

## **Evaluación de Vulnerabilidades de Ingeniería Social e Instrucciones de Recomendación (EVISIR) v 1.0**

### **Aviso Legal**

Inusualmente, tomo responsabilidad de mis propias acciones así que, ciertamente, no seré responsable de las tuyas. Creé este documento con la intención de ayudar a millones de personas desprotegidas que son sujetas a estas técnicas cada día. Si tú quieres usar este conocimiento para machacar el alma de otras, entonces, te mereces sufrir las consecuencias.

### **Prefacio**

Después de una extracción sobre miles de páginas de teoría en un documento simple, el proyecto (EVISIR) pretende:

1. Proporcionar los recursos más inmediatos para entrenar a principiantes sobre conceptos complejos de ingeniería social.
2. Proporcionar a *penetration testers*, una metodología que minimiza su esfuerzo a la vez que incrementa su oportunidad de éxito.

Comenzarás por definir una serie de requisitos, después una lluvia de ideas de posibles soluciones y finalmente refinar dichas soluciones a través de múltiples fases. Cada fase incrementa en detalles, de tal forma que te permita identificar "show stoopers" (bugs o problemas que deben ser resueltos de inmediato), tan pronto como sea posible. Esto te ayudará a evitar pérdidas de tiempo trabajando en un plan que no va a tener éxito. Si una idea (una posible solución) lo hace a través de un proceso completo y aún tienes una buena sensación acerca de esta idea (dicha posible solución), entonces, debieras tener una grandísima oportunidad de éxito.

El mejor formato para este contenido sería una solicitud electrónica con muchas anotaciones susceptibles al contexto. Pero desde que no es una forma comúnmente efectiva ni portable para realizarlo, decidí dividir el contenido en 2 documentos pdf - La Hoja de trabajo EVISIR y las instrucciones EVISIR, las cuáles estás leyendo ahora mismo. Sigue a través de estas instrucciones mientras rellenas la hoja de trabajo hasta que hayas entendido concienzudamente cómo funciona la hoja de trabajo. Si te engañas a ti mismo e intentas hacer dicha hoja antes de leer este documento (ó quieres evitar leer todas estas instrucciones), te perderás temas, los cuáles te harán fallar, lógicamente.

## Introducción

Hay muchas definiciones del término "Ingeniería Social", que abarcan desde "engañar a una o más personas para que te proporcione/n su/s contraseñas" a "el acto de mentir hasta que consigues lo que quieres". No me gusta ninguna de esas definiciones así que realizaré mi propia definición:

**La Ingeniería Social es el arte de atraer de manera encubierta ó secreta a alguien para que se comporte/n de una forma tal que él o ellos no lo hiciese/n en caso contrario (en el caso de no ser atraído/s), normalmente, una forma que es en beneficio propio y no en el beneficio de él o ellos.**

Obsérvese que, tú no necesitas mentir. Y no hay una necesidad inherente en engañar a tu objetivo para que se comporte de una forma que lo haga sentir incómodo ó molesto. De hecho, la meta se encuentra normalmente, en hacerles sentir felices haciendo lo que tú quieres que hagan.

Por tanto, vamos a comenzar en la hoja de trabajo EVISIR.

## Meta

Esto debiera ser tu meta final. Estás comenzando un proyecto formal, así que, sé tan específico como sea posible, puesto que el objetivo será usado posteriormente para medir tu éxito. Además, te ayudará a determinar cuándo puedes finalizar tu operación.

Para proporcionarte la mayor flexibilidad posible en el diseño de una solución, el objetivo debe ser redactado de una forma que establezca qué necesitas tener listo -- no cómo vas hacerlo.

Un mal ejemplo:

"Obtener la contraseña de la cuenta del banco online de Leeroy Jenkins".

Un ejemplo mejor:

"Anónimamente, retirar dinero de la cuenta de Leeroy Jenkins antes de que él vaya de compras de navidad".

## Fechas de vencimiento

*Óptima*

La fecha más realista en la que el objetivo puede ser alcanzado en base a tus necesidades. Ésta puede no ser la fecha más anticipada de las 3 descritas (óptima, aceptable y extrema).

### *Aceptable*

Si no puedes elegir o estimar una fecha óptima, ¿Cuál es tú segunda opción? Esta fecha (aceptable) es primordialmente determinada por un análisis de coste/efectividad (véase CEA en inglés o RCE en español similar a Eficiencia) en vez de tus necesidades.

Ejemplo:

Si Leeroy tiene sólo 1.000 \$ en su cuenta entonces, probablemente, no quieras gastar 6 meses en este intento.

Esta fecha puede no ser necesaria en algunas situaciones así que no te sientas mal si la dejas en blanco.

### *Extrema*

¿Cuál es la última fecha posible? Si tú no has alcanzado a tu objetivo para la fecha indicada, te darás por vencido.

Algunos escenarios no son sensibles a fecharse, así que puede que haya casos donde todo el tiempo que transcurre antes de la fecha de vencimiento extrema, sea posibles fechas de vencimiento aceptable.

## **¿Es la ingeniería social el mejor método para alcanzar tu meta?**

Llegados a este punto, nosotros tenemos muy poca información pero ya podemos tomar una decisión importante. ¿Existen otros métodos con los que puedes tener éxito sin usar ingeniería social?. La ingeniería social es complicada, lo que significa que probablemente la cagarás, así que deberías considerar otros métodos alternativos para alcanzar tu objetivo antes de continuar con este proceso.

## **Lluvia de ideas sobre escenarios de ataque en cualquier trozo de papel, y después, se continúa con el favorito.**

¿Quién (ó quienes) tiene(n) lo que tú quieres, y cómo puedes conseguirlo de ellos? Si te alzas con un plan que es atrayente para ti, podemos comenzar a elaborar los detalles en la siguiente sección.

## **Análisis de la viabilidad del ataque**

Esta sección pretende ayudarte rápidamente a determinar la razón coste-efectividad de tu plan. Si tú no puedes llegar a hacerlo, deberías dejarlo ahora antes de empezar con las tareas más difíciles.

Puedes notar que Yo determino la razón general de coste-efectividad sin cuestionarme los costes. La mayoría de las personas son horribles en mates y no entienden la causalidad así que a veces consumen muchos recursos en alcanzar conclusiones erróneas. Por tanto, propongo que

dejemos de intentar enseñar a la gente lógica y a formular el problema como si fuese uno emocional por el contrario.

Los humanos son muy buenos detectando cosas que pueden parecer peligrosas, así que mi línea de cuestiones está diseñada para identificar las cosas que pueden ser dolorosamente costosas. Si alcanzas la sección "¿Qué necesitarás para hacerlo?" y, por ejemplo, piensas "Ouch - Necesitaré un detector de unión no lineal", entonces eso es probablemente todo lo que necesites saber con objeto de tomar una decisión apropiada. Por el contrario, es poco probable que el conocimiento del precio exacto de un dispositivo te haga cambiar de parecer.

### **Visión general del ataque**

Esto es una visión general de este plan. Un simple título puede funcionar mejor para ayudarte a realizar un seguimiento de cosas, si tú estás trabajando en diferentes planes a la vez. Tendrás sitio para los detalles más tarde.

### **¿Quién es el objetivo?**

Nombra una persona cuyas debilidades analizaremos más tarde. No me he planteado una buena forma para lidiar con múltiples objetivos así que si tienes más de uno, entonces, considera parcialmente rellenar la hoja de trabajo para cada uno de ellos.

### **¿Quién necesitarás para ayudarte?**

¿Este plan requiere habilidades que tú no posees? Si es así, necesitarás la ayuda de otros, pero ten en mente que involucrarse con otros es una "espada de doble-filo". Estarás interpretando una operación encubierta y el aumento de personal incrementa la posibilidad de que tu cobertura sea descubierta y falles.

Por otro lado, con el planteamiento adecuado tus ayudantes pueden ser usados para protegerte del riesgo. Un "cabeza de turco" es, simplemente alguien que no entiende que están haciendo y no sabe a quién culpar cuando ellos son descubiertos y no es terriblemente difícil poner a los miembros de tu equipo en tales situaciones.

### **¿Qué necesitarás para hacerlo? Incluye medidas defensivas.**

¿Necesitas un teléfono, un mail anónimo, un traje de fiesta o un camión de bomberos?. Lista todo lo que necesitarás incluso si tu ya lo posees.

### **¿Dónde es el mejor lugar para que permanezca el objetivo?**

Algunas localizaciones físicas pueden ser más ventajosas para ti. No pongas demasiado esfuerzo en este punto en este momento ya que podremos volver a este punto si todo lo demás funciona más tarde.

### **¿Dónde es el mejor lugar para que permanezcas?**

Esto puede variar, pero tu meta será a menudo permanecer anónimamente así si tu puedes evitar el contacto directo con el objetivo entonces ésa es probablemente la ruta por la que ir.

### **¿Cuáles son las defensas obvias frente a este tipo de ataque?**

Aún, no hemos gastado mucho tiempo en nuestro objetivo concreto, pero puedes probablemente, asumir que sus controles de seguridad son similares a otros en la misma situación. Por ejemplo, los bancos son excesivamente regulados así que todos ellos tienden a tener los mismos controles de seguridad.

### **¿Qué puede ser para ellos "alerta roja"?**

¿Si tú fueses atacado a través de tu método que te haría notar que algo no está bien?

### **¿Cómo puedes maximizar el efecto de cosas que tú quieres que el objetivo vea?**

### **¿Cómo puedes minimizar el efecto de cosas que tú no quieres que el objetivo vea?**

Si puedes hacer ambas entonces eso es genial. Si solo puedes hacer una entonces eso es normalmente aceptable dependiendo de las circunstancias. Si tú no puedes hacer ninguna, entonces, puede que necesites comenzar con un nuevo plan.

Una vez más, no te preocupes por proveer muchos detalles en este momento - lo importante es si tu puedes controlar uno o ambas. Y poniendo tu subconsciente a trabajar en las preguntas ahora, probablemente tendrás las respuestas en el momento que las necesites.

### **¿Qué se necesita para mantener el engaño o engaños después de que tu objetivo haya sido comprometido?**

El hecho de que hayas ganado, no significa que debes parar de jugar el juego. Hay casos donde puedes necesitar mantener tu cobertura durante décadas después de finalizar tu operación. Muchas personas se

introducen en un ataque de ingeniería social sin considerar este paso, y después se encuentran con que sus gastos son mayores de lo que esperaban.

### **Si eres descubierto, ¿Qué puede sucederte?**

Este paso no tiene la intención de asustarte por permitirte hacer determinar todos los peores escenarios caso. Es simplemente un buen punto en este proceso, obtener una idea de cuáles pueden ser las consecuencias de tus acciones. Si tu intentas "recortar esquinas" aquí, mereces fallar (examina todas tus situaciones).

### **Línea del Tiempo de Riesgo:**

Cuando hablamos con respecto al riesgo, los humanos se sienten constreñidos a darle a las cosas una sola etiqueta de "Alto", "Medio", ó "Bajo". Pero hay usualmente variables que afectan al riesgo así que si tu evaluación de riesgo no tiene variables entonces, probablemente, esté mal.

Para la ingeniería social la variable más importante es usualmente el tiempo, así que esta sección te permite denotar tu riesgo en cualesquiera de los momentos, los cuáles, pueden cambiar.

Si estuvieras financieramente afectando un negocio esto es lo que tú línea de tiempo parecería:

|                                  |       |
|----------------------------------|-------|
| Cara a cara con el objetivo      | Medio |
| Procesamiento al final del día   | Alto  |
| Procesamiento al final del mes   | Medio |
| Procesamiento al final del año   | Alto  |
| Auditoría externa                | Alto  |
| Después de una auditoría exitosa | Bajo  |

Para completar esta sección lista las fechas importantes en las líneas que se incluyen por orden cronológico. Después, rellena en la barra que corresponda al riesgo, sea Bajo (B), Medio (M), o Alto (A). También rellena cualquiera de las barras a la izquierda, por ejemplo, si tu riesgo es Medio entonces deberías rellenar Bajo (B) y Medio (M). Si tu riesgo es Alto entonces deberías rellenar los tres.

**¿Ya has encontrado algunos "show stooopers" (bugs a eliminar de inmediato)? Si es así, desecha tu plan ahora.**

En el siguiente paso, empezarás a emplear más esfuerzo en este plan. Si tú ya sabes que éste no es probable que sea exitoso, entonces, deberías dejarlo ahora e invertir tu tiempo en una lluvia de ideas de nuevos escenarios de ataque.

## **Determinar las debilidades del objetivo**

Aquí es donde comienza la diversión. En esta sección tú debes de evaluar como de sensible es tu objetivo para cada atributo. Por lo que ellos son positivamente ó negativamente afectados, no importa - lo importante es determinar si ellos son simplemente sensibles a dicho atributo.

Esto puede que inicialmente te parezcan demasiadas preguntas. Tu objetivo sea probablemente un completo extraño, así que, ¿Cómo podrías conocer posiblemente tales detalles acerca de él/ellos? Hay diferentes análisis que pueden ayudar:

1. Muchos de estos detalles pueden ser determinados a través del comportamiento visible. Tu puedes no querer ser visto observando a tu objetivo durante periodos largos de tiempo así que las cámaras de video son útiles con frecuencia.
2. Cada humano se considera honrado a sí mismo, y con frecuencia fanfarronea con otros sobre cómo de fuerte se siente sobre las cosas con la intención de probar su superioridad moral.
3. Muchos son influidos culturalmente así que hay veces que tú puedes simplemente determinar cómo es la influencia de la cultura en tu objetivo y la suposición de ciertos comportamientos en base a esto.
4. Tu puedes a veces forzar a tus objetivos a situaciones en las que testearás su sensibilidad. Por ejemplo, ¿Cuánto se cabrean cuando ellos reciben tres llamadas seguidas durante un meeting?

Por tanto, así como se hizo para la línea de tiempo de riesgo, rellena en el círculo que corresponda la sensibilidad, sea Bajo (B), Medio (M), o Alto (H), y rellena cualquiera de los círculos a la izquierda del que seleccionaste.

## **Fuerzas mayores**

"Fuerzas mayores" son cosas que tienden a evocar una respuesta visceral que es muy difícil conscientemente sobreponerte. La sensibilidad a ellas es usualmente causada ya sea por factores biológicos o por programación psicológica durante la niñez.

## **Ansiedad**

La ansiedad puede ayudar a guiar a tu objetivo al cabreo, o puede llamar a otras respuestas tales como la disparidad o el retraimiento. Pero incluso por sí misma, un alto nivel de ansiedad reduce la capacidad del objetivo para lidiar con el "mundo real".

## **Avaricia**

Algunas personas realmente nunca están satisfechas. Estas personas pueden finalmente alcanzar lo más alto del "escalafón corporativo" solo por degustar el sabor de poseer grandes compañías. Y una vez ellas poseen un gran número de compañías, deciden obtener una oficina en el gobierno. No te voy a decir qué hacen después de esto.

Puedes manipular a tales personas por decidir, una vez más, si serás como "el tipo bueno" ó "el tipo malo". Puedes proporcionarle una oportunidad que dicho objetivo ya esté dispuesto a aceptar (cuyo desconocimiento, puede conducir en última instancia a su caída). O puedes amenazarles con llevarte todo aquello por los que ellos han trabajado tan duramente.

## **Auto-decepción**

Puede ser complicado engañar a tu objetivo, pero por suerte, tu objetivo es probablemente propenso a engañarse a sí mismo. Entre los indicadores clave de que tu objetivo se siente auto-decepcionado son:

1. Es pasajero al explicar el comportamiento de otros incluso cuando dicho objetivo no tiene suficientes evidencias para hacer una evaluación inteligente. Puede frecuentemente asumir que el comportamiento accidental de otros es intencionado.
2. Reivindica una única causa para algo que ocurre cuando hay múltiples causas. Realmente, es muy complejo, así que, hay relativamente pocos caso de causalidad directa.
3. Tiene "standards" dobles. Siente que es aceptable para él hacer algo que considera que está mal que otros lo hagan.
4. Toman su camino para hacer una cosa equivocada. La gente normalmente invierte más esfuerzo en encubrir sus fallos que en arreglarlo todo.
5. Ven las noticias de la Fox.

## **Clase social**

No importa si el concepto de clase social es ridículo ó no - si es importante para tu objetivo, entonces, necesitarás comportarte de manera apropiada.

Presentarte a ti mismo como alguien de una clase social más alta que la de tu objetivo, debería ser usado sólo si tienes que utilizar tu

propia autoridad para forzarlos a que se comporten de una manera concreta. Es una técnica complicada de pulir porque la gente, normalmente, no les gusta aquellas personas que se encuentran en una clase social mayor, así que estarán buscando constantemente debilidades en tu comportamiento. Todo lo que digas los hará enojarse.

Si necesitas (lógicamente) convencer a tu objetivo para que se comporte de una forma específica entonces, la mejor manera de alcanzarlo es siendo de la misma clase social que dicho objetivo. Los intentos para razonar con miembros de otra clase pueden fallar solamente debido a los prejuicios no debido a una falla en el argumento.

Si tú eres un miembro de una clase más baja que tu objetivo entonces tu eres obviamente idiota. Esto te permite "jugar estúpidamente" y usar todo tipo de técnicas para distraerle/la mientras otros miembros de tu equipo pueden cumplir con sus tareas.

## **Compulsividad**

Las personas compulsivas se encuentran entre las más fáciles de manipular porque cuando ellas se enfrentan con una situación concreta, ellas se ven forzadas a comportarse de una manera predecible. Mediante la manipulación del entorno de tu objetivo, puedes directamente controlar cómo se comporta y controlar su comportamiento es todo sobre lo que la ingeniería social trata.

Nótese que esta categoría no es sólo para aquéllos quienes se lavan las manos demasiado a menudo - Yo también clasificaría cosas como la obsesión, el racismo y los prejuicios como desordenes compulsivos. También incluyo a aquéllos que son esclavos de la mensajería instantánea. Si tu objetivo permite que un mensaje de texto entrante interrumpa algo importante como un meeting, entonces, ya sabes que puedes usar su compulsividad para distraerle. Este problema en concreto, está siendo común de tal forma que puede que algún día llamemos a los smart phones "controles remotos universales".

## **Control**

Este es otro aspecto que hemos heredado de nuestros ancestros. La mayoría de los grupos sociales tienen una distribución del poder irregular, y alguien que es poderoso en un grupo puede llegar a ser subordinado en el otro. Por ejemplo, tu pudieras ser "el líder de todos los disparos" en el trabajo pero puedes ser forzado a ceder frente a tu pareja cuando vuelves a casa.

Puede sorprenderte, pero en realidad no importa cuánto control tiene tu objetivo. Lo que es importante es si dicho objetivo está satisfecho con su nivel de control actual y cuánto miedo tiene a perderlo.

Es también útil saber si tu objetivo tiene una visión no razonable considerando el control. Por ejemplo, muchas personas piensan que el título de su trabajo les da más poder que el propio trabajo le otorga, así que simplemente corrigiéndoles diciendo que "es la naturaleza de su deber (o deberes)", puedes disparar una respuesta de pérdida de control en ell@s.

## **Cultura**

Una mujer que muestre sus pechos puede entretener a una persona, todavía aún, a lapidar al pagano así que las influencias culturales pueden ser muy importantes en tu objetivo.

Las reglas culturales pueden ser examinadas relativamente fácil, así que emplea un poco de tiempo en este punto para no cometer un error.

Si tu objetivo es nuevo en "el barrio", podrías ser capaz de engañarle para que se comporte de cierta manera que parezca un "cliente local".

## **Depresión**

Muchos personas que sufren depresión sienten que se merecen ser una víctima y se preocupan con un grano de arena. Tanto tiempo como puedas "mantenerlos en dicho estado", ell@s probablemente serán incapaces de mantener sus controles de seguridad.

## **Desesperación**

Si a uno le falta comida, ropa o refugio, él/ella estará abierto/a a cualquier idea. Este es el por qué aquéllos con problemas financieros se encuentran entre los más accesibles a ser reclutados como espías.

Los graduados del colegio son sensibles a este caso. Ellos pueden no haber trabajado nunca un día entero en su vida, y a la vez que se gradúan, pueden tener una deuda de un cuarto de millón de dólares. Y desde que ellos ya están preparados para casarse y tener hijos después de dejar la escuela, dicho/s factor/es estresante/s pueden llegar a ser rápidamente insoportables.

Una vez más necesitas seleccionar una de entre dos opciones dependiendo de tus necesidades. Si necesitas que te odie, entonces haz que su situación empeore. Si necesitas que te quiera ofrécele una manera para salir del aprieto.

## **Dolor**

La tortura se extiende a lo largo y ancho de todo el planeta, y desde que la imposición del dolor sobre otros implica ciertos costes, la gente, no debería hacerlo si no conduce a resultados positivos para ellos. Pero este es otro caso por el que necesitarás un compañero de equipo. Hay muchas cámaras de video en el mundo hoy en día y podrías derribar la operación, si eres apresado mientras cometes un acto de violencia tu mismo.

Deberías incluir un miedo relativo al dolor aquí, en vez de en la categoría de miedo que hemos descrito anteriormente, desde el momento que la aversión al dolor es ligeramente distinta, especialmente desde una perspectiva ofensiva. Te podrías sentir bien explotando muchos miedos pero un miedo al dolor.

## **Estereotipo**

El estereotipar no es una característica débil - es cómo un cerebro humano saludable normalmente funciona. El truco está en averiguar si tu objetivo normalmente estereotipa a otros correctamente ó no. Algo que es igualmente importante es cuanta rapidez tienen al cambiar su estereotipo cuando se encuentran con información contradictoria, si es posible para ellos cambiarlo.

Te diré, el por qué el estereotipo es importante más tarde. Odio tener que dejarte en el aire pero el proceso completo funciona mejor de esta forma.

## **Fobias**

Las fobias son una herramienta maravillosa para los ingenier@s sociales. Hay por definición miedos irracionales, así que, podría ser increíblemente fácil atormentar a tu objetivo, porque eso que causa su angustia no te molesta.

## **Indignación**

Algunas personas odian las arañas. Otras no pueden permanecer ante los sonidos y los olores asociados a la matanza de una cabra. Puede haber ocasiones donde tú quisieses someter a tu objetivo a algo que dicho objetivo encuentre indignante, como hacerle correr al servicio de tal forma que tú puedes buscar en su teléfono. Pero la mayoría de las veces, querrás estar seguro de evitar situaciones que dicho objetivo encuentre repugnante desde que el "culetazo" que se produzca hará impracticable la absorción de tu propaganda de la forma que tú pretendes.

## **Ira/Agresividad**

Nosotros estamos aquí y ahora porque la ira ayudó a nuestros ancestros adecuadamente a defenderse de ellos mismos frente a otros. Pero ahora la ira es casi siempre usada inapropiadamente así que, ha perdido mucho como utilidad evolutiva. Algo tan inocente como olvidar limpiar los platos o fallar usando tu intermitente puede hacer entrar a otros en cólera.

Es muy fácil hacer que alguien se sienta cabreado y es muy difícil para ellos recuperarse, así que cabrear a tu objetivo puede ser una manera maravillosa de "sobrecargarlos cognitivamente". Pero tú, normalmente, no querrás ser la causa de su cabreo si quieres desarrollar tu tarea de manera encubierta, así que, necesitarás a alguien que los haga enfadar.

Nótese que buena parte de ese cabreo es causado por circunstancias que no han sido conocidas a priori. Después de todo, si algo ocurre que fuese esperado, entonces, eso solo hace que el cabreo tenga sentido. Así que en vez de cabrearlos por hacer que suceda algo, puede que quieras prevenir que suceda ese algo (para que el cabreo no sea una

justificación sino un sentimiento fortuito, lo que permite encubrir el por qué).

Ten en mente que el cabreo es lo mejor que puedes usar para motivar a tu objetivo a realizar una acción física. Puede ser también usado para obtener información lícita de éste si sabes realmente qué es lo que estás haciendo. El cabreo nos es usualmente apropiado para intentar que alcance una conclusión lógica.

## **Miedo**

El miedo es otro trastorno que los humanos han "mal-adaptado". Tenemos la capacidad de temer situaciones o cosas que nunca nos han amenazado e incluso podemos tener miedo del miedo en sí mismo. Y la gente está dispuesta a seguir de manera cercana a cualquiera que le prometa reducir su nivel de preocupación.

## **Prensa escrita**

Tal y como la prisión puede ser la mejor manera de entrenar a un criminal, ver las noticias puede ser la mejor manera de entrenar a un ingenier@ social. Simplemente asumiendo que todo lo que es dicho está mal o es manipulado, puedes hacerte una idea de qué puede haber motivado a contar tal basura.

Si tu definición de un "hecho" es, "una verdad conocida por la experiencia actual o la observación", entonces, probablemente te habrás dado cuenta que la mayoría de las noticias contienen muy pocos hechos. Muchas historias de las noticias están basadas en la opinión, especulación o un descarado engaño, así que, si tu objetivo es sensible a las noticias, dicho objetivo no deberá tener nunca suficientes hechos que provoquen una decisión inteligente sobre nada. Como ingenier@ social esto puede ayudarte bastante.

## **Religión**

La religión es una herramienta buena para manipular a otros por diferentes razones:

1. Hay reglas bien definidas para el comportamiento así que la gente se comporta de manera predecible. Cumplir con las reglas hará que a otros les gustes - violarla supondrá comenzar a ser odiado.
2. El fanatismo te hace más respetado y es relativamente fácil de mentir. Si memorizas porciones de un texto religioso podría hacer que la gente te ignore el hecho de que un ser humano horriblemente brutal.
3. Gente nueva significa dinero nuevo así que puedes salir caminando de la calle y un grupo religioso normalmente te querrá por defecto. Todo lo que tienes que hacer es evitar cagarla y lo lograrás.

4. Una historia personal con una religión a veces proviene de la niñez así que ellos son muy reacios a hacer algo que puede perjudicar su relación con su grupo.

5. El hecho de que llegues a ser un miembro de una religión concreta automáticamente hace al resto de personas tu antagonista. Mas sobre esto después.

## **Sexo**

El sexo es una fuerza biológica poderosa que puede actualmente provocar muchas debilidades de las mencionadas anteriormente. Pocos pueden resistirse a lo que parece que puede ser un encuentro sexual sin riesgo así que eso otra buena alternativa para reclutar espías.

Aqué/lla que tiene sensibilidad hacia el sexo es normalmente y claramente visible, pero si por alguna razón no lo es, entonces es un aspecto que es particularmente fácil de testear.

## **Sobrecarga cognitiva**

La cognición envuelve la percepción mental y el procesamiento de información, así que la sobrecarga cognitiva simplemente significa que alguien está recibiendo más información de la que puede procesar. Poner a la gente en tales situaciones es una de las mejores formas de sortear controles de seguridad.

La mayoría de las personas incrementan su vulnerabilidad a este método por sí mismas, especialmente aquellas que sufren un mal trago al decirles a otras personas "no". Pon especial atención en aquéllos quienes son francamente improductivos. Mi experiencia me ha dicho que aquéllos que son buenos en seguridad, también son buenos criticándose ellos mismos. Si tu objetivo emplea mucho tiempo y energía en producir nada útil, entonces dicho objetivo es iluso. Esto significa que el objetivo no se puede entrenar desde una perspectiva de la seguridad, lo que significa buenas noticias para ti.

Los métodos que tú uses para sobrecargar cognitivamente a tu objetivo están limitados únicamente por tu imaginación, sin embargo te daré bastantes ejemplos durante el transcurso de este documento.

## **Trastornos biológicos**

La ingeniería social puede involucrar el "software" de un ser humano, pero no debes olvidarte del "hardware". Si alguien sufre un dolor constante o fatiga entonces, eso afectará en cómo se comporta. O si ha sufrido un golpe puede que responda a tus técnicas de formas no predecibles.

Una comprensión concienzuda de su estado médico puede ayudarte a simular empatía, mientras que, un desprecio descarado por su condición puede ayudarte a perturbarle. Deberías elegir solo uno de las 2 opciones para evitar confundir a tu objetivo, sin embargo, puede haber

veces en las que quieras unirte a alguien, con objeto de realizar ambas opciones. Mediante el uso del método "poli bueno, poli malo" podrías hacer que tu compañero parezca insensible a tu objetivo, lo cual, te hará parecer incluso más compasivo hacia tu objetivo, poco después hayas accedido a dicho objetivo.

## Uso de drogas

Consumimos drogas durante todo el día, y a pesar de si las consumimos intencionadamente ó no, la mayoría de ellas pueden crear situaciones que son ventajosas para el ingenier@ social.

-Muchas de ellas son estimulantes, lo que incrementa la posibilidad de padecer trastornos como la ansiedad o el cabreo.

-Otras perjudican las habilidades motoras y la cognición, lo cual puede ayudar si necesitas pasar desapercibido ante un guardia de seguridad ó si quieres incrementar la posibilidad de que tu objetivo tenga un accidente de coche.

-Muchas tienen efectos secundarios serios, que pueden dar lugar a malestares biológicos en tu objetivo, lo cual te facilita que dicho objetivo sea posteriormente explotado.

Algunas drogas son socialmente aceptables e incluso socialmente promovidas así que puedes usualmente seducir a tu objetivo a consumirlas incluso si dicho objetivo raramente lo hiciese (en el caso que no sea seducido).

Las drogas que no son socialmente aceptables (aquellas que han sido elegidas tácitamente ilegales como las que son prescritas), tienen un beneficio adicional. El consumo de tales drogas por tu objetivo incrementa su propio riesgo social que puede ser explotado de dos formas distintas. Si eliges consumir las drogas con dicho objetivo, podrás ganarte rápidamente su confianza desde que ambos comparten el mismo "secreto sucio". O si puedes obtener pruebas del uso ilícito de dichas drogas por parte del objetivo, puedes amenazarle con el chantaje.

No olvides que el consumo de drogas tiene consecuencias predecibles así como una abstinencia no esperada. Interrumpir el abastecimiento de tales drogas puede dar lugar a resultados inmediatos.

## Fuerzas débiles

"Fuerzas débiles" involucra el comportamiento que puede ser relativamente consistente pero puede ser fingido bastante fácil. Puede ser peligroso en una situación de ingeniería social porque puede que no seas capaz de recibir una realimentación precisa de tu objetivo.

## **Antropomorfismo**

La gente a veces le da atributos humanos a objetos inanimados. Decimos que *"el acero se fatigará con el tiempo y no podemos mojarlo porque lo rompería"*. Una vez usamos tales términos, comenzamos a tratar a los

objetos como si tuvieran sentimientos. Y después, eliminamos ciertos comportamientos debido a los supuestos sentimientos hacia objetos inanimados.

El antropomorfismo puede funcionar bien con tecnologías complejas o intimidadoras. Por ejemplo, si necesitas que tu objetivo reinicie su ordenador para completar la instalación de tu malware, simplemente llámalo y dile que *necesita ser apagado durante el fin de semana, porque lleva mucho tiempo funcionando, y se encuentra "estresado"*.

## **Apilamiento**

Esto es referido a menudo como "apilamiento de cartas" pero es introducido para permitir la analogía, así que lo llamaré *apilamiento*. Hay 2 formas de hacerlo que incluso podría funcionar.

La primera causa un error por omisión y es a menudo usado en los anuncios. En este primer método, se le presenta numerosos hechos positivos al objetivo que son ciertos. Así, es decisión del objetivo, encontrar cualquier información negativa por su parte. La mayoría de la gente es tanto gandul como ignorante así que nunca sentirán la curiosidad de buscar información con respecto al tema. Por tanto los únicos datos que tu objetivo tiene que trabajar cognitivamente es información positiva que se le ha dado previamente.

La segunda causa un fallo lógico a través de la asociación y es a menudo usado en la política. Simplemente hieres a tus oyentes con una serie de afirmaciones las cuales harán que dicho oyente esté de acuerdo, y entonces, introducir tu propaganda entre ellos. Por ejemplo:

La gente del pueblo sufre de la mano de los dictadores.

La sociedad no debería permitir que los niños pasaran hambre.

Todo el mundo merece una educación.

Si soy elegido, entonces, tu vida mejorará.

## **Arrogancia**

He visto personas sin, prácticamente, ninguna habilidad base en su carrera completa, pero con arrogancia. Si tu objetivo se ajusta a este tipo, entonces, pudieras no tener la necesidad de hacer méritos lógicos o técnicos. Para ganarle "por encima de ti", solo necesitas

dar soporte a su ego de una forma que dicho soporte no constituye una amenaza para su ego.

## **Automatización**

Si desarrollas una tarea un número de veces suficiente, eventualmente, serás capaz de realizarla sin pensar demasiado en dicha tarea. Esto es

lo que te proporciona la habilidad de detener tu coche en luz roja incluso si no estás prestando atención.

L@s ingenier@s sociales toman ventaja de la automatización bastante a menudo. Los revisores, guardias de seguridad, contables, conductores de vehículos armados y otras numerosas profesiones, a veces, plantean tareas repetitivas que pueden ser completamente tareas "entumece-mentes". Y cuando tu objetivo está funcionando en modo "auto-piloto", ellos probablemente no estén poniendo atención en lo que están haciendo.

## **Autoridad**

La última vez que recibiste una prescripción médica de tu doctor, ¿Fuiste a casa directamente a comprobar los efectos secundarios de la medicación?. Probablemente no. Tú, con toda probabilidad, rellenaste la preinscripción y comenzaste a tomar pastillas basándote únicamente en la autoridad del doctor.

Hay algun@s que nunca cuestionan una figura autoritaria, así que ést@s nunca se derrumbarán a absolutamente ninguna idea que sea presentada. Intenta googlear "Officer Scott McDonald's hoax" con objeto de obtener un ejemplo de hasta donde puedes llegar usando nada más que la autoridad.

La disponibilidad restringida de uniformes fue alguna vez útil para reducir ataques que permiten elevar el grado de autoridad, pero a día de hoy, puedes obtener absolutamente cualquier cosa que necesites de manera online. Y si necesitas asegurarte que tu compra sea completamente anónima, podrías sorprenderte de lo que puedes encontrar en sitios como subastas municipales y tiendas de segunda mano.

Muy a menudo todo lo que necesitas para fingir autoridad es confianza inquebrantable.

## **Búsqueda de estímulos**

Este es un concepto de Marvin Zuckerman sobre la excitación en la búsqueda. Lo comento de forma aparte, puesto que en mi opinión ese riesgo no es necesariamente requerido para que se produzca excitación.

Para determinar si tu objetivo es sensible a esto, busca en Google "[Zuckerman sensation seeking scale](#)", y completa el test según el comportamiento de tu objetivo.

## **Chantaje**

Si tu objetivo tiene un secreto que no quiere ser públicamente revelado, entonces, es sensible al chantaje. Pero, ¿Cómo puedes argumentar que tu objetivo tiene tal secreto?

Una consideración es ver si una de las anteriormente mencionadas "**Fuerzas Mayores**" le ha conducido a comportarse de una forma vergonzosa.

Si tu objetivo es económicamente rico, entonces, encuentra el cómo obtuvo su dinero. Ser un humano honrado no se paga muy bien así que si tienes mucho dinero, entonces, tu objetivo ha tomado ventaja sobre alguien más. Si puedes identificar a las personas que fueron víctimas de nuestro objetivo, puedes amenazarle con revelar cómo tu objetivo estafó a sus compañeros humanos.

## **Cinismo**

Personalmente, me encanta el cinismo porque he encontrado que, cuando tratas temas de la vida real, esto significativamente incrementa la oportunidad de ser correcto. Puede ser también, una buena manera de vincularte al objetivo si tu cinismo te causa compartir una única perspectiva con ellos.

Algunas personas van demasiado lejos y son reflexivamente negativos sobre todo lo que se le presenta. Tales personas pueden mostrar dificultad a ser capaces de influenciar de cualquier forma, pero desde que se comportan de una manera muy predecible, significa que pueden ser manipulados. Si tu objetivo es excesivamente cínico sabrás que tu objetivo rebanará la primera idea que le des, así que continúa y presenta la parte de la historia que quieres que antes sea refutada por tu objetivo. Después, explícale todas las razones del por qué tu sugerencia es estúpida, de tal forma, que puedes proponer la alternativa (la idea que quieres que te apruebe) - o si tienes suerte tu objetivo te propondrá tu idea como parte de su respuesta.

## **Compasión**

Algunas personas están instintivamente preocupadas por el bien de otros mientras que otras podrían tener menos preocupación. La gente que tiene sentimientos fuertes de una forma o de otra son atractivas para el ingenier@ social.

Aquéllos que tienen compasión pueden ser fácilmente atraídos a desarrollar cualesquiera tareas que otra pobre alma necesite.

Aquéllos que presentan una fuerte insensibilidad podrían haber experimentado un evento traumático y su falta de preocupación por otros no es más que un síntoma resultante. El hecho de mencionar dicho evento traumático o las consecuencias actuales puede fácilmente encolerizarlos.

## Comportamiento "Reflejo"

El comportamiento "reflejo" es la tendencia que presentan algunos a copiar o imitar las acciones de aquel/llos con los que está interactuando. Por ejemplo, si la persona con la que mantiene una conversación (por ejemplo), se acaricia el pelo, esa otra persona hará lo mismo también.

Este comportamiento podría parecer ser únicamente entretenido, pero hay más. Nuestras expresiones físicas son obviamente conducidas por nuestro estado emocional -- si me siento cabreado entonces frunzo el ceño. Lo divertido es que el proceso también funciona en el sentido inverso. Si quieres seducir a tu objetivo para que se sienta de una manera específica, también modificará su estado emocional! Si sonríes mientras estas hablando y tu objetivo imita dicho comportamiento, entonces, comenzará a sentirse más feliz. Ó si abres bastante tus ojos mientras estás hablando provocará que tu objetivo haga lo mismo lo cual lo hará sentir más interesado por lo que estás diciendo.

## Compromiso

¿Has conocido a alguien que haya siga involucrado en un matrimonio horrible y haya descartado el divorcio debido únicamente a la religión? Algun@s, especialmente aquell@s de cualquier zona rural, tienen sentimientos fuertes sobre el compromiso así que irán bien lejos para comportarse consistentemente.

Puedo pensar en al menos, dos formas de provocar un sentimiento de compromiso en tu objetivo. Puedes preguntarle sobre su compromiso con el objeto de enfadarlos, o atraerle a una situación que provoque la violación de dicho compromiso, de tal forma, que puedas a continuación chantajearle.

## Consistencia

Hay un par de vías en las que la consistencia es importante.

Algunos son muy sensibles a cosas que son diferentes así que tú no querrias hacer ningún movimiento abrupto. Podrías necesitar cambiar lentamente su percepción de qué es "normal" como parte de tu operación. Por ejemplo, si tu ataque causará una gran cantidad de tráfico de red entonces querrás progresivamente incrementar la cantidad de tráfico durante el tiempo de tal forma, que tu objetivo no tenga forma de detectar alguna diferencia cuando estás lanzando dicho ataque.

Una característica útil es que algunas personas asumen consistencia por defecto lo cuál es el por qué muchos creen que la historia es predecible. He visto incluso a los mejores analistas de inteligencia descartar razones potenciales de comportamiento del país, simplemente, porque el país jamás se ha comportado de dicha forma anteriormente. El mercado bursátil es otro lugar donde esto puede ser evidentemente doloroso. El hecho de que un precio de un cierto bien haya consistentemente aumentado durante cien años no previene a la compañía de alcanzar banca-rotta mañana.

## Contacto físico

Ser una persona comprensiva a los ojos de tu objetivo puede ser tan simple como poner tu mano sobre su hombro mientras estás hablando con éste. Pero necesitas ser muy cuidadoso de las influencias culturales aquí. En muchas sociedades, la gente experimenta muy poco contacto físico así que algo más que un apretón de manos puede enojarle.

## Deber moral

El deber moral es un sentimiento que provoca que uno/a haga lo que dicha persona considera moralmente correcto. No discutiré los orígenes del deber moral porque hará que mucha gente se cabree conmigo. Pero diré que este es otro caso donde la inflexibilidad causa una debilidad que puede ser explotada.

Aquéllos con un fuerte sentido del deber moral raramente tienen la necesidad de buscar la lógica. Ésos usan las emociones o las opiniones de otros para forzar que cualquier cosa pueda ser encasillada como "correcta" o "incorrecta" y por tanto, éstos presentan dificultades con todas aquellas cosas que no pueden ser claramente etiquetadas como una u otra categoría. Esto les hace ser vulnerables al/ a la ingenier@ social, quien puede ayudarles describiendo toda la problemática existente entre ambos extremos. Si tú quieres hacerles ver como algo les ayudará, ya sea en su familia, sus empleados, o su país, les gustará para siempre. Ó si tu puedes remarcar algo como una amenaza directa hacia ellos, nunca les gustará.

## Desconcierto

Los humanos hemos estado siempre forzados a pretender saberlo todo. Traemos nuevas teorías que no han sido aprobadas científicamente y cualquier cosa a la que somos ignorantes a teorizar creemos simplemente que pertenece a Dios. Esta estrategia nos permite reclamar el tener respuestas para las cosas que incluso no entendemos.

Esto puede ser un gran problema para tu objetivo si éste cree que es importante "guardar las apariencias". La realidad continuará comportándose de maneras que tu objetivo no podrá predecir, lo que será un constante recordatorio sobre el hecho de que dicho objetivo no tiene todas las respuestas. Tememos siempre que descubran nuestros puntos más "débiles" y siendo así, tomaremos el suficiente tiempo para razonar o encubrir nuestro comportamiento "débil". Para inquietar a tu objetivo simplemente lo que tienes que hacer es "dejarlo caer" por insinuar que tú sabes lo que tu objetivo no sabe.

La gente se gasta trillones de dólares en cosas no tangibles que parecen reducir el desconcierto. Si anuncias que vendes cosas tales como un seguro o una cobertura por riesgos crediticios, tu objetivo estará encantado de comerciar el dinero que ha ganado duramente por un pedazo de papel.

## **Desear ser gustado**

Algunos harán cualquier cosa que te haga gustarles, ó algunos podrían sentirse mal si provocan que tu les gustes menos. Cualesquiera de estos dos tipos de personas pueden ser manipulados por ingenier@s sociales. Aquéllos que no son útiles son aquéllos quienes realmente no les importe lo que piensas de ellos.

## **Difusión de responsabilidad**

Hay muchos que sólo pueden pensar en términos de su propio riesgo personal así que podrían rápidamente descuidar los asuntos de otros si puedes darles una excusa sólida para dicho comportamiento. Esto es a menudo usado para hacer que el objetivo desarrolle una acción que no favorece a los intereses de sus empleados.

Afirmando que "nadie lo sabrá" no es normalmente la mejor manera. Debes darle nombres específicos de esos a los que dicho objetivo puede culpar.

## **Elogio**

La mayoría de las personas se encuentran atrapadas en alguna posición personal o profesional que no es agradable, así que un simple cumplido puede tomar una gran repercusión.

Pero no vayas demasiado lejos. Es un error común usar excesivos halagos cuando estás intentando manipular a alguien. Si lo haces demasiado serás rápidamente etiquetado como "come-pollas" lo que desgastará tu credibilidad. Los elogios debieran usarse solo como enfatización psicológica -- tan poco frecuente como un signo de exclamación en un texto escrito.

## **Engaño**

Esto puede ser complicado de conducir. Algunas personas asumen que todo el mundo miente salvo que se apruebe lo contrario. Otras tienden a confiar en cualquiera, pero tan pronto como encuentran a alguien con una mentira, nunca jamás vuelven a confiar de nuevo. Muchos son malos para detectar el engaño conjunto.

## **Luminosidad**

Sé que suena absurdo, pero incluso la luminosidad puede ser útil para el/la ingenier@ social. Prueba a reducir la luminosidad un poco y observa cómo tu objetivo se viene abajo. Si la aumentas más de lo normal podrías producirle migrañas, lo que podría incapacitarle o hacerle que se vaya a casa.

## **Moda**

Tu apariencia es muy importante, especialmente durante el primer contacto con tu objetivo. Debes vestir siempre de manera apropiada en función del rol que desempeñes (y no olvides la clase social), de tal forma, que no atraigas atención no deseada.

Una metedura de pata en la moda que vistas puede ser bastante peligroso, así que tendrás que poner atención a detalles como los nombres de las marcas. Si es común vestir pantalones "Carhartt" en un grupo, entonces, podrías no querer revelarles que vistes un mono "Dickies".

También debes estar seguro que tu ropa tiene el desgaste y descuido apropiado. Si eres forzado a adquirir ropa nueva para la operación, ésta podría ser demasiado nueva, lo que podría hacer que tu objetivo se diese cuenta y estuviese prevenido.

## **Música**

¿Recuerdas qué canción sonaba durante la lucha con el monstruo final de Final Fantasy? Probablemente no, pero tus pulsaciones se incrementaron debido a eso.

Puesto que probablemente ya conozcas todas las formas en las que cualquiera o cierta música podría afectar a tu objetivo, esto es sólo un recordatorio para incluirla en tu ataque si ésta va a ser de ayuda.

## **Novedad**

Hazlo guay, ¿Las cosas nuevas le distraen? Seguiré esperando a alguien que estudie como la productividad decae cuando un nuevo iPhone está disponible. Pero adivino que cualquiera tiene miedo de hablar sobre este tema desde que los resultados podrían afectar a Steve Jobs (no actualmente, RIP).

Una secretaria cachonda es todavía la mejor forma de distraer a una oficina entera.

## **Olor**

Las fragancias agradables pueden ayudar a que tu objetivo se relaje. Ó si quisieras asegurarte que pocas personas estén cerca, entonces intenta realizar el ataque mientras el tanque séptico esté siendo limpiado.

## **Pensamiento grupal**

El pensamiento grupal es la tendencia de los grupos de personas a obtener un acuerdo en temas sin analizar de manera crítica los hechos. Así, dicho/s grupo/s tienden a negar cualquier hecho evidente que es

contrario a su opinión, y se aferrarán porfiadamente a cualquier evidencia que ofrezca soporte a dicha opinión. Tales grupos son de lo mejor para el/la ingenier@ social porque necesita el mantenimiento justo para que el/los engaño/s sea/n defendido/s. En el momento que consigues que dicho grupo este de acuerdo en tu mensaje, ellos mismos mantendrán el/los engaño/s.

## **Política**

La política ha existido durante miles de años pero obviamente no ha solucionado toda nuestra temática social todavía. La política tiende a perpetuar los problemas así que si tu objetivo es sensible a esto, entonces, encontrarás una fuente infinita de temas con los que molestarle o vincularle.

## **Reciprocidad**

Es poco probable que continúes ayudando a alguien si este alguien nunca hace nada por ti a cambio, así que la gente se comporta como "marcadores" de algún modo.

Algunos "marcadores" son un poco obsesivos y no permiten un balance negativo. Así que, si tu les haces un favor se sentirán impulsados a pagarte tan pronto como sea posible, lo que significa que tenderán hacer la siguiente cosa que les pidas. Esto puede funcionar incluso si inicialmente no has pedido su ayuda.

## **Riesgo**

Algunas personas se sumergen en situaciones de riesgo, ya sea por la excitación o porque son ilusos. Sea cual sea la razón, aquéllos que se sumergen en situaciones de riesgo sin considerar las consecuencias son objetivos atractivos para el/la ingenier@ social.

Hay un número considerable de personas con el problema opuesto - son reacios al riesgo. Podrían dejar escapar una oportunidad simplemente porque ésta supone un cierto nivel de riesgo. Esto significa que toman decisiones sin considerar los beneficios, lo cual les convierte en unos "arriesgados" tan estúpidos como ciegos. Si tú simplemente provocas MID (Miedo Incertidumbre y Duda) sobre un sujeto, entonces, esto garantizará que el objetivo tome decisiones en contra de dicho sujeto.

Si tu objetivo presenta carencias a la hora de evaluar el riesgo de manera efectiva, entonces, eso es una oportunidad maravillosa para ti. Si tu objetivo no ha pensado sobre qué va hacer, entonces, puedes plantearle que haga lo que tú estás pensando.

## **Silencio**

Pregúntale a alguien que tenga un/a niño/a, Cuán potente es el silencio. Si el/la niño/a no hace ruido durante 30 segundos, entonces se sabe que algo no está bien.

El silencio puede ayudar en los meetings. Si vas hacer una advertencia conmovedora, entonces, toma esa molesta pausa antes de hacer dicha advertencia con el objeto de conseguir la atención de todo el mundo.

El silencio puede ser desconcertante para algunas personas, lo cual puede ser divertido: sin embargo a veces es difícil crear un entorno silencioso. Causar un apagón de la luz puede ayudar.

## **Simpatía**

No hay mucha gente que sea genuinamente simpática, sino aquéllos que sufren momentos complicados ignorando los llantos para ayudar a otras personas. Algunos, como los curas y los trabajadores sociales, están profesionalmente obligados a ayudar a cualquiera que lo solicite.

## **Soledad/Aislamiento**

Algunas personas se activan cuando entran en contacto con otras personas, mientras que otros físicamente se sienten exhaustos en la misma situación. La ansiedad de este tipo de personas puede ser incrementada por someterlos a situaciones que son contrarias a aquéllas que los hace sentir a gusto.

## **Temperatura**

La gente normalmente prefiere temperaturas de 60-80 grados Fahrenheit (15.5-26.5 °C). Cualquier temperatura fuera de este rango, hace que la gente se irrite.

Algunas personas son además sensibles a los cambios abruptos de temperatura. Si han pasado varios días de nieve y de repente comienza un día con 65 °F entonces, prácticamente todo el mundo estará de buen rollo. Por otra parte, si han pasado varios días con un clima maravilloso seguido de un día muy caluroso (100 °F), entonces, la gente podría ser más agresiva que si esta misma gente hubiese experimentado una serie de días con un temperatura ligeramente inferior (95 °F).

## **Tiempo**

La mayoría de las personas son sensibles al tiempo en algún sentido. Es lo mejor a usar para causar que tu objetivo se cabree por hacer cosas que le tomen mucho tiempo, o por provocarle que pierda el autobús o un meeting que pueda arruinar su vida entera.

Recuerda que probablemente no quieras ser el foco de atención de su enfado. Comprueba que tienes una buena razón del por qué las cosas están tomando tanto tiempo. Los problemas informáticos son normalmente una explicación fácilmente aceptable.

**Ignora aquellas que hayas puntuado como "Bajo". De las fuerzas que hayas puntuado tanto "Medio" como "Alto", remarca aquéllas en las que tú o tu equipo sois particularmente buenos explotándola/s.**

Esto obviamente te dirá en qué aspectos debieras centrarte para desarrollar tu ataque.

## **Desarrollando un Plan**

En esta sección trabajaremos la mayoría de los detalles de tu plan.

**¿En qué está basado tu plan de ataque según lo que sabes ahora?**

Imagínate una forma de alcanzar a tu objetivo mediante la explotación de las fuerzas que has remarcado e intenta usar todas las "fuerzas mayores" si es posible.

Escribir un plan entero podría parecer que son muchas preguntas que hacerte en este momento tan anticipado en el proceso, pero si tu realmente has trabajado durante los pasos previos, podrías estar satisfecho al encontrar que ya has diseñado un plan casi subconscientemente.

Si no alcanzas un plan mejor, intenta aprovechar el sueño con objeto de alcanzar dicho plan antes de que llegue la mañana.

**¿Qué más necesitas aprender acerca de tu objetivo?**

Ahora que ya has elaborado un plan parcial podría llegar a ser obvio el hecho de que necesites más información, tal como:

Esposa, hijos, y nombre de la mascota

Dirección de la casa y del trabajo

Números de teléfono

Dirección e-mail

**¿Cuáles son las metas y las necesidades de tu objetivo? Si tu pudieras cubrirlas, ¿Éso ayudaría a alcanzar tu meta?**

Ayudar a tu objetivo con algo que éste necesite hacer puede ser una buena forma de incrementar una afección del objetivo por ti. Por ejemplo, si ayudas a tu objetivo mientras éste tiene un miembro familiar en el hospital será muy difícil para éste refutar tu petición por asistencia después de que su crisis haya terminado.

Ayudar a tu objetivo con sus necesidades puede ser particularmente efectivo como medio de establecer tu primer contacto con dicho objetivo.

**¿Puedes y deberías aprovecharte de un conflicto existente? Si es así, ¿Cómo?**

Los seres humanos son inherentemente conflictivos así que tiene sentido intentar usarlo contra éstos. Esto se puede hacer de 2 formas.

La forma más universal es el conflicto de uno consigo mismo. Por ejemplo, si no eres capaz de ganarte el favoritismo de tu objetivo mediante la eliminación de la fuente de su ansiedad, entonces, al menos puedes recalcar que sufres el mismo problema, y por tanto, llegar a ser un miembro del "mismo equipo".

Otra forma es aprovechar sus conflictos con otros. Una vez más, puedes usar la situación como una herramienta para vincularte con tu objetivo mediante la participación "en su causa", incluso puede ser una táctica evasiva. Si tu, de manera encubierta, exacerbabas sus conflictos con otros, tu objetivo estará forzado a centrar su atención en la situación y no en lo que tú estás haciendo. Una manera de incrementar dicho conflicto entre otros es completar un test del indicador de Myers-Briggs (MBTI en inglés) según los comportamientos de aquéllos que estén involucrados y después, pon a éstos cuyos tipos de personalidad sean opuestas en situaciones donde se tengan que enfrentar el uno al otro.

**¿Puedes y deberías dividir el ataque en piezas más pequeñas que sean menos perceptibles?**

La gente debe juzgar los eventos en función de la relación con otros eventos, así que si intentas hacer demasiadas cosas de una sola vez, podría suscitar sospecha. Si puedes distribuir tus actividades a lo largo del tiempo y/o del espacio puedes disminuir la posibilidad de que seas detectado. Por ejemplo, podrías querer instalar un cámara oculta mientras el edificio de tu objetivo está en construcción en vez de intentar planearlo cuando te encuentras con dicho objetivo la primera vez.

### **¿En qué momentos puedes hacerles tomar una decisión precipitada, de manera segura?**

Hablando de manera general, cuanto más tiempo le dediques a algo, más tiempo puedes mantenerlo seguro, así que puedes a veces reducir la efectividad de los controles de seguridad simplemente por hacer que la gente tome una decisión precipitada.

Probablemente te es casi familiar la técnica de forzar a tu objetivo a realizar una acción antes de que dicho objetivo pueda evaluar apropiadamente el riesgo, pero hay al menos una ventaja de este método. Por hacerles tomar una decisión precipitada, también estás eliminando su cognición lo cual lo hace menos probable a que los eventos lo harán en su memoria a corto plazo. Y si algo no lo hace en su memoria a corto plazo no puede hacerlo en su memoria a largo plazo. Por tanto, haciendo que tu objetivo actúe rápidamente, puedes forzarlo a olvidar que sucedió.

### **¿En qué momentos deberías retrasarte?**

Este es otro método para incrementar el olvido de tu objetivo y es particularmente efectivo frente a tecnologías de la información. La mayoría de la gente guarda logs y copias backups durante solo unas cuantas semanas así que no tienes nada más que esperar, las evidencias de tus actividades podrían desaparecer.

### **¿Puedes y deberías realizar el ataque de forma polifacética, para que aumente la legitimidad del mismo?**

El uso concurrente de los medios de comunicación puede mejorar la credibilidad de tu propaganda. Así que en vez de simplemente enviar un mensaje de correo electrónico a tu objetivo, considera también llamarle por teléfono ó escribirle una carta. Hacerle creer a tu objetivo que las comunicaciones provienen de personas distintas puede ayudar.

Nótese que esta técnica puede incrementar el riesgo porque ésta arroja mayores evidencias sobre tu identidad. Por ejemplo, podrías tomar los pasos adecuados para hacer que el correo postal sea difícil de saber de dónde proviene, pero tu objetivo podría ser capaz de asociarlo con un mensaje de correo electrónico (enviado previamente) que pudiera ser usado para identificarte.

### **Lista los canales de retroalimentación que estarán disponibles totalmente para evaluar el éxito**

Puesto que tu trabajo es crear una realidad para nuestro objetivo, necesitarás un medio por el que monitorizar su comportamiento, de tal forma que puedas medir la efectividad de tus métodos. Esto pudiera ser algo tan simple como sus expresiones faciales.

Los mejores canales de retroalimentación contienen (o muestran) todo lo que a continuación se detalla:

1. Basados en las evidencias físicas de las acciones de tu objetivo.
2. Capacidad de ser monitoreado por ti sin ser detectado.
3. Resistencia a la influencia de otros factores (alta diagnosticidad o lo que es lo mismo, requiere análisis minucioso).
4. No está basado en lo que el objetivo dice.

Te darás cuenta que a veces, no existen canales de retroalimentación. En estos casos necesitarás crear el tuyo propio. Así, podrías necesitar añadir etapas en tu plan que, de ninguna forma, influyen en el comportamiento de tu objetivo pero te sirven para obtener retroalimentación.

### **¿Cuáles son los posibles indicadores de fallo en tu plan? ¿Qué harás si ocurren?**

Como ya he mencionado, la arrogancia es una debilidad que todos los humanos poseemos. Creemos que nuestros planes son brillantes y adecuados para que funcionen como es previsto. Pero debemos considerar la posibilidad de fallar. Además en ocasiones, tu también fallas, por eso es mejor comenzar a prepararse para esta posibilidad desde este momento.

El problema es que tu objetivo es impredecible y por tanto, no se puede garantizar que tu plan organizado de manera lógica tenga el efecto deseado en dicho objetivo. Podrías darte cuenta que tu objetivo está completamente loco, lo que te forzaría a cambiar el plan completamente.

Así que, este paso no es acerca de los fallos en el plan que estás desarrollando - está en relación con las debilidades de tu objetivo. El control del daño debería ser ingeniado con antelación.

### **Si tropiezas con un problema en un momento específico, ¿Cómo afectará a la efectividad de los métodos que pudieras usar en el futuro?**

Si tu objetivo te pilla intentando timarle con un boleto de lotería falsa entonces, probablemente dicho objetivo no caerá en el mismo engaño de nuevo, pero a veces, los efectos no son tan directos. Si dicho objetivo encuentra tu malware en su PC entonces, éste pudiera no confiar durante más tiempo en el dispositivo comprometido, lo que afectaría a otras cosas que estuvieses planeando hacer a través de su PC.

**¿Puedes testear de manera discreta el grado de vulnerabilidad a cualquiera de los métodos que pretendes usar?**

Digamos que, por ejemplo, quisieras determinar la flexibilidad del horario de la mañana de tu objetivo. Podrías hacer parecer que un mapache desmanteló la basura de tu objetivo. En el momento en el que tu objetivo se dispone a ir al trabajo, puedes monitorear el nivel de consternación que sufre al darse cuenta que debe desarrollar la tarea no planificada de limpiar la basura esparcida en todo su patio.

**Enumera cualquier fecha o restricción temporal.**

Enumera cualquier fecha o fechas, o momentos temporales que podrían ser un problema tanto para ti, como para tu objetivo. Necesitas vacaciones, también.

**Enumera cualquier fecha o ventaja temporal**

Hay numerosos momentos que podrían ofrecerte una oportunidad, tales como:

Durante un ejercicio de recuperación ante un desastre

Durante el ciclo menstrual de tu objetivo

Después de que un nuevo empleado sea contratado

Durante o inmediatamente después de la finalización del procesamiento del mes

Céntrate en las cosas que causan un disminución de los recursos. Las tormentas me molestan, no por los rayos sino porque normalmente activan alarmas antirrobo. Si la policía está ocupada en responder a falsas alarmas, entonces, no están disponibles para atender a llamadas que son justificables.

**¿Cómo podrías manipular la percepción de las señales de confianza?**

Cosas como tu aspecto físico, tus expresiones faciales o el tono de voz puede afectar a la confiabilidad que muestras a los ojos de tu objetivo. Si eres un orador pobre podrías querer minimizar el número de señales de confianza perceptibles mediante una comunicación escrita. Pero si eres un actor excelente entonces, siéntete libre para mostrarte ante tu objetivo en persona, puesto que la experiencia te proporcionará una práctica muy valiosa.

### **¿Cómo puedes modificar tu lenguaje para mejorar tus resultados?**

Si tienes la necesidad de confundir a tu objetivo, entonces el lenguaje es una buena manera de llevarlo a cabo. El inglés en concreto, (y el español igual ...), está(n) continuamente cambiando así que no puedes estar seguro de que tus palabras serán percibidas como pretendes. A continuación se muestra un par de formas en las que el lenguaje está siendo usado de forma desfigurada:

1. "Vivir en prisión" ya no significa que el culpable pasará el resto de su vida en prisión.
2. Gracias a Facebook, un "amigo" puede ser ahora cualquiera que no hayas conocido.
3. Si tu electricidad es obtenida mediante una planta de energía de carbón, entonces, tu coche eléctrico "verde" podría estar dañando el entorno.

Un ejemplo simple del uso creativo del lenguaje pudiera ser afirmar que alguien "te contó" algo a través del correo electrónico. Tu objetivo, podría más tarde recordar que la información te fue "contada", lo cual puede conducir a asumir que tu hablaste con ellos. Eventualmente, esto podría hacer que tu objetivo piense que debes haberte encontrado con dicho objetivo en persona.

### **¿Qué recursos podrían servir como medio para incrementar tus esfuerzos?**

¿Qué puedes hacer para crear un gran efecto mediante un pequeño esfuerzo por tu parte?

Por ejemplo, algunos programas de noticias no hacen nada más que leer su blog, así que tomando al presentador para que lea tu propaganda en el aire puede ser tan fácil como enviando un post anónimo. Las organizaciones militantes y religiosas pueden ser bastante excitables, así que un simple email hacia este tipo de grupos puede ir muy lejos.

### **¿Cuál es tu pretexto?**

Crea una razón plausible de por qué te estás comportando de la manera en la que lo estás haciendo. Por ejemplo, si eres un "rebusca-basura" simplemente viste y compórtate como un vagabundo por qué está completamente justificado lo que estás haciendo.

Este es también el punto donde debieses considerar cómo vas a crear una identidad ficticia ó mejor aún, hijacking a cualquiera. Por suerte, Internet te da incontables formas de realizarlo.

Aquí hay un experimento que puedes hacer: piensa en tus colegas de bachillerato. Determina cuál de ellos no tiene aun cuenta de Facebook y crea rápidamente una para dicha persona. Durante 24 horas, recibirás

invitaciones de sus viejos amigos, a los cuales tu puedes responder como tú veas que encaje.

Usando capas de gente distinta y sus correspondientes sistemas puede también ayudar a ocultar tu identidad, pero ten en mente que la complejidad reduce tu seguridad. Una vez más, cuantos más recursos uses, más evidencias aparecerán.

Podrías necesitar crear pretextos múltiples con objeto de cubrir las distintas partes de tu plan.

### **¿Qué podría hacerles confirmar tu pretexto?**

¿Qué es lo que hará tu objetivo para validar tu historia?, éste probablemente empiece por buscar tu nombre en Google así que necesitarás confirmar que tu objetivo no encontrará nada extraño cuando lo haga. Éste podría además, tener otras cosas como videovigilancia a su disposición.

### **¿Cómo podría hacer un "revisión de la realidad"?**

En tanto estás creando una realidad alternativa para tu objetivo, ¿Cómo podría éste confirmar cosas? Por ejemplo, dicho objetivo podría sentirse incómodo con la tecnología, así que podría tener el hábito de consultar cualquier duda con sus hijos sobre tales temas. Por tanto, podrías necesitar incluir a sus niños en tu engaño.

### **¿Cómo podría intentar confundirte de tu guión?**

La seguridad está basada en la detección de anomalías, así que la manera más sencilla de que tu objetivo te trinque es hacerte comportarte de una forma que es inconsistente con cómo debieras comportarte.

Incrementar tu nivel de estrés es indudablemente la técnica más común que tu objetivo utilizará para hacerte fracasar. Intentará diferentes formas de inquietarte hasta que encuentre una que funcione, incluyendo:

1. Andarse con rodeos. Raramente, tu objetivo será la causa del problema, así que éste podría echar la culpa del retraso sobre algo que no sea dicho objetivo.
2. Preguntándote cuestiones abiertas en vez de aquellas que se responden con sí/no. Esto te impone un gran carga cognitiva, lo cual hará más difícil mantener el engaño.
3. Incrementando tus apuestas. Tu ataque está sujeto a tu presupuesto, así que si tu objetivo crea un gasto no esperado, será probablemente para alterarte. Éste puede además, incrementar tu exposición a distintos riesgos, no sólo a los económicos.

4. Engañarte con una mentira obvia. Por ejemplo, tu objetivo podría decir, "¿Te gustó el último simulacro de incendios?, ¡tuvimos que permanecer en el frío durante una hora y media!" Te declinarás por estar de acuerdo con tu objetivo puesto que no estás listo para su pregunta, pero, podría no haber sucedido dicho simulacro de incendios.

5. Hacerte centrarte en tu propio estrés. Una simple frase como "pareces estresado, Bob" tiende a hacer que un atacante se sienta peor, mientras que, esa misma frase haría que una persona inocente se sienta mejor desde que dicha persona aprecia el hecho de que alguien haya notado que está sufriendo.

Si piensas que el estrés podría ser un tema a tener en cuenta, considera mantener un comportamiento inquieto en el contacto con tu objetivo así éste no será capaz de detectar cualquier incremento de tu propia ansiedad.

## **Recomendaciones generales**

Hay muchas cosas que son importantes pero que hasta ahora, parecerían no encajar en el proceso.

### **Formas de hacerle recordar tu mensaje a tu objetivo:**

#### **Sé repetitivo.**

Cuanto mayor número de veces tu objetivo esté sujeto a tu propaganda, mayor probabilidad existe de que se crea dicha propaganda. No olvidarás el término "armas de destrucción masiva" en un corto plazo de tiempo, ¿no es así?.

#### **Suscítale.**

Los estados emocionales fuertes pueden reducir la capacidad de decisión de tu objetivo y pueden hacerle recordar cualquier información que podrías querer pasarle de manera más sencilla, ambas cosas útiles para el ingenier@ social.

Cosas como las drogas pueden ser usadas para incrementar su ritmo cardíaco, sin embargo, el deseo funciona aún mejor, así que intenta usar un atacante sobre tu objetivo, que éste considere sexualmente atractivo/a.

#### **Ofrécele un estereotipo.**

El cerebro humano se siente forzado a usar estereotipos. Incluso si conscientemente evitas usar estereotipos que se ajustan a "alguien",

tus recuerdos sobre tu objetivo comenzarán a formar parte de un estereotipo con el tiempo.

Puesto que las personas basamos muchas de nuestras decisiones en estereotipos es crítico que nuestro objetivo categorice dichos estereotipos de forma correcta. Por suerte, tu objetivo intentará "estereotiparte" tan pronto como sea posible y será difícil para éste cambiar de parecer después. Así que durante tu primer encuentro con tu objetivo, debes mostrarle de una manera obvia cómo debiera estereotiparte.

### **Ofrécele un mensaje breve.**

Una debilidad de nuestro cerebro es que no almacena los detalles tan bien como los hechos, así que una forma de asegurar que tu objetivo recuerda información importante es usar palabras únicas y conmovedoras. En América todo el mundo prácticamente conoce la frase "Si no te encaja, te debes amoldar".

Tus mensajes breves no necesitan ser afirmaciones y tampoco tienen por qué ser ciertos - más tarde, puedes admitir que tu cita es falsa, de tal forma que tu objetivo no te pilla mintiendo. Considera la siguiente historia ficticia de las noticias: "¿El agua del váter causa cáncer de colon?". Transcurrido un tiempo de sensacionalismo, tu objetivo es libre de admitir que no hay enlaces evidentes entre el váter y el cáncer. Pero como espectador de la noticia, tenderá a recordar el título y no la conclusión, de tal forma, que si posteriormente preguntas a cualquiera de la audiencia que lo haya visto: "¿El agua del váter causa cáncer de colon?", éste/a podría responder: "Creo que así es - recuerdo haberlo visto en algún sitio".

Los productores de la serie animada de South Park introducen cientos de mensajes buenos y breves ("Ten cuidado con el dinero", "Adelante - discúlpate", etc.), así que si quisieras obtener más ejemplos, ve a ver la televisión.

### **Utiliza el "buen nombre" de alguien.**

Sospecho que éste es el por qué Colin Powell fue elegido como ponente en las Naciones Unidas sobre los tubos de aluminio iraquí. La ponencia hubiese sido menos creíble si cualquier otra persona lo hubiese expuesto.

Desde luego, tales personas necesitan estar disponibles. Si explotas el "buen nombre" de alguien, no podrás usarlo de nuevo.

No tienes necesariamente que hacer que tu objetivo establezca tu mensaje ahora. Los políticos y los empresarios normalmente tienen un historial que incluye soporte para prácticamente cualquier posición que tome un argumento. Así que, simplemente necesitas encontrar el material (acciones, mensajes ...) que le muestre a tu objetivo el soporte que da a tu visión.

## **Otros consejos generales:**

### **Haz que las cosas parezcan ser su idea.**

A las personas no les gusta tus ideas, pero sin embargo dichas personas se auto-conducirán a "bancarrota" para defender las suyas propias. Así que en vez de presentarle a tu objetivo tu idea, para después intentar hablar con dicho objetivo para que esté de acuerdo en dicha idea, intenta estructurar tu discusión de forma que sea tu objetivo quien te formule dicha idea.

### **Ofrécele gratificación instantánea.**

La mejor forma de mantener a alguien trabajando es recompensarle frecuente e inmediatamente. En los videojuegos aparecen tareas sencillas que los jugadores quisieran evitar, pero en el momento en el que recompensas al jugador con un icono divertido y lo llamas "logro", dichas tareas de alguna forma se convierten en divertidas.

### **No es lo que tu pienses lo que importa.**

En la ingeniería social, incluso la realidad no importa. Es sobre qué es lo que tu objetivo piensa y cómo se comporta. Cuando dices que tu objetivo "debería haber actuado de forma distinta", esta expresión, es un indicativo de un fallo por tu parte y no por la parte de dicho objetivo, puesto que no llegaste a entenderle lo suficientemente bien.

### **Aprende cuando debes dejar de presionar.**

Algunas veces el pensamiento más insignificante en la cabeza de tu objetivo, producirá un resultado maravilloso si, tan solo, dejas que las cosas actúen por sí solas. No fuerces las situaciones a menos de que debas hacerlo.

### **Pon atención en los pequeños detalles.**

La gente posee a menudo peculiaridades que debes acomodar en tu escenario. Algunos perderán los papeles si caminas en el lado contrario de un poste que hay en su camino. Otros pensarán que no eres importante si a menudo caminas lentamente, puesto que aparentemente, no necesitas estar en ningún sitio. O la gente podría echarse de un meeting si se te olvida llevar un bolígrafo y papel porque obviamente no tienes la intención de aprender nada o de que se te asigne alguna tarea.

Si incluso has estado en una posición donde no tenías ni idea de por qué alguien te odiaba, entonces, podrías haber violado una de sus peculiaridades. Ese comportamiento podría parecerte que no fuese razonable, pero cobra sentido total para ese alguien.

Con el motivo de descubrir las peculiaridades de tu objetivo, necesitarás testearlas. Una de las mejores formas es buscar la mera presencia de alguien que no le guste. Para entonces, colócate en una posición donde puedas escuchar la conversación sin que lo parezca. Tan pronto como la fuente de su agitación desaparezca, tu objetivo probablemente se quejará en cuanto pueda sobre dicha persona que no le agrada.

Esto puede parecer demasiado trabajo, pero merece la pena. Tal conocimiento puede permitirte no solo evitar que se enfade dicho objetivo contigo, sino que además podrías ser capaz de ganarte su beneficio debiéndose a que pretenderías tener las mismas idiosincrasias que dicho objetivo posee.

### **Sitúa a tu objetivo en un grupo con otros quienes se comportarán de manera favorable.**

Es muy complicado para la gente contradecir a todo el que sea que esté a su alrededor. Pero ten en mente que puedes modificar tu comportamiento con dicho objetivo solo mientras éste sea miembro de ese grupo y el grupo no puede hacer que tu objetivo se sienta bien con respecto a lo que hace. Si vas demasiado lejos, tu objetivo podría lamentarse hasta el punto que los demás miembros sobrepasen lo que hizo dicho objetivo. Esto podría plantear la situación más desfavorable que lo era al principio.

### **La negación admisible solo funciona en la política.**

Tu objetivo no necesita demostrar que intentas herirle. Cualquier sospecha puede hacerle cambiar su comportamiento de tal manera que invalide completamente tu plan.

### **El género y la edad tienen unas amenazas asociadas.**

Alguien debe hacer un estudio en este concepto porque esto está basado en mi limitada experiencia. Pero me parece que, esos que presentan una menor amenaza tienden a ser los primeros en esta lista:

Mujer niña.

Mujer mayor.

Hombre mayor.

Hombre afeminado.

Mujer de edad media.

Mujer masculinizada.

Hombre de edad media.

Mujer adolescente cercana a los veinte años.

Hombre adolescente cercano a los veinte años.

Esto no significa necesariamente que alguien situado en la parte de arriba de esta lista sea mejor ingenier@ social. Si pretendes maximizar los efectos sexuales, entonces, los dos últimos en esta lista serían los mejores.

### **Practica la ingeniería social sobre ti mism@.**

Es difícil contar una mentira convincente. Si mentir es parte de tu plan, entonces, necesitarás plantearte diferentes razones que te justifiquen lo que estás haciendo, así puedes evitar mostrar cualquier cosa que de pie a un engaño. Si esto no es lo suficientemente efectivo, entonces necesitarás literalmente hacerte un auto-lavado de cerebro con objeto de convencerte a ti mismo de la mierda que le proporcionarás a tu objetivo.

### **Las evidencias negativas/refutatorias pueden ser tan importantes como los resultados positivos.**

Somos criaturas muy visuales y a menudo buscamos evidencias directas sobre algo que haya ocurrido, pero a veces, dichas evidencias directas no están disponibles. Algunas veces, tendrás la necesidad de inferir que tu hipótesis es verdad ya sea porque algo no sucedió o porque sucedieron cosas que no lo habrían hecho si tu hipótesis fuese falsa.

Por ejemplo, digamos que hay una pareja de la que sospecho que están considerando separarse pero no puedo confirmarlo puesto que no tengo ni idea de lo que pasa más allá de las puertas de su casa. Si uno de ellos, intercambia un día de trabajo para ir corriendo a un juzgado, entonces, esto podría ser una buena señal de que dicho miembro conyugal espera que su situación familiar permanezca estable en un futuro próximo.

### **Los grupos sociales tienen que ver con la exclusión, no la inclusión.**

La gente a menudo se unen a un grupo social para tener relaciones más íntimas con otros pero normalmente tienen el efecto contrario. Muchos tipos de grupos son mutuamente excluyentes, de tal forma que, ser el miembro de un grupo inmediatamente hace que otros grupos no te gusten. Esto es el por qué la gente es menos afectiva tan pronto como descubren que eres un ciudadano extranjero.

Los humanos son bien conocidos por defender violentamente su/s grupo/s social/es, y se muestran inseguros a la hora de dejarlos. Tal inflexibilidad puede ser muy útil para el ingenier@ social. Pero principalmente debido a internet, la gente se empieza a dar cuenta de que los grupos sociales ya no tienen demasiado sentido. Si tu objetivo

es uno de estos pocos informados, entonces debes tener precaución porque podría cabrearse si le intentas obligar a pertenecer a un grupo concreto.

### **Usa su ilusión.**

***La ilusión es la causa más significativa de todos los problemas de seguridad.***

Los atacantes, incluyendo a los ingenier@s sociales, no hacen más que tomar la ventaja que existe entre cómo el mundo realmente funciona y cómo en realidad su objetivo piensa que funciona. Después de todo, si alguien realmente sabe cómo funciona todo, entonces, cualquier cosa podría ser anticipada.

Cuanto antes tu objetivo sea evadido de la realidad, más fácil será el trabajo. Así que si tu objetivo escoge emplear su tiempo en hacerse más ignorante viendo las noticias o los reality shows, entonces, deberías estar agradecido, porque tienes una oportunidad para tomar ventaja antes de que sucumba a la selección natural.

### **Técnicas que debieran ser "alerta roja" para tu objetivo pero que probablemente funcionarán de todas formas:**

Todas las técnicas de ingeniería social descritas a continuación, son técnicas muy descaradas. Aún así, estos métodos continúan siendo usados cada día así que aparentemente, funcionan en muchas personas pero si tu objetivo es alguien cómo yo entonces el uso de éstas causará que seas trincando en segundos.

Permíteme replantear esto de tal forma que sea totalmente claro:

LO QUE CONTIUA SON TÉCNICAS DE INGENIERÍA SOCIAL DESCARADAS. CUANDO LAS APRECIAS PUEDES TENER LA CERTEZA DE QUE ALGUIEN ESTÁ INTENTANDO MANIPULARTE. SI LAS USAS EN UN/A INGENIERO/A SOCIAL PENSARÁ QUE ERES IDIOTA.

### **Céntrate en los síntomas**

Ésta es una técnica de distracción cuya intención es mantener a la gente ocupada de tal forma que ellos no pueden pensar sobre la causa real del problema. Esto permite que la fuente del problema persista indefinidamente.

Este documento está siendo escrito a la paz que el tsunami en Japón el cual es un perfecto ejemplo de esta técnica. Todo el mundo está hablando sobre las filtraciones de radiación de los reactores nucleares y sobre las fábricas de vehículos, las cuales no son capaces de vender sus productos, puesto que no pueden obtener los materiales

necesarios para la fabricación. El problema principal es que los seres humanos han elegido vivir en volcanes activos sin recursos naturales. Esto tiene unas consecuencias predecibles. Si lo inevitable te causa un problema inmediato entonces es *que es tu culpa*.

### **Promete grandes recompensas por pequeños esfuerzos**

"Hacer rodar manzanas" es un ejemplo de esto. Hay cosas atractivas que se dejan en un sitio donde puedan ser encontradas por tu objetivo. Pudiera ser algo como un dispositivo flash USB con el nombre "Contabilidad" escrito en éste. Cuando tu objetivo lo conecte a su PC para echar un vistazo a los datos que contiene, también puede instalar tu malware.

Un ejemplo más común mentir descaradamente. Si quisieras obtener el número de la tarjeta de crédito de tu objetivo, podrías llamarle reclamando una serie de cargos fraudulentos sujetos a su cuenta. Mediante la formulación: "deme su número de tarjeta crédito para que pueda confirmar su identidad y se los reembolsaré en un momento", puedes darle la impresión a tu objetivo de que puede evitarse perder una considerable cantidad de dinero solamente por revelar sus 16 dígitos.

### **Prohibición de hablar con otros**

"Hacer rebotar una idea de terceros" es una buena forma de evitar cometer errores, así que esto es la última cosa que quieres que tu objetivo haga. Sugerirle que se mantenga en silencio "por razones de seguridad nacionales" ó "por su propia seguridad" normalmente funciona.

Es una técnica simple que ayudó significativamente en el esquema Ponzi de Bernie Madoff. Él forzó a sus inversores a estar de acuerdo para que nunca mencionaran su nombre.

### **Algo está mal porque se encuentra en la "agenda" de alguien**

La gente con las respuestas correctas tienen también, agendas. Si a una organización terrorista le gusta la energía solar, entonces, esto no significa que las tecnologías sean malas.

### **Volviendo a la autoridad**

Cuando tu padre te decía "Te comes las verduras porque yo lo digo", ya sabías que no había pruebas válidas que dieran soporte a su posición, así que no había sitio para preguntar, "¿Por qué?". De la misma forma, si la única manera que tiene alguien para convencerte es amenazándote con dispararte, entonces, lógicamente, no puede discutir ese punto.

El hecho de que alguien esté forzado a exhibir su autoridad indica que probablemente se esté equivocando. Esta es otra cosa que Madoff hizo.

## **Elecciones falsas**

Aquí es dónde tienes que hacer una lista con las elecciones ni correctas ni que contemplen todas las posibilidades. Esta lista contiene sólo las respuestas erróneas y una de ellas, será la que quieres que tu objetivo seleccione. Por ejemplo:

¿Quién debiera ser el próximo presidente de los Estados Unidos?

1. Un taburete de un bar
2. Richar Milhous Nixon
3. Particle Bored (el autor de este documento)

Un taburete de un bar no reúne los requisitos para ser un candidato presidencial, y Nixon murió en 1994, así que tampoco es la respuesta correcta. Debido a la forma en que ha sido realizada la pregunta, el objetivo debe seleccionar la tercera opción.

Esta técnica puede funcionar muy bien a lo largo del tiempo, puesto que tanto la pregunta como la respuesta tienden a emerger en la mente del objetivo. Éste olvidará las 2 respuestas erróneas y la información que almacenará en su cerebro será, "Particle Bored debiera ser elegido el próximo presidente de los Estados Unidos".

## **Cambios perpetuos**

Con esta técnica, se le venderá la idea al objetivo de que cambiar él mismo arreglará el problema. Cuando se lleva a cabo el cambio y todo falla entonces, es obvio que "requerimos un cambio aún mayor".

En política es imposible estar de acuerdo con tu oponente, el cual es el por qué de que se escuche, "este último tío apesta - necesitamos un cambio" en cada campaña. Pero incluso si un político hace las cosas de manera diferente que sus predecesores, no significa que vaya hacerlo correctamente.

Esta técnica es a menudo utilizada con tecnologías complejas. Hay muchos productos perfectamente capacitados que fallan únicamente debido a una implementación pobre. Aquellos responsables del fallo achacan que se debe a un fallo del producto, así que sugieren que se debe desarrollar algo diferente para corregir el problema. No solo desechan a un lado su propia culpa sino que además crean un nuevo proyecto en el cual pueden trabajar.

## **La contradicción planteada como un razonamiento**

Si el 95% de la población tiene una creencia particular, el picar a uno de ellos frente a una persona del restante 5% no necesariamente finaliza en una discusión "equilibrada e imparcial". Esto simplemente legitima la posición que obviamente es incorrecta. Y una vez es percibido como un argumento válido puede utilizarse para ralentizar el progreso de una gran mayoría que posee la solución correcta.

### **Lenguaje provocativo.**

Esta es a menudo la forma más sencilla de sobrecargar cognitivamente a tu objetivo. Mediante el uso de insultos ó reclamándoles la ausencia de ideas aceptadas (contextualizándolo a un grupo o a una nación, por ejemplo "apátrida"), puedes trabajar a tu objetivo en un estado frenético. Puede ser tan fácil comenzar a trabajar en esta zona respondiendo a una afirmación que realice con la palabra "no".

### **Mirando únicamente con retrospectiva.**

Algunos políticos no hace nada durante una crisis aún después de haber sido rápidos en señalar todas las cosas que sus oponentes hicieron mal. Esto conduce a la gente de manera engañosa a creer que no habrían tomado la decisión correcta, si se hubiesen encontrado en una posición opuesta (lo que significa que actualmente deben estar de acuerdo).

### **Eliminación de las opciones válidas.**

Esto es un medio de "retirar opciones de la mesa" de tal forma que tu objetivo esté forzado a elegir entre las limitadas opciones restantes.

Digamos que hay un líder de un país que ha sido presionado para dejar el cargo. Éste se sienta en su oficina y contempla 2 posibles opciones: intentar permanecer en el cargo o irse. En su televisión aparece un general militar que reclama haber recibido la resignación del líder, lo que resulta en una celebración a lo largo de todo el país. En ese momento, sería bastante imposible para el líder seguir manteniendo su cargo.

Los escenarios típicos no son tan dramáticos. Un ejemplo más común sería un meeting de un proyecto donde una solución específica no es considerada debido a razones inapropiadas, tales como, "nuestros empleados no entienden esa tecnología". Si el producto es la respuesta correcta, entonces, *alguien* necesita leer un libro. Aquellos quienes son tan rápidos para sacar las castañas del fuego, están intentando engañarte.

### **Conclusiones alcanzadas sin los hechos.**

¿Es un columpio con una cuerda rasgada peligroso? No si una cuerda está rota completamente y el columpio está tirado en el suelo.

Si no tienes todos los hechos normalmente no puedes tomar la decisión correcta. Un ingenier@ social puede causar esta situación ya sea metiéndole prisa a tu objetivo o mediante la ocultación de los hechos.

Hay incontables ejemplos de personas que juzgan algo incluso si se encuentran en una posición que les hace imposible el alcanzar todos los hechos. Si tu vecino es un doctor y el afirma saber qué es lo que es necesario hacer con el presupuesto militar, entonces es un estúpido. La información necesaria para tomar una decisión inteligente en el tema no está disponible para él.

### **Excusas, excusas.**

Probablemente no lo hayas pensado de esta forma antes, pero las excusas no son más que una técnica de ingeniería social. Su intención es cambiar los sentimientos asociados con un problema sin cambiar ninguno de los hechos.

### **Hablando alto y sin decir nada.**

Si la sobrecarga cognitiva es tu objetivo, entonces es a menudo trivial mantener a tu objetivo preocupado con completos disparates. Los siguientes métodos son sólo algunos de los que podrías querer usar dependiendo del tipo de objetivo:

-Uso de términos ambiguos:

Analiza un conjunto de anuncios y busca por frases como, "este es el mejor coche" ó "nuestro producto te hará libre". Una puede emplear horas descifrando lo que podrían significar estas afirmaciones, o enfadarse con éstas, o intentar resolver la confusión que inevitablemente crean.

La técnica "algunos han dicho" es un método para provocar ambigüedad. Mediante la afirmación "algunos han dicho" que la opinión de tu objetivo es equivocada puede forzarlo a defenderse frente a algunos que podrían, incluso, no existir.

-Hablar de sentimientos:

A la gente le encanta el hecho de que quieras escucharles hablar sobre sus sentimientos. Una vez hayan terminado de hablar se sentirán de una manera distinta, así que ya, pueden hablar acerca de eso. Y mientras estabas a la vez ocupado y escuchando sobre sus sentimientos, el mundo real continuaba sin ti.

-Irritación, invención e interrupción:

Esto te permite acusar a tu objetivo de algo que has montado completamente a partir de la invención. Entonces le prohíbes responder. Usa distintas técnicas a la vez así que es mejor dar un ejemplo:

Tú: "Así que afirmas que apoyas las fuentes de energía renovables".

Objetivo: "Sí, me gusta la energía solar, y el poder del viento funciona como ..."

Tú: "Pero algunos han dicho que te gustaría quemar células madre embrionarias con objeto de abastecer la luz de ambiente para las prostitutas."

Objetivo: "Absolutamente no. Eso es la cosa más estúpida que he oído jamás ..."

Tú: "Realmente no te creo. Mi siguiente pregunta es ..."

Aunque explicado de manera exagerada, podría parecer una entrevista, en la que el único al que se le permite realizar una observación, es al entrevistador.

-Contando el futuro:

Mucho de lo que se nos vende como noticias son actualmente especulaciones sobre el futuro. Desde que el futuro involucra numerosos factores y un sinfín de posibilidades un puede perder mucho tiempo en intentar predecir el futuro que podría suceder.

-Famosos:

La fama es a veces confundida con la autoridad, lo que explica el por qué las aprobaciones de famosos otorgan tal autoridad, aunque no haya una razón lógica por lo que debiera. ¿Por qué compraría ese coche? ¿Sólo por que aparece un figura deportiva hablando sobre éste?.

Hay mucha psicología que explica cómo funciona la fama pero por suerte no necesitas saber nada de eso. Simplemente mantén presente que cuando veas un/a famoso/a, estás siendo manipulado.

-Asesorando a aquellos sin formación

Enciende la televisión en cualquier momento a lo largo del día y probablemente obtendrás evidencias de que alguien se comporta como una autoridad en un tema incluso sabiendo el ó ella misma de que no tiene ni idea de lo que está hablando. Un buen ejemplo fue el día de la invasión de los Estados Unidos a Iraq. Un programa creó un panel compuesto completamente por periodistas que deberían determinar qué estrategia militar debiera tomar los Estados Unidos. ¿Qué es lo que hace a un periodista un experto en estrategia militar?

Las encuestas son incluso, más despreciables, puesto que nunca responden a la inteligencia de aquellos que las realizan y porque a menudo se centran en los sentimientos y no en los hechos. Si realizo una encuesta a 1000 personas y cada uno de ellos creé que Paraguay es una amenaza nuclear inminente, ¿Significa que debiera empezar a construir un refugio antiaéreo? No, sus opiniones son completamente sin significado alguno.

Los programas que leen los posts de blogs online también suelen caer en esta categoría.

## **TU MENSAJE AQUÍ**

¿Qué mas necesitas de la hoja de trabajo EVISIR?, ¿Necesitas un lugar para emplazar las firmas para el proceso de aprobación?, ¿Necesitas espacio para notas generales?, ¿Quieres una foto del día Felicia? Escríbeme a [particle.bored@kgb.to](mailto:particle.bored@kgb.to) y hazme saber qué es lo que sería útil para ti.

## **Preguntas de Uso Frecuente (PUF)**

### **1. ¿Qué es lo que pasa con el tipo de fuente y color?**

Estoy cansado de la documentación en blanco y negro, así que quería hacer algo diferente. Después de probar muchos fondos y otras modificaciones decidí que podría ser cool intentar imitar la apariencia mimeográfica de la vieja escuela.

### **2. ¿Por qué te picas tanto con los políticos y con los medios de comunicación de masas?**

Algunas profesiones están basadas en la ingeniería social así que ofrecen los mejores ejemplos.

### **3. ¿No es el humor un aspecto que puede ayudar al ingenier@ social? ¿Por qué no lo mencionaste?**

El humor es una forma maravillosa para manipular una situación social pero causas provoca bastantes problemas al ingeniero social:

-Tiene un mejor efecto si se produce espontáneamente, así que no puedes planearlo con antelación.

-Podrías fácilmente ofender a tu objetivo si no lo conoces lo suficientemente bien.

-Tú podrías ser divertido.

Siéntete libre para utilizar el humor con moderación como un "condimento social" si tienes certeza absoluta de que puedes sacarlo adelante.

### **4. ¿Por qué no es la tristeza un aspecto útil?**

La tristeza puede ser definitivamente útil para cosas como anuncios de organizaciones de caridad pero no parece ser confiable. Mi experiencia me dice que no puedes planear el uso de la tristeza para llevar a cabo la ingeniería social a menos que sea lo suficientemente negativa como para poder ser etiquetada depresión.

## Referencias:

La mayoría de este material es conocimiento que he absorbido a lo largo de las últimas décadas, así que no tengo ni idea de a quién atribuirselo. Así que si alguna vez has tomado tiempo para escribir sobre ingeniería social, psicología o análisis de inteligencia, y has puesto tu trabajo en algún sitio que pueda encontrarse, entonces, porfavor acepta sincero agradecimiento.

## Estudio posterior:

La parte que hace bella a la ingeniería social es que absolutamente cualquier cosa que aprendas te hará mejorar este arte. Nunca sabes cuando tu conocimiento sobre carburadores Holley ó partículas subatómicas podría ayudar a influenciar a alguien. Pero si eres un principiante, entonces, estos son los temas en los que debieras centrarte primero:

-Publicidad

-Cognición

-Pensamiento crítico

-Espionaje

-Análisis de inteligencia

-Técnicas de interrogación

-Mi lista de películas está disponible en:

<http://www.kgb.to/espionage.html>

Si quieres un libro específico que leer, echa un vistazo a "[The Psychology of Intelligence Analysis](#)" por Richards Heuer (disponible online gratis) u obtén una copia de "[Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds](#)" por Charles Mackay.

## Sugerencias:

Éste es el primer intento en escribir la hoja de trabajo y las instrucciones, así que es probable que me haya olvidado de algo. Incluso si no lo hubiese hecho hay probablemente maneras de optimizarlo. Si encuentras alguna forma de mejorar EVISIR, por favor, envíame un mail a [particle.bored@kgb.to](mailto:particle.bored@kgb.to) y hazme saber si puedo acreditarte mediante tu nombre por la sugerencia.

## **Registro de cambios:**

### **Versión 1.0**

10 de abril de 2011

Lanzamiento inicial