чувствовать себя в долгу перед другими.

Взаимность:

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Предположим, что вы ведете популярный блог, предлагающий читателям весьма полезную практическую информацию, чем меняете их жизнь в лучшую сторону. Разумеется, вся эта информация предоставляется бесплатно. Согласно принципу взаимности, посетители вашего сайта почувствуют себя обязанными как-то отблагодарить вас, совершив конверсию в какой-либо форме (покупка товара/услуги, подписка на рассылку и т. д.).



Обязательство:

Принцип обязательства (и последовательности) гласит: люди испытывают глубинную потребность действовать последовательно. Таким образом, если мы публично берем на себя некое обязательство, то мы получаем гораздо больше шансов выполнить его, и таким образом доказать свою последовательность. С психологической точки зрения факт выполнения людьми взятых на себя обязательств способствует повышению самооценки.

Пример использования принципа

Можно предложить посетителям вашего лендинга получить пробную версию продукта, инструкцию по его использованию, какой-либо официальный документ и т. д. Подобный жест повышает вероятность того, что пользователи увидят себя в

Как правильно задавать вопросы

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



1. Формировать каждый вопрос так, чтобы была только одна акцентируемая тема.

Например: *Давно мечтала научиться настраивать циску, у вас она? Удивительно! Расскажи, как ты ее конфижишь!*

2. Избегать технического языка, который может запутать или сбить цель с верного вывода.

Например: *Мне сказали, что у вас можно взять ключики от технического этажа, помогите, пожалуйста, это срочно!*

Как правильно задавать вопросы

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



3. Спросите себя «Что я хочу узнать, задавая этот вопрос?».

Например: В плане вашего здания не отмечено убежище, эти вентиляционные шахты не от него?

4. Представьте вопрос, маскируя основную идею - это ключевой способ повести человека в нужном направлении. Такой способ часто используют учителя в школах.

Например: «Лед плавает потому, что вода при замерзании расширяется?»

«Ты заболел, как же ты будешь работать? Ты пользуешься SSH?»

Как правильно задавать вопросы

DC7495 MEETUP
[Фрейминг: ты видишь то, что я хочу]
dc7495.org



Если вы пытаетесь получить информацию от секретаря, на столе которого стоит семейная фотография, вы можете спросить:

«Как зовут вашего ребенка?»

«Это ваш старшенький?»

Чем более точным будет наш запрос, тем более точной будет полученная нами информация.

«Что вы посоветуете почитать об устройствах безопасности, обрабатывающих протоколы XYZ?»



Роршах доказал, что даже если отсканировать на сканере свой зад, человек будет автоматически искать закономерность в изображении, мозг не может мириться с хаосом, он будет автоматически проводить ассоциации.

Следует помнить, что по своей натуре – большинство людей доброжелательны, не бойтесь общаться с незнакомыми людьми.

Существует огромная вероятность того, что первые разы у вас может выйти абсолютно неубедительная речь. И, если вы расстроитесь из-за этого, а жертва это заметит, то существует огромный шанс, что вас пожалеют и даже помогут завершить начатое.

Contact me: Telegram: @N3M351DA

Read more: Telegram : @in51d3

DC7495
[GoogleHacking]
dc7495.org



Useful links

DC7495 MEETUP
[Методы РЭБ в области космической
навигации и обеспечение
безопасности КА]
dc7495.org



- **Chris Hadnagy, Social Engineering: The Art of Human Hacking**
- **Роберт Чалдини, Психология влияния**
- **SocialEngineering.org**
- **<https://obraz.io>**